

НЕФТЕСЕРВИС: КОНСОЛИДАЦИЯ И НОВЫЕ ИГРОКИ



В 2011 году консолидация российского нефтесервисного рынка продолжилась. «Интегра», Schlumberger и «Геотек» объединили свои геофизические и сейсмические активы в России; Eurasia Drilling Company (EDC) и Schlumberger закончили процесс обмена предприятиями.

«Газпром нефть» и «Славнефть» практически завершили выход из нефтесервисного бизнеса, а на рынке появился новый игрок — «РУ-Энерджи Групп».

Последние сделки по слиянию и обмену активами, считают эксперты, говорят о выходе участников рынка на новый уровень ведения бизнеса. По их мнению, тенденция к укрупнению нефтесервиса продолжится. В текущих жестких ценовых условиях выдержать конкуренцию могут лишь крупные компании, способные привлекать значительные финансовые ресурсы...

30 декабря прошлого года ФАС выдала разрешение на объединение российских активов «Интегры», Schlumberger и «Геотека» в сфере геофизики и сейсмических исследований. В результате мегаслияния на нефтесервисном рынке России и СНГ появилась крупнейшая геофизическая компания под контролем

Геннадия Тимченко и Николая Левицкого.

Конец ценовой войны

Объединение произошло на базе IG Seismic Services (IGSS) — СП «Интегры» (75%) и Schlumberger (25%). Сделка состоялась 30 декабря 2011 года: Geotech Oil

Services Holding Limited внес в СП 99% ЗАО «Геотек Холдинг», а взамен получил 52% вновь выпущенных акций IGSS. Доля «Интегры» снизилась с 75% до 36%, доля Schlumberger — с 25% до 12%.

С 1 января 2012 года объединенная компания начала работать как самостоятельная структура.

Партнеры ожидают, что IGSS займет лидирующие позиции на геофизическом рынке России и СНГ, а в будущем превратится в глобального мирового игрока в этом сегменте. По словам Дмитрия Александрова, начальника отдела аналитических исследований ИГ «Универ», стимулом для роста услуг в сейсмозондировании станет увеличение добычи и ввод новых месторождений: «В прошлом году объем рынка сейсмике составил порядка \$850 млн, и он продолжит рост на 10–12% в ближайшие годы».

В полевой сейсмозондировании СП получит половину рынка, соответственно мелким участникам противостоять такому крупному игроку будет сложно, считает аналитик. «На первом этапе своей деятельности новая компания может даже немного подемпинговать. Естественно, заказчики пойдут за ней», — отметил Д.Александров, добавив, что ситуация в сегменте геофизических исследований скважин лучше: здесь побольше и игроков, и мелких заказчиков.

По мнению Камилы Закирова, исполнительного вице-президента компании «НьюТек Сервисез», у данной сделки две стороны медали. «Объединенная компания займет около 70% свободного рынка (не считая внутренних рынков «Газпрома» и «Сургутнефтегаза»). А монополия всегда ведет к технологическому тупику и застою. ФАС закрыла на это глаза, ведь административный ресурс никто не отменял», — отметил он.

По его словам, среди конкурентов СП на российском рынке можно назвать только «ТНГ-Групп» и «Башнефтегеофизику», да и то последняя уже аффилирована со Schlumberger.

С другой стороны, объединение активов означает окончание ценовой войны на геофизическом рынке, полагает К.Закиров. «Долгие годы его крупнейшие участ-

НОВЫЙ ИГРОК С МЕСТНОЙ ПРОПИСКОЙ

Призывы отдать нефтесервисные активы государству, чтобы спасти рынок от экспансии зарубежных компаний, звучат давно. В частности, с таким предложением к В.Путину недавно обратилась и губернатор ХМАО-Югры Наталья Комарова.

Однако на рынке наблюдается обратный процесс: в прошлом году получил дальнейшее развитие тренд по выводу сервисных активов ВИНК и продаже их независимым игрокам. Участники рынка и эксперты полагают, что частные инвесторы будут более эффективными собственниками.

