

РАСПРОДАЖА СЕРВИСА



Нефтедобывающие компании продолжают избавляться от сервисных активов. Вслед за ЛУКОЙлом и ТНК-ВР «Газпром нефть» также объявила о планах распродажи своих сервисных предприятий. По мнению экспертов, вывод сервиса за рамки добывающих компаний позволит им повысить эффективность основного бизнеса, поэтому этот процесс продолжится и дальше.

В свою очередь, крупные сервисные игроки выбирают высокотехнологичные сервисы с высокой маржинальной доходностью, а средние и мелкие — традиционные виды услуг с меньшей доходностью, но с гарантированной загрузкой мощностей и персонала. И эта тенденция будет развиваться...

«Газпром нефть» предполагает частично либо полностью продать предприятия, входящие в состав ООО «Газпромнефть-Нефтесервис». Не исключается и вариант IPO, сообщила в конце мая пресс-служба компании. Планируется, что процесс будет завершён в течение года.

В это же время в СМИ появилась информация о том, что и «Газпром» рассматривает возможность продажи своей буровой «дочки» и основного подрядчика — «Бургаза» («Газпром бурение»), стоимость которого специалисты оценивают в \$1 млрд.

Продолжение тренда

Обе компании следуют тренду, сложившемуся на рынке в последние годы. Первым от сервиса избавился ЛУКОЙЛ, продав в 2004 году 100% доли в уставном капитале ООО «ЛУКОЙЛ-Бурение» Eurasia Drilling Company

(EDC). В декабре 2009 года EDC приобрела еще два предприятия нефтяной компании — ООО «Когалымское управление ремонта скважин» и «Урайское управление ремонта скважин».

Свои сервисные активы вывела и ТНК-ВР — летом прошлого года швейцарская Weatherford выкупила 10 сервисных предприятий компании с годовым оборотом более \$600 млн. Они были проданы как действующий бизнес, предоставляющий услуги по бурению, капитальному ремонту скважин и цементированию в Западной и Восточной Сибири и Волго-Уральском регионе.

В начале нынешнего года к продавцам сервисного бизнеса присоединилась «Славнефть». В июне она уже продала 100%-ную долю в ООО «Нефтеспецтранс» и ООО «Нефтеспецстрой». Еще с двумя нефтесервисными подразделениями, оказывающими услуги по ремонту нефтепромысло-

го оборудования и ремонту насосно-компрессорных труб и насосных штанг, компания намерена расстаться до конца года.

Оставить сервис в собственности или выделить его и продать — этот выбор сегодня делает и «Башнефть». 46% операционных затрат компании на добычу нефти в 2009 году ушло на услуги сервисных предприятий, и сейчас она разрабатывает программу реструктуризации сервисного блока — стратегия его развития может быть принята в сентябре.

По мнению экспертов, причиной продажи добывающими компаниями сервисного бизнеса является их желание оптимизировать расходы, направляемые на сервисные услуги. Андрей Жучков, партнер консалтинговой компании BDO в России, считает, что отказ от собственного сервиса позволит нефтегазовым компаниям воспользоваться результатами конкуренции на сервисном рынке, т.е. получить качественные услуги по конкурентным ценам.

Кроме того, в условиях существенных заимствований нефтегазовые холдинги смогут получить дополнительный приток средств и продемонстрировать намерение к повышению эффективности профильного бизнеса.

Компании становятся менее зависимыми от необходимости заниматься развитием собственного сервисного бизнеса, например, приобретением оборудования, содержанием персонала и техники в «низкий сезон», содержанием управляющих компаний и т.д. «Думаю, что эта тенденция продолжится, т.к. очевиден существенный экономический эффект от такой оптимизации», — резюмировал А.Жучков.

