

ФИНАНСЫ НЕФТЕСЕРВИСА: ИСТЕРИКА КОНЧИЛАСЬ?



ГАЛИНА МУЗЛОВА
«Нефтегазовая Вертикаль»

Леденящие душу прогнозы конца прошлого года о кризисном будущем нефтесервисного бизнеса потихоньку начинают сбываться. Каждую неделю появляются списки новых разорившихся компаний и сокращенных буровых бригад.

Падение объемов эксплуатационного бурения за два первых месяца 2009 года составило порядка 12% относительно того же периода прошлого года. Причем динамика отрицательная — февраль к февралю показал снижение проходки почти на 20%. Это «эксплуатация», о разведке вообще говорить не приходится.

Однако есть и другой взгляд на сложившуюся ситуацию. Опрошенные «Вертикалью» эксперты из банковского и аналитического сообщества фактически в один голос говорят о том, что основные игроки сервисного рынка чувствуют себя относительно неплохо на фоне наступившего «нефтяного затишья». Хотя некоторые пытаются казаться беднее, чем есть на самом деле, видя нежелание кредиторов в текущей ситуации банкротить попавших в затруднение заемщиков. Гораздо хуже дела обстоят у среднего и малого бизнеса. Мало того, что решать свои финансовые вопросы им куда труднее, чем соседствующим гигантам, так еще и крупные НГК начали гораздо щепетильнее присматриваться к «балансам» потенциальных подрядчиков. В то же время проходка независимых НГК — естественных заказчиков малого сервиса — упала более чем в два раза и подниматься не спешит.

Все это, по мнению опрошенных «Вертикалью» экспертов, приведет к очередному изменению структуры российского нефтесервисного рынка, в результате которого крупные игроки, включая зарубежных, станут еще более крупными, а 20–30% наиболее слабых подрядчиков покинут сервисный пейзаж навсегда.

Доступные на сегодняшний день данные о выручке некоторых крупных российских сервисников за 2008 год говорят о том, что, как и добывающие компании, они также смогли воспользоваться всеми преимуществами быстрого роста нефтяных цен в первом полугодии. Никто из подрядчиков рассматри-

ваемой группы не показал отрицательную динамику — некоторые даже смогли поднять свои показатели почти в два раза относительно 2007 года (см. «Выручка некоторых российских нефтесервисных компаний в 2007–2008 гг.»).

Проблема в другом: все надеялись на быстрый дальнейший

рост рынка, обеспечивая эти ожидания кредитной нагрузкой, а кредиты — этими же самыми ожиданиями. Порочный круг замкнулся, и все последние месяцы мы получали новости то об отчаянной борьбе «Интегры» за сведение финансовых концов с концами (к счастью, это компании удалось), то о нюансах технического дефол-

ТЯЖЕЛОВОЗЫ до 1000 тонн и более

НИЗКОРАМНЫЕ | ВЫСОКОРАМНЫЕ
ПОНИЖЕННЫЕ | СРЕДНИЕ



Представительство в Москве:
129090 г. Москва, ул. Щепкина, 3
тел.: +7 (495) 211-71-46

та ССК. И все это, конечно же, на фоне банкротств и трагедий более мелких коллег по цеху.

Поступающие сегодня данные и оценки говорят о том, что малый сервисный сектор, за некоторыми выдающимися исключениями, будет в значительной степени сметен с поля игры. Средний — возможно, наполовину. Крупный — с колоссальными проблемами, но выживет. Ничего неожиданного, конечно. Просто теперь мы наяву видим то, что так недавно еще было прогнозом. Никакого вмешательства в естественный ход событий не последовало.

Еще один критерий

Малый сервисный бизнес всегда был у нас в стране «маргинальным» во всех смыслах этого слово. Как правило, его уделом были отнюдь не нишевые и высокие технологии, а несколько б/у БУ и игра на полудемпинге и личных связях, плюс «крохи со стола» великанов. Выигрывать заказы удавалось в основном за счет низкой стоимости и дефицита рабочих рук в отрасли.

