



## ХРИСТЕНКО УХОДИТ, РИМЕРА ОСТАЕТСЯ

Группа ЧТПЗ, с осени 2009 года распровавшая непрофильные предприятия, в декабре выставила на продажу ключевые активы своей нефтесервисной дочки «Римеры». Компанию подтолкнули к такому шагу сложное финансовое положение и необходимость обеспечения финансирования ключевых профильных проектов на Челябинском трубопрокатном (ЧТПЗ) и Первоуральском новотрубном заводах (ПНТЗ).

Не сумевшей найти устраивающего покупателя на АЛНАС и другие в докризисное время лакомые куски своей нефтесервисной империи, Группе ЧТПЗ неожиданно улыбнулась удача. С начала 2010 года начался рост заказов как на трубы, так и на сервисные услуги предприятий Группы, что позволило обеспечить хорошую загрузку всех ключевых мощностей и отменить (или отложить?) продажу нефтесервисного бизнеса.

**В** конце прошлого года появилась информация о том, что Группа ЧТПЗ приняла решение о продаже всех своих нефтесервисных активов, сосредоточенных в дочерней «Римере», и полностью выйти из нефтесервисного бизнеса, который компания развивает уже на протяжении нескольких лет. Согласно сообщениям в СМИ, на продажу были выставлены АЛНАС, «Юганскнефтегазгеофизика», «Томскнефтегазгеофизика», буровая компания «Таймырнефтегазразведка» и сервисные центры в России.

Потенциальными покупателями, с которыми якобы велись соответствующие переговоры, назывались Schlumberger, ТАИФ и даже китайская CNPC. При этом

утверждалось, что Группа ЧТПЗ планирует выручить от продажи «Римеры» не менее \$500 млн.

Чуть позже появились сведения о том, что на покупку АЛНАСа, крупнейшего нефтесервисного актива «Римеры», помимо вышеназванных компаний претендует еще и загадочное ЗАО «Челябинский металлург», которое ранее фигурировало в качестве единственного владельца Группы ЧТПЗ и о деятельности которого никакой информации нет.

В ФАС поступили две заявки на покупку АЛНАСа. Одна — от «Сервис центр ЭПУ» (100%-ная «дочка» Schlumberger) была одобрена 16 декабря, а на следующий день подал заявку «Челябинский металлург».

В Группе ЧТПЗ ход переговоров не комментировали, отметив лишь, что не собираются продавать трубодетальный дивизион «Римеры» (ЧТПЗ-КТС) и «Ижнефтемаш». После этого наступила тишина, которая взорвалась новостями лишь к началу апреля.

### «Римера» остается

В конце марта Группа ЧТПЗ заявила об отказе от продажи основных нефтесервисных активов «Римеры», мотивировав отказ: 1) ростом заказов, 2) тем, что нефтесервисные активы, вопреки ожиданиям, удалось полностью загрузить, 3) отсутствием покупателя, готового заплатить адекватную цену.

Об этом заявил Сергей Моисеев, член совета директоров Группы ЧТПЗ: «К началу года мы получили несколько предложений, но ни одно из них нас не устроило по цене». И добавил, что продажа сервисного дивизиона сейчас уже неактуальна.

Действительно, в начале года Группа получила несколько крупных контрактов на поставку труб, благодаря которым появилась возможность загрузить мощности предприятий. С другой стороны, по итогам тендерной кампании на первое полугодие 2010 года про-

изводственные мощности АЛНАСа неожиданно оказались близки к максимальной нагрузке.

В частности, крупный заказ на производство и поставку УЭЦН был получен от «Сургутнефтегаза» — до конца первого полугодия в адрес компании должно быть отгружено продукции на общую сумму более 146 млн рублей. Это более чем вдвое превышает суммарный объем поставок за весь прошлый год. Поставки по контракту начинаются уже в апреле.

«Важную роль в получении этого контракта сыграло то, что мы предложили заказчику новые разработки УЭЦН с улучшенными потребительскими свойствами. Подводя итоги тендерной кампании на первое полугодие 2010 года, можно констатировать, что нам удалось достичь почти максимальной загрузки производственных мощностей АЛНАСа», — отмечает Владислав Нагорный, генеральный директор Торгового дома «Римера».

Кроме этого, в марте «Римера» выиграла крупный контракт на оказание сервисных услуг по обслуживанию и ремонту УЭЦН на месторождениях «РН-Пурнефтегаза». В результате сервисное направление АЛНАСа получило в обслуживание на три года порядка 1200 скважин.

Для оказания услуг АЛНАС планирует создание сервисного центра в г. Губкинский (ЯНАО) на мощностях сервисной базы «РН-Пурнефтегаза», которую планируется дооснастить всем необходимым оборудованием. По словам В.Нагорного, «объемы тендера, выигранного АЛНАСом, являются крупнейшими из разыгрываемых в перспективе двух-трех лет».