По мнению Виталия Крюкова, ведущего аналитика ИФД «КапиталЪ», поводы для распродажи сервисного бизнеса у нефтяных холдингов индивидуальны. «Все зависит от качества сервиса: у кого-то старые фонды, которые невыгодно содержать, они капиталоемкие, требуют больших инвестиций. В этом случае вывод сервисных предприятий за рамки группы позволяет ВИНКом повысить эффективность, — пояснил он. — Но есть и другие примеры.

В частности, «Роснефть» сохранила свои сервисные подразделения «РН-Бурение» и «РН-Сервис», при этом нельзя сказать, что компания неэффективна - у нее самые низкие операционные издержки в отрасли».

Пока не планируют расстаться с внутренним сервисом «Сургут-нефтегаз» и «Татнефть».

Будет новый игрок?

Для тех добывающих компаний, которые решили вывести сервисную составляющую за рамки своего бизнеса, пример ТНК-ВР показал, что сервисные активы могут продаваться по весьма хорошей цене, считают эксперты. По мнению В.Крюкова, «Газпром нефть» также выбрала удачный момент для распродажи. В российских сервисных мощностях заинтересованы многие западные компании.

Участники рынка делают ставку на то, что нефтяные холдинги уже вышли на докризисный уровень эффективности и будут увеличивать свои инвестиции в добычу. «Но у «Газпром нефти» очень специфичные активы, которые представлены в разных сегментах рынка, и, скорее всего, они могут быть интересны многопрофильным компаниям, таким как Weatherford, Schlumberger, Halliburton. Они имеют экспертизу и опыт в каждой сфере деятельности, а также достаточные финансовые ресурсы. При этом, как мне кажется, стоимость актива будет выше, если продавать предприятия не по отдельности, а блоком», — отметил аналитик.

Напомним, нефтесервисное подразделение «Газпром нефти» состоит из управляющей компании ООО «Газпромнефть-Нефтесервис» и девяти дочерних предприятий, предлагающих услуги в области бурения, капитального и текущего ремонта скважин, геофизики, цементирования скважин, транспорта, а также услуги по ремонту и сервисному обслуживанию бурового и вспомогательного оборудования, насосо-компрессорных и обсадных труб. Их деятельность сосредоточена в ключевых нефтедобывающих регионах России — Ямало-Ненецком и Ханты-Мансийском автономных окру-

гах, Томской и Омской областях, Якутии, Красноярском крае.

А.Жучков из BDO полагает, что приобрести данные активы есть смысл основным отечественным сервисникам — это поможет им расширить сферу своего присутствия на рынке. «Выгоднее покупать сервисные предприятия «Газпром нефти» по отдельности — тогда не придется дополнительно платить за содержание управляющей компании, а покупатели смогут выбрать участки сервиса и компании с учетом своей специализации, например, бурение, геофизика и т.д.», — заметил он.

Свой интерес к активам «Газпром нефти» «Вертикали» подтвердили в компаниях Eurasia Drilling и «Интегра». В Schlumberger и Weatherford от комментария воздержались.

Претендентов на «Бургаз» тоже будет немало. «Но не думаю, что его отдадут западным компаниям, — сказал В.Крюков. — Возможно, подрядчик газовой монополии достанется структуре, аффилированной с Геннадием Тимченко: он активно входит не только в газовый сегмент, но и в геологоразведку, уже купил доли в НОВАТЭКе и «Геотеке».

Резкого изменения портфеля заказов «Газпрома» от продажи бурового подрядчика эксперты не ожидают. «В первое время еще будут сильны связи руководителей газового концерна и «Бургаза». Далее добывающие подразделения монополии начнут активнее пользоваться конкурентными преимуществами других сервисных компаний, и доля «Бургаза» может уменьшиться», — прогнозирует А.Жуков.

С другой стороны, это даст толчок к развитию независимого сервиса в газовой отрасли.