Теперь же никакого дефицита нет, а стоимость и так у всех упала до безобразия. Казалось бы, уже этих факторов должно хватить для исчезновения сегмента «малых» и даже многих «средних». Однако это не все.

Ширвани Абдуллаев, аналитик направления «Нефтяная и газо-

вая промышленность» «Альфа-Банка», отмечает, что при проведении тендеров на нефтесервисные работы заказчики стали все пристальнее следить за финансовым здоровьем подрядчика и учитывают даже минимальные риски его банкротства.

«В результате работа в сервисом бизнесе все чаще достается крупным и финансово сильным компаниям, тогда как небольшие предприятия с неустойчивым финансовым положением этот бизнес теряют, — поясняет эксперт. — Времена, когда фактически любая компания могла купить две-три буровые установки и иметь гарантированный объем работ, ушли в прошлое».

Те же неутешительные для «малышей» выводы следуют и из слов Александра Плешакова из Управления «Нефть и газ» «Юни-КредитБанка», который указывает на продолжающийся активный диалог между нефтесервисными и нефтяными компаниями по вопросам условий оплаты работ по контрактам.

«Небольшие компании настаивают на получении высокой доли предоплаты за свои работы от больших нефтедобывающих компаний, либо прописанной в договоре гарантии оплаты по факту выполнения работ, так как затраты на бурение даже одной скважины, в случае если она окажется сухой, будут критичны для этого нефтедобытчика. Таким образом,

сервис стремится обеспечить себе «страховку» и исключить возможные задержки платежей по выполненным работам», — рассказал «Вертикали» А. Плешаков.

Если учесть, что НГК, наоборот, стараются сегодня склонить своих подрядчиков к отсрочке платежей по контрактам на пару-тройку месяцев, а дефицита предложений на рынке как такового уже нет, то исход таких диалогов в большинстве случаев предопределен.

Большие проблемы большого сервиса

Между тем, специфические трудности не могли миновать и крупный нефтесервис, гораздо более широко использующий доступные финансовые инструменты. Конечно, первостепенный во-

Все надеялись на быстрый дальнейший рост рынка, обеспечивая свои ожидания кредитной нагрузкой, а кредиты — этими же самыми ожиданиями. Порочный круг замкнулся

прос сегодня почти для любого крупного предприятия сопряжен с рефинансированием набранных под предполагавшееся бурное развитие кредитов.

Между тем, как отмечает А. Плешаков, рынок облигаций для российского нефтесервиса

Проходка в бурении эксплуатационных нефтяных скважин в январе-феврале 2008–2009 гг., тыс. м

	2008 г.	2009 г.	2009/2008, %
ВИНК	2 140,4	1 929,9	90,2
Независимые НК	74,9	32,6	43,5
Всего	2 247,0	1 977,9	88,0

Выручка некоторых российских нефтесервисных компаний в 2007–2008 гг., млрд руб.

	2007 г.	2008 г. (оценка)
Сибирская сервисная компания	23,580	23,0–24,0
БК «Евразия»	38,171	53,0–55,0
РН-Бурение	н/д	48,0–50,0
Татнефть бурение	9,067	12,0–13,
Нижневартовскбурнефть	2,786	3,9–4,5
Оренбургская буровая компания	2,992	4,0–4,2
Тюменнефтегеофизика	2,152	2,8–3,1

Оценка УК «Финам Менеджмент»

сегодня фактически закрыт, а перспективы привлечения новых заимствований напрямую зависят от высокой доли предоплаты за свои работы от небольших нефтедобывающих компаний, либо прописанной в договоре гарантии оплаты по факту выполнения работ, так как затраты на бурение

По словам А.Плешакова, 2009 год станет проблемным для открытых нефтесервисных компаний, акции которых торгуются на западных биржах — правда с точки зрения их капитализации, а не операционной деятельности: «Даже по самым приблизительным прогнозам, девальвация рубля в текущем году составит около 30%, падение портфеля заказов крупных нефтесервисных компаний — 20–30%. Это означает, что общая выручка компаний по международной отчетности упадет на 50% по сравнению с 2008 годом», — подчеркнул он.