В нефтесервисе главное качество услуг и их цены, напомнил Виталий Крюков, ведущий аналитик ИФД «КапиталЪ»: «Какие у государства здесь могут быть конкурентоспособные позиции по сравнению с частными инвесторами? Или у государства есть собственные ноу-хау?»

Активную распродажу нефтесервисного бизнеса независимым компаниям в 2011 году продолжила «Газпром нефть». Несмотря на то, что ей пока не удалось оформить сделку по продаже «Ноябрьскнефтегазгеофизики», за прошедший год госкомпания вывела за пределы своей структуры предприятия транспортного блока, а также контрольный пакет акций «дочки» «Ноябрьскнефтедспецстрой».

В конце декабря «Газпром нефть» закрыла сделки по продаже еще двух активов — Сервисной буровой компании (СБК) и «КРС-Сервис» (КРС). Оба предприятия приобрела российская «Ру-Энерджи Групп». Ранее эта же компания купила у «Газпромнефть-Нефтесервиса» Сервисную транспортную компанию и «ЯмалСервисЦентр».

СБК и КРС сохраняют долгосрочные контракты с предприятиями группы «Газпром нефть» с гарантированными объемами работ до конца 2013 года при условии выполнения закрепленных в контрактах ключевых показателей эффективности работы, говорится в сообщении нефтяной компании.

Завершив сделки по продаже СБК и КРС, «Газпром нефть» фактически закончила реализацию программы по выходу из нефтесервисного бизнеса. По словам председателя правления компании Александра Дюкова, это «позволило сократить издержки и способствовало развитию конкуренции на профильных рынках».

Холдинг «РУ-Энерджи Групп» объединяет несколько производителей и поставщиков нефтегазопромыслового и бурового оборудования, а также инструментов. Самый крупный актив — тюменский завод «Нефтепромаш» по производству нефтегазового устьевого оборудования.

Собирать сервисные активы группа начала в прошлом году. В холдинге решили перейти от производства нефтегазопромыслового оборудования к оказанию и нефтесервисных услуг. Для реализации этой цели «РУ-Энерджи» формирует свой нефтесервисный блок для работы на территории Западной и Восточной Сибири. Помимо подразделений «Газпром нефти» она уже купила «дочку» НГК «Славнефть» «Мегион-Сервис» и планирует приобрести еще несколько предприятий нефтегазовой компании.

«В течение многих лет мы твердим о «шлюмберизации» нашего нефтесервисного рынка. Поэтому отрадно, что появился новый активный игрок, тем более с местной пропиской...» — заметил К.Закиров.

Об этой компании мало что известно, говорит В.Крюков: «Видимо, она будет специализироваться на отдельных подрядах. В любом случае появление нового игрока можно приветствовать. Хорошо, когда сервис переходит в профильные руки, т.е. в руки компании, которая будет заниматься непосредственно сервисом — проводить модернизацию, искать технологии и т.д.»

«РУ-Энерджи» уже заявила, что готова вкладывать средства в развитие своих сервисных активов. Как сообщили в компании, подготовлены проекты инвестиционных программ на 2012–2014 годы. Самый крупный по затратам проект у Сервисной буровой компании. В ближайшие два года «РУ-Энерджи» планирует обновить оборудование СБК, в том числе приобрести более 10 буровых установок.

ники — «Интегра» и «Геотек» — воевали друг с другом, нередко роняя цены в погоне за заказчиком. В результате данная отрасль серьезно недофинансирована, специалисты здесь работают по старинке — все делают на коленке, потому что не могут позволить вкладывать в перевооружение и новые технологии», — подчеркнул он.

В 2011 году объем рынка сейсмики составил порядка \$850 млн, и он продолжит рост на 10–12% в ближайшие годы

По мнению эксперта, объединившись, компании перестанут воевать и смогут выработать совместно с рынком обоюдоприемлемую ценовую политику, чтобы нефтяники и газовики продолжали бы покупать их услуги, а сейсмики смогли поднять отрасль на следующий технологический уровень.