Среди возможных покупателей бурового подрядчика монополии называются и структуры, подконтрольные братьям Ротенбергам. По мнению Дмитрия Лютягина, главного аналитика ИК «Велес Капитал», на «Бургаз» и активы «Газпром нефти» могут претендовать отдельные бизнес-структуры или даже бизнесмены, приближенные к власти и располагающие средствами для покупки.

«Это могут быть выходцы из нефтегазовой отрасли, которые захотят создать что-то наподобие

И «Газпром», и «Газпром нефть», и «Башнефть» следуют сложившемуся тренду, раздумывая о продаже сервисных активов

«Интегры» — ее в свое время из выделенных активов ТНК-ВР создал г-н Любашевский, работавший в этой же компании», — пояснил эксперт. Т.е. вполне возможно, что на базе активов «Газпром нефти» будет создан новый игрок сервисного рынка.

«Роснефть» сохранила свои сервисные подразделения — «РН-Бурение» и «РН-Сервис», при этом нельзя сказать, что компания неэффективна — у нее самые низкие операционные издержки в отрасли

По словам Д.Лютягина, весь «Газпромнефть-Нефтесервис» может стоить порядка \$800 млн:

У «Газпром нефти» очень специфичные активы, которые представлены в разных сегментах рынка, и, скорее всего, их могут купить иностранные и отечественные многопрофильные компании, а также влиятельные бизнес-группы

«до кризиса выставлемый пакет компании стоил бы на 35–40% дороже, в прошлом году за него дали

Выгоднее покупать сервис «Газпром нефти» по отдельности — тогда не придется дополнительно платить за содержание управляющей компании, а покупатели смогут выбрать компании с учетом своей специализации

бы минимальную цену, а сейчас она находится где-то посередине».

Долги на продажу

До кризиса нефтегазовая отрасль была лидером на российском рынке M&A. По данным аналитической группы M&A-Intelligence журнала «Слияния и Поглоще-

ния», в рейтинге по емкости сделок отрасль по-прежнему занимает верхнюю строчку: в 2008 году в нефтегазовой сфере было совершено 22 сделки объемом \$7,3 млрд, в 2009-м — такое же количество сделок, но объем их уже превысил \$13 млрд. Благодаря новым распродажам нефтегаз остается в лидерах и в этом году.

Вполне возможно, что на базе активов «Газпром нефти» будет создан новый игрок сервисного рынка

Но сегодня активизация отраслевых игроков на рынке слияний и поглощений объясняется в первую очередь необходимостью пополнять истощенные бюджеты. На время кризиса процессы консолидации приостановились и на сервисном рынке. Активы в этом секторе сейчас продаются под давлением долговых проблем, отметил Д.Лютягин.

В целом процессы консолидации приостановились и на сервисном рынке. За кризисный период с рынка ушли до 30–35% небольших сервисных компаний. Активы в этом секторе сейчас продаются под давлением долговых проблем

«Эта тенденция будет просматриваться в течение 2010–2011 годов, пока компании, которые активно росли в период с 2006-го по 2008 год не приведут свои балансы в стабильное состояние. Толь-

Если в 2009 году объем нефтесервиса составлял \$12–13 млрд, то к 2020 году он вырастет до \$45 млрд. Кризис предоставил западному сервису хорошие шансы относительно дешевым способом расширить свою долю на российском рынке

ко после этого сделки будут происходить селективно, и компании будут смотреть на активы с точки зрения развития их основного бизнеса», — пояснил аналитик.

Наибольшие потери в кризис понесли предприятия нефтегазового машиностроения, которые к тому же испытывали сильное давление со стороны китайских поставщиков. Так, один из крупнейших рос-

сийских производителей буровых установок ГК «Интегра» решила расстаться со своим основным машиностроительным активом — заводом в Екатеринбурге. В начале июня она договорилась с United Capital Partners (UCP) о продаже за \$40 млн ЗАО «УрБО».

«Этот бизнес требует большого временного плеча и длинных оборотных активов, которые в период кризиса мало кто мог компании предложить», — считает Д.Лютягин.