И, наконец, в начале апреля «Таймырнефтеразведка» выиграла крупный контракт на строительство «под ключ» двух скважин на Западно-Сузунском и Восточно-Чарском лицензионных участках ТНК-ВР, расположенных на Таймыре. Реализация обоих проектов рассчитана на полтора года.

В целом, по итогам тендерной кампании на 2010 год «Таймырнефтеразведка» предостоят работы на четырех объектах.

Еще по одной скважине планируется построить на лицензионном участке Студеный, принадлежащем «Сургутнефтегазу», и на Байкаловском месторождении «Роснефти». В «Римере» отмечают беспрецедентность законтрактованных объемов работ за всю историю предприятия. Компания рассчитывает на дальнейший рост заказов на Таймыре с учетом перспективных планов недропользователей региона.

Рост выручки на 20% по сравнению с 2009 годом, в котором она составила около \$700 млн, ожидает в 2010 году руководство «Римеры» и новый генеральный директор.

### **Христенко уходит**

Слухи о том, что Владимир Христенко, сын главы Минпромторга РФ, покинет пост генерального директора «Римеры», ходили с начала весны. И действительно, в конце марта Группа ЧТПЗ объявила о том, что с 1 апреля В.Христенко, кстати, возглавлявший «Римеру» с момента ее появления на рынке в 2008 году, переходит на другую работу.

А именно: займется развитием другого проекта акционеров Группы ЧТПЗ — гольф-девелопмента. Новым генеральным директором ЗАО «Римера» назначен Алексей Князев, ранее занимавший пост финансового директора компании.

Как отметил Александр Федоров, генеральный директор Группы ЧТПЗ, В.Христенко полностью выполнил задачи, поставленные акционерами: «разработана стратегия нефтесервисного бизнеса ЧТПЗ, приобретенные предприятия интегрированы в единый холдинг. Все они продолжают работу в составе Группы. Сегодня нагрузка производственных мощностей нефтесервисного дивизиона близка к максимальной».

«Нам удалось создать одну из крупнейших в России нефтесервисных компаний. Уверен, что полученные контракты и накопленный потенциал позволяют компании существенно укрепить позиции в этом году. Сегодня, когда

очередной этап в ее развитии завершен и сформирован прочный фундамент для развития в будущем, я принял решение применить свои силы, знания и опыт в новой области», — заявил, в свою очередь, сам В.Христенко.

## **В конце прошлого года на продажу были выставлены активы «Римеры»**

### **Фундамент**

Нефтесервисная компания «Римера», созданная Группой ЧТПЗ в 2007 году, но начавшая скупать активы в 2008-м, объеди-

## **Schlumberger вела переговоры и подавала заявку на приобретение АЛНАСа в ФАС**

няет сервисные предприятия Группы: компанию ЧТПЗ-КТС, специализирующуюся на производстве комплектующих для строительства трубопроводов и включающую СОТ («Соедини-

## **В конце марта Группа ЧТПЗ заявила об отказе от продажи основных нефтесервисных активов «Римеры»**

тельные отводы трубопроводов», Челябинск), МЗМЗ (Магнитогорский завод механомонтажных заготовок), чешскую MSA; АЛНАС и «Ижнефтемаш»; «Юганскнефтегазгеофизику» и «Томскнефтегазгеофизику»; «Таймырнефтегазразведку», а также сеть сервис-

## **Группе ЧТПЗ удалось обеспечить загрузку своих трубных и нефтесервисных мощностей**

ных центров, расположенных в крупнейших нефтедобывающих регионах России: Альметьевске, Нижневартовске, Сургуте, Нягани, Ижевске, Усинске, Нефтеюганске, Когалыме, Перми и Бугруслане.

## **С 1 апреля пост генерального директора «Римеры» покинул Владимир Христенко**

АЛНАС является самым крупным нефтесервисным предприятием «Римеры». На его долю приходится около 40% российского производства погружных

Тем временем другая крупнейшая трубная компания – ТМК, еще болееотягощенная значительной долговой нагрузкой, с начала года активно реорганизует собственный нефтесервисный блок.

В начале марта компания задним числом объявила о том, что с начала 2010 года приступила к формированию нового направления бизнеса, которое объединит в себе производство труб для нефтегазовой отрасли, полный комплекс сервисного обслуживания и сегмент премиальных соединений.

В прессе это почему-то было представлено как формирование трубниками нефтесервисного направления, хотя общеизвестно, что нефтесервисный блок в ТМК существует уже достаточно давно и представлен компаниями «ТМК — Премиум Сервис» (создана в августе 2007 года, специализируется на разработке и реализации резьбовых соединений класса «Премиум» в сочетании с оказанием сопутствующих сервисных услуг) и «ТМК Нефтегазсервис» (создана в марте 2008 года для управления сервисными предприятиями, входящими в ТМК).