Schlumberger в выигрыше

СП объединило геофизические активы «Интегры» и Schlumberger, ранее входившие в IGSS, а также геофизические и сейсмические предприятия «Геотек Холдинга». При этом контроль перешел к Geotech Oil Services (25,01% принадлежит фонду Volga Resources Геннадия Тимченко, еще 51,53% — президенту «Геотек Холдинга» Николаю Левицкому), который до слияния занимал треть отечественного рынка геофизики и сейсмических исследований.

Эксперты единодушно отмечают общую тенденцию к укрупнению сервисного рынка России, в том числе за счет поглощения мелких игроков

По мнению экспертов, несмотря на то, что формально доля иностранного участника в СП упала, Schlumberger достигла своей цели — укрепила позиции на этом рынке. «Даже получив небольшую долю, она сохраняет воз-

ВОПРОСЫ «ВЕРТИКАЛИ»:

- Как вы оцениваете роль IGSS?
- Как ее функционирование будет сочетаться с деятельностью Росгеологии?
- Грозит ли появление IGSS дальнейшей «шлюмбержелизацией» сервисных рынков?

ВСЕ ЭТО ПЕЧАЛЬНО НАБЛЮДАТЬ

«Шлюмбержелизация» не началась — она уже продолжается. И надо отдать должное компании, которая четко понимает, что на российском рынке необходимо поглощать, исходя из соображения прибыльности, а что надо оставить российским игрокам. Ведь не секрет, что российский сектор нефтесервисных услуг переживает не самые лучшие времена.

И дальнейшее вымывание, поглощение, захват, покупка и т.д. самых прибыльных направлений нефтесервиса зарубежными компаниями не идет на пользу отечественному нефтесервису. Хотя вопрос, сколько по-настоящему отечественных компаний осталось на нашем рынке.

Евгений ПОШВИН

Директор департамента инновационных разработок, ЗАО «Новомет-Пермь»

РОЛЬ IGSS НЕОДНОЗНАЧНА

Есть польза от объединения для крупных проектов, но «съедание» игроков и отсутствие альтернативы приводят к росту стоимости услуг геофизики. Хотя объективно все зависит от их стратегии.

Как ее функционирование будет сочетаться с деятельностью Росгеологии? Возможно, они этот вопрос уже решили. Думаю, для масштабных задач повышения качества предлагаемых к конкурсам участков и структур это хорошо.

Безусловно, появление IGSS грозит дальнейшей «шлюмбержелизацией» сервисных рынков. Спасет только рост малой и средней нефтянки, спросом которой займутся вновь создаваемые геофизические организации.

Алексей ЧУДНОВСКИЙ

Генеральный директор ООО «НЕТЕК»

ПОЖИВЕМ — УВИДИМ

IGSS, полагаю, будет фактически новой компанией в России: Schlumberger она необходима для укрепления своих мировых позиций.

Структура управления компании еще не сформирована до конца, и что-то прогнозировать — затрудняюсь.

Юрий БАРАБАНЩИКОВ

Главный специалист департамента добычи нефти и газа ОАО НК «РуссНефть»

ИГРОК БЕЗ ИЗЪЯНОВ

Пока рано делать выводы о том, готовится ли новая компания под продажу крупному иностранному игроку или нет. В любом случае, можно говорить о том, что создается игрок, который не будет испытывать проблем ни с контрактами, ни с финансированием и приобретет при этом ценнейший опыт работы на очень непростых участках недр.

Такие игроки уже реально могут в долгую конкурировать и с крупнейшими мейджорами. Естественно, что и мейджоры будут заинтересованы в покупке такого игрока.

Однако будет это сделано или нет, зависит и от условий рынка через три-пять лет и от видения стратегии развития акционерами, а это будет определяться ситуацией в экономике и финансах.