Именно в сегменте производства буровых установок наблюдалось наибольшее падение выручки ГК «Интегра» в первом квартале текущего года. За этот период она произвела только одну буровую установку и 12 наборов бурового оборудования (НБО), в то время как в первом квартале 2009 года — 11 БУ и 14 НБО. Хотя компания способна выпускать до 25 тяжелых буровых установок в год.

По словам В.Крюкова, «Интегра» идет в высокомаржинальный бизнес. Сейчас сервисный рынок очень сегментирован, где-то восстановление идет быстрее, где-то медленнее. «На мой взгляд, в геофизике дела идут лучше», отметил он. — А производство оборудования больше всего пострадало в кризис, компания не видит здесь перспективы, поэтому ей выгоднее продать этот бизнес».

По словам эксперта BDO А.Жучкова, процесс специализации на сервисном рынке продолжается: «Крупные игроки выбирают высокотехнологичные сервисы с высокой маржинальной доходностью, а средние и мелкие — традиционные виды услуг с меньшей доходностью, но с гарантированной загрузкой мощностей и персонала. Эта тенденция будет развиваться и дальше».

Кризис дал шанс

После падения в 2008–2009 годах нефтегазовый сервис восстанавливается медленнее остальных сегментов рынка. Особого роста спроса на сервисные услуги не наблюдается, и пока речь идет о стабилизации, в текущем году можно ждать макси-

мум 5–10% роста, прогнозируют участники рынка.

Но, несмотря на это, нефтегазовый сервис по-прежнему остается одной из самых перспективных отраслей. В долгосрочной перспективе спрос на сервисные услуги восстановится, нефтегазовые компании приступят к реализации своих масштабных проектов, отложенных из-за кризиса. Нефтяники уже начали возвращать инвестиции в геологоразведку. Государство также нацелено на поддержку нефтяного сектора, в частности, программы освоения новых регионов.

Если в 2009 году объем нефтесервисного рынка составлял \$12–13 млрд, то к 2020 году он вырастет до \$45 млрд, прогнозирует Д.Лютягин. И закрепиться на этом многомиллиардном рынке не преминут западные компании, у которых доступ к рынкам капитала значительно шире, чем у российских участников.

О расширении своего бизнеса в России в начале июня сообщила американская Baker Hughes — она купила вторую по величине сервисную компанию по обслуживанию электрических центробежных насосов (УЭЦН) в Западной Сибири — ОАО «Ойлпамп сервис». Теперь доля Baker Hughes на российском рынке УЭЦН увеличилась в два раза, говорится в сообщении компании. К ее сервисному центру в Ноябрьске присоединились еще три базы в Нягани, Нижневартовске и Мегионе.

Кризис предоставил западным сервисникам хорошие шансы относительно дешевым способом расширить свою долю на российском рынке. И в первую очередь под их экспансию попал малый независимый бизнес.

По словам Д.Лютягина, за период кризиса с российского рынка ушли до 30–35% небольших сервисных компаний: «Они просто растворились. Компании, оказывавшие локальный сервис, например, по проведению геофизических работ, ремонту скважин и т.д., испытывают трудности и их покупают многопрофильные иностранные компании, располагающие достаточными финансовыми ресурсами. Подобные скупки на рынке еще продолжатся». ■



Х Международная специализированная выставка
Передовые Технологии Автоматизации
ПТА-2010



5-7 октября

Москва

ЦВК «Экспоцентр», павильон 3

Тематика выставки:

Автоматизация промышленного предприятия • Бортовые и встраиваемые системы

Автоматизация технологических процессов • Автоматизация зданий

Системная интеграция и консалтинг • Системы пневмо- и гидроавтоматики

Приглашаем к участию!

При поддержке:



Организатор:

Экспотроника

Москва:

Тел.: (495) 234-22-10

E-mail: info@pta-expo.ru

www.pta-expo.ru