«Производство труб для нефтегазового сектора — это уже не столько обычная металлургия, сколько машиностроение, если посмотреть на те требования, которые нефтяники предъявляют к нашей продукции. Чтобы им соответствовать, мы улучшаем сортамент и качество выпускаемой продукции, сферу услуг и сервиса», — объясняет начавшуюся реорганизацию Сергей Билан, заместитель генерального директора ТМК по маркетингу.

Формировать новое направление бизнеса для комплексного удовлетворения спроса нефтегазовых компаний ТМК планирует на базе компании «ТМК — Премиум Сервис». В объединение войдут также «ТМК Нефтегазсервис» и казахстанская «ТМК-Казтрубпром» (приобретена в июне 2008 года, производит НКТ и обсадные трубы).

Можно предположить, что главной целью всей реорганизации является оптимизация затрат на сервисные услуги, сопутствующие основному трубному производству, а будет ли она реализована полностью или же, вследствие улучшения рыночной конъюнктуры и по мере снижения долговой нагрузки, ТМК впоследствии пересмотрит свои планы — покажет время.

## Желающие перепродать АЛНАС нашлись практически сразу после его покупки Группой ЧТПЗ в начале 2008 года

насосов и электродвигателей для нефтяной промышленности. В настоящее время компания является убыточной. Так, чистый

## Основной целью возможной продажи «Римеры» является обеспечение финансирования ключевых профильных проектов Группы

убыток АЛНАСа за первое полугодие 2009 года составил свыше 354 млн рублей, увеличившись более чем в 30 раз по сравнению с тем же периодом 2008 года.

Камиль Закиров, экс-вице-президент Weatherford, считает, что «приобретение АЛНАСа Schlum-

## Несмотря на заявление о сохранении «Римеры» в составе Группы ЧТПЗ, часть экспертов склоняются к тому, что ряд ее активов будет продан

berger будет хорошим движением вперед для российского предприятия, на котором давно не обновлял-

ся модельный ряд и не инвестировалось в само производство».

О том, что покупка АЛНАСа будет положительным моментом для российского предприятия, поскольку Schlumberger принесет элементы инноваций и новые технологии, заявил в декабре и Александр Романыхин, генеральный директор Союза производителей нефтегазового оборудования. Любопытно то, что эти слова прозвучали из уст одного из самых последовательных в недалеком прошлом противников «шлюмберизации».

## АЛНАС снова продают?

Желающие перепродать АЛНАС нашли практически сразу после его покупки Группой ЧТПЗ в начале 2008 года. Еще тогда высказывалось мнение, что завод куплен с целью дальнейшей перепродажи, причем непременно иностранцам, а в качестве главного претендента на покупку в то время назывался Halliburton (см. «Громкие М&А: новая волна?», НГВ #04'08). Служи о скорой перепродаже завода не утихают вот уже два года.

С другой стороны, Группа ЧТПЗ изначально их опровергала, объясняя выход на новый для себя рынок реализацией стратегии, направленной на комплексное удовлетворение потребностей нефтегазовых компаний (см. «АЛНАС — концепция развития», НГВ #07'08), и объявив о предстоящих существенных инвестициях в модернизацию предприятия. Впрочем, некоторые специалисты завода говорят о том, что большинство обещаний так и остались словами.

Сегодня не самое удачное время для того, чтобы перепродавать активы, купленные пару лет назад, с целью подзаработать. Поэтому основной причиной, по которой АЛНАС в декабре оказался весьма близок к продаже, представляется все-таки сложное финансовое положение всей Группы ЧТПЗ и необходимость направить вырученные от продажи активов «Римеры» средства на финансирование профильных проектов.

Ключевыми из них, как известно, являются строительство цеха по производству труб большого диаметра на ЧТПЗ и электросталеплавильного комплекса на ПНТЗ, суммарная стоимость которых составляет примерно 40 млрд рублей. Общая долговая нагрузка ЧТПЗ и ПНТЗ составляет около 5 млрд рублей.

В 2009 году ситуация усугубилась ростом цен на трубную заготовку и лист при отсутствии адекватного роста цен на трубы, а также снижением объемов продаж трубной продукции. Да и выручка самих сервисных предприятий Группы ЧТПЗ упала в прошлом году примерно на 30%.

Распродавать непрофильные активы Группа начала еще осенью 2009 года. Сначала были проданы Челябинский цинковый завод (ЧЦЗ) и Бугульминский электронасосный завод (БЭНЗ), затем в марте 2010 года — доля в «Трубодетали» (Челябинск).

Несмотря на заявление о сохранении «Римеры» в составе Группы ЧТПЗ, часть экспертов все же склоняются к тому, что ряд ее активов будет продан. Стоимость АЛНАСа оценивается ими примерно в \$150 млн. 