В этом основная проблема, потому что делать прогноз на три-пять-семь лет в текущих условиях, значит, заранее смириться с возможностью очень высокой погрешности.

Дмитрий АЛЕКСАНДРОВ

Начальник отдела аналитических исследований ИГ «УНИВЕР»

ДЕНЬГИ К ДЕНЬГАМ

Консолидация игроков рынка позволит снизить себестоимость геологических услуг за счет оптимизации производственных, логистических и управленческих процессов. С другой стороны, доминирование одной компании на внутреннем рынке способно привести к отсутствию конкуренции в отрасли и росту стоимости услуг.

Мы сомневаемся, что в ближайшее время подобная объединенная компания может быть продана Schlumberger или Росгеологии. По крайней мере, большинство активов из других отраслей, которые ранее приобретались г-ном Тимченко, впоследствии оставались в его руках. Такие активы скорее служат для влиятельного акционера источником постоянного денежного потока от операционной деятельности, а не разового дохода от перепродажи актива.

Тимур ХАЙРУЛЛИН

Заместитель начальника аналитического отдела ИК «Грандис Капитал»



Евгений
ПОШВИН



Алексей
ЧУДНОВСКИЙ



Дмитрий
АЛЕКСАНДРОВ



Тимур
ХАЙРУЛЛИН

КЕСАРЮ — КЕСАРЕВО

Собственно говоря, с нашей точки зрения, сложно переоценить дальнейшую роль IGSS, возникающей в контексте рассматриваемой сделки. Речь пойдет о дальнейшей консолидации отрасли, на которой уже и так сложилась олигополистическая модель конкуренции.

Другими словами, с одной стороны, мы все дальше и дальше удаляемся от формирования свободного рынка в нефтесервисной индустрии. В результате, мы продолжим наблюдать процесс накопления всего комплекса технологических, региональных, стоимостных проблем и проблем масштаба производства, свойственного для российской геофизики.

Таким образом, и с точки зрения Росгеологии IGSS — крупнейший конкурент, обладающий доступом к новейшим западным технологиям.

С другой стороны, с точки зрения бизнеса, процесс выглядит весьма логично, так или иначе, мы приближаемся к рынку, на котором три крупнейших игрока поделили крупнейших клиентов. В принципе, данную ситуацию можно воспринимать как возможность формирования целого ряда мелких и средних нефтяных компаний за счет поддержки государством выхода на рынок малых нефтесервисов.

То есть, если крупнейшие игроки работают с крупнейшими заказчиками, государство может заняться созданием среднего и малого бизнеса в секторе и тем самым дать старт процессу создания малых и средних НК.

Александр ИГНАТЮК

Начальник аналитического отдела ЗАО «ИК «Энергокапитал»



Александр
ИГНАТЮК



Виталий
КРЮКОВ

ДОМИНИРУЮЩИЙ ИГРОК...

IGSS будет доминирующим игроком на рынке с перспективой дальнейшего наращивания своей доли за счет новых проектов, доступом к международной экспертизе, значительным административным и финансовым весом, что, безусловно, усилит конкурентные позиции компании на рынке и, вероятно, обеспечит привлечение крупных государственных заказов.

Можно ожидать, что IGSS и Росгеология будут реализовывать совместные проекты в новых перспективных регионах, в том числе на шельфе.

Я сомневаюсь, что российские акционеры будут готовы уступить свои доли Schlumberger и выйти из бизнеса в обозримой перспективе, по меньшей мере, до реализации ключевых проектов и монетизации стоимости. Наоборот, я бы ожидал, что партнерство может расширяться за счет привлечения других западных сервисных компаний, которые имеют богатый опыт работы на шельфе.

Российским акционерам нужна западная экспертиза, а иностранным сервисным компаниям не помешает сильный административный ресурс, которым будет обладать IGSS. Вместе можно будет более эффективно добиться крупных заказов и привлечь необходимые финансовые ресурсы.

ВИТАЛИЙ КРЮКОВ

Аналитик ИФД «КапиталЪ»

возможность влиять на то, как СП будет работать. Потому что главный вопрос в данном случае — в доступе к эксклюзивным технологиям Schlumberger», — считает Д.Александров.

Призывы передать нефтесервис государству, чтобы спасти рынок от экспансии зарубежных компаний, звучат давно, однако наблюдается обратный процесс

Напомним, WesternGeco (подразделение Schlumberger) еще в октябре 2010 года вложило в IG Seismic Services несколько сейсмических партий, в том числе одну партию, обладающую оборудованием для работы в транзитной зоне, а также программное обеспечение по обработке данных OMEGA и услуги по его поддержке. В рамках СП с «Интегроем» создан единый центр по обработке и интерпретации морских и наземных сейсморазведочных данных с производственными центрами в Москве, Тюмени, Томске и Алматы.

Объединенная компания «Интегры», Schlumberger и «Геотека» займет около 70% свободного геофизического рынка

Schlumberger также привнесла в СП новые технологии, в том числе уникальную технологию UniQ, позволяющую получать более детальные и качественные данные.

Объединившись, «Интегра» и «Геотек» перестанут конкурировать, а Schlumberger сохранит возможность влиять на работу СП

Объединяя свои активы с «Интегроем», Schlumberger преследовала конкретную цель: повысить конкурентоспособность своего полевого сервиса. Геофизический блок Schlumberger был востребован только на ограниченном сегменте российского рынка, поскольку предлагал услуги более высокого качества и соответственно за более высокую цену.

С другой стороны, в WesternGeco хотели упрочить рыночные позиции для своей технологии UniQ. Поэтому объединив свои технологии и маркетинговый опыт «Интегры», WG усилило свое присутствие на рынке в сегменте сейсморазведки.

Теперь вместе с новым партнером в лице «Геотека» Schlumberger получает гарантии заказов, связанных с большими перспективами нефте- и газоразведки (Г.Тимченко является акционером не только «Геотека Холдинга», но и НОВАТЭКа).

Еще один плюс, по словам аналитика ИГ «Универ», в том, что Schlumberger обойдет своих глобальных конкурентов на российском рынке.

К.Закиров тоже согласен с тем, что компания, получив 12% в СП, закрыла сюда путь другим международным сейсмическим операторам: «Если бы Schlumberger не вошла в этот бизнес, то ее место заняли бы конкуренты».

Кроме того, компания получила инструмент для дальнейшего расширения своего бизнеса на рынке России и СНГ: «Участники СП имеют приоритетное право выкупить долю партнера, если тот решит покинуть компанию. Это не означает, что Schlumberger когда-нибудь обязательно поглотит этот бизнес, но такая возможность у нее теперь есть».

«Поглотить» вряд ли позволят, в России очень болезненно относятся к экспансии зарубежных операторов на отечественный рынок, особенно к вхождению иностранцев в капитал геофизических активов. Пример тому — неудавшаяся попытка швейцарской Weatherford купить ОАО «Ноябрьскнефтегазгеофизика» у «Газпром нефти». Несмотря на достигнутую договоренность компаний, правительственная комиссия по инвестициям так и не одобрила данную сделку.

Но никто не мешает Schlumberger постепенно наращивать свое присутствие на рынке через СП с российскими партнерами, и подобная тактика уже принесла ей свои плоды. Компания является крупнейшим западным игроком в России и занимает до 10% отечественного нефтесервиса.

Консолидация продолжится

Эксперты единодушно отмечают общую тенденцию к укрупнению сервисного рынка России, в том числе за счет поглощения мелких игроков.

По словам В.Крюкова, компании понимают, что конкурировать в текущих жестких ценовых условиях очень трудно: «Вытянуть бизнес можно только за счет объемов и хороших отношений с заказчиком. Понятно, что в таких условиях чем крупнее бизнес, тем ему проще аккумулировать финансовые средства, вкладывать в модернизацию, т.е. быть конкурентоспособным. Поэтому в последние годы мы видим, с одной стороны, выделение сервиса из ВИНК, а с другой — укрупнение бизнеса».

Пример — объединение активов «Интегры», Schlumberger и «Геотека». Западные компании уже давно освоили российский рынок. И чтобы выжить в конкуренции с ними, отечественным операторам нужно оказывать сервис такого же уровня. Поэтому мелким игрокам на том же геофизическом рынке места нет, полагает аналитик. «Могут остаться лишь местные компании в регионах, где крупным игрокам не очень интересно, и оказывать услуги в узких сегментах рынка», — считает он.

По мнению эксперта ИГ «Универ», вопрос, прежде всего, в платежеспособности малых нефтяных компаний. Т.е. если законодательство будет стимулировать разработку небольших участков недр, повышение нефтеотдачи на низкодебитных скважинах, тогда мелкие заказчики останутся на плаву.

«Небольшие нефтяные компании имеют многолетний опыт работы с геофизическими партиями, и если эта связка не распадется, рынок сохранит хоть какую-то конкуренцию. Если же она распадется, в первую очередь, из-за неблагоприятной ситуации на внешнем рынке нефти, тогда останутся три-четыре крупных игрока», — пояснил Д.Александров.

Исполнительный вице-президент «НьюТек Сервисез», напротив, уверен, что укрупнение рын-

ка означает и появление «полян» для мелких компаний.

«Чем больше крупных игроков, тем больше между ними открываются свободных мест на рынке, — говорит К.Закиров. — Какие-то технологии и объемы работ не будут эффективны для больших операторов, соответственно появляются ниши для предприимчивых и мобильных мелких игроков. Поэтому малый и средний бизнес не умрет, он будет развиваться, причем часть из них присоединится к крупным игрокам, а на их месте будут создаваться новые...»

Эксперты ожидают дальнейшей активизации процесса слияний и поглощений в российском нефтесервисе. Готовится к выводу своих сервисных подразделений «Башнефть», к продавцам сервисного бизнеса может присоединиться «Татнефть». Продолжает переосмысление бизнес-модели «Интегра»...

По информации газеты RBC daily, сейчас обсуждается вопрос объединения геофизических подразделений «Газпрома» и «Газпром нефти». Эксперты не исключают, что объеди-

ненная компания затем может быть продана.

«Ру-Энерджи Групп»: отрандно, что на нефтесервисном рынке страны появился новый игрок с местной пропиской

Продолжают консолидацию своих активов и независимые сервисники. Причем этот процесс выходит на новый уровень,


Вытянуть сервисный бизнес можно только за счет объемов и хороших отношений с заказчиком

считает менеджер «НьюТек Сервисез». Свидетельство тому — завершившийся обмен активами между российской Eurasia Drilling Company (EDC) и Schlumberger в рамках созданного в 2010 году стратегического альянса.

Малый сервис останется на плаву, если законодательство будет стимулировать разработку небольших участков недр и работу на низкодебитных скважинах

Eurasia приобрела у Schlumberger все ее буровые и ремонтные установки, а взамен отдала свои подразделения, занимающиеся сервисными работами при бурении скважин.

Консолидация активов продолжится, причем этот процесс выходит на новый уровень

По словам К.Закирова, Eurasia в своем развитии подошла к пониманию того, что должна стать чисто станочной компанией, а остальной бизнес будет мешать ей, создавая внутреннюю конкуренцию. Schlumberger, напротив, — чисто сервисная компания, и ей не нужны буровые активы. «Это был мудрый обмен, когда две компании избавились от того, что им не нужно, и получили то, что хотели...» — под черкнул эксперт. 

ОТРАСЛЕВОЙ КАЛЕНДАРЬ

интерактивный список всех значимых событий отрасли в течение года



www.ngv.ru