Кроме того, по мнению эксперта «ЮниКредитБанка», снижение рентабельности и рост просроченной дебиторской задолженности в 2009 году станут распространенной характеристикой развития всей российской нефтесервисной отрасли.

Вместе с тем, оба аналитика отметили некоторое улучшение нынешнего положения «перспективного» сервиса относительно ситуации конца прошлого и самого начала нынешнего. Так, Ш.Абдуллаев указывает на ослабление давления нефтяных компаний на нефтесервис благодаря росту нефтяных цен и девальвации рубля. В свою очередь, А.Плешаков обращает внимание на то, что сегодня процентная ставка по кредитам для нефтесервисных компаний составляет уже не 30%, как это было в конце 2008 года, а около 20%.

«Дальнейшее изменение процентной ставки будет определяться динамикой рынка межбанков-

ских денег. — В свою очередь, задержки по платежам, особенно характерные для периода конца 2008 года, были продиктованы приоритетами нефтяных компаний в условиях ограниченности финансовых ресурсов. НГК в первую очередь осуществляли налоговые выплаты и социальные платежи, далее — платежи банкам (чтобы не испортить себе кредитную историю), и только после этого начинали выплаты поставщикам нефтесервисных услуг. По мере финансовой стабилизации НГК ситуаций с задержками платежей сервисным компаниям становится все меньше, однако заказчики по-прежнему настаивают на оплате работ по факту».

Особая ситуация в этом смысле у зарубежного сервиса. Можно было бы предположить, что предоставляя порой уникальный набор услуг, международные сервисники почувствуют кризис в отрасли в гораздо меньшей степени. Однако, по данным Александра Синицкого, руководителя отдела финансового консультирования Департамента консалтинга «РБС», спад физического и стоимостного объема заказов в России затронул западные нефтесервисные компании не меньше, чем национальных игроков рынка.

«Ценовая конкурентоспособность снижается в результате девальвации рубля, поскольку большая часть себестоимости работ иностранных компаний номинирована в иностранной валюте, — поясняет свою мысль А.Синицкий. — Но в то же время российский подразделение западного сервиса могут рассчитывать на помощь со стороны материнских компаний, поэтому риск финансовой несостоятельности в их случае меньше, чем у российских игроков рынка».

Интегра: управление маржой

Консолидированная выручка ГК «Интегра» по МСФО за девять месяцев 2008 года составила \$1,167 млрд, что на 45,3% больше аналогичного показателя 2007 года (\$803 млн). «Финансовое положение компании можно назвать устойчивым, — отмечает Дмитрий Баранов, ведущий эксперт

Рынок облигаций для российского нефтесервиса сегодня фактически закрыт, а перспективы привлечения новых заимствований напрямую зависят от наличия новых контрактов

даже одной скважины, в случае если она окажется сухой, будут критичны для этого нефтедобытчика. Последнее же, в свою очередь, во многом определяется тем, насколько тесные и доверительные отношения сложились у сервиса с заказчиком.

Причем, если раньше открытость и публичность компании

За счет девальвации рубля и сокращения портфелей заказов общая выручка публичных сервисных компаний по международной отчетности упадет в текущем году на 50%

несла в себе именно преимущества получения относительно дешевых денег на биржевых площадках, то теперь все перевернулось с ног на голову. Перечисленные выгоды публичности уже не приносит, зато появились «неожиданные» минусы.

УК «Финам Менеджмент». — Подтверждением тому, в частности, служит тот факт, что в текущем году компания уже заключила несколько контрактов и смогла реструктуризировать свой долг на сумму свыше \$200 млн».

«ИнтегроЙ» на сегодняшний день рефинансированы все краткосрочные кредиты. Выплаты компании до конца года должны составить около \$100 млн, остальные крупные выплаты компания будет осуществлять уже в 2011 году.

Аналитики считают, что выплата \$100 млн компании вполне по силам, учитывая, что портфель «Интегры» на сегодняшний день приближается к \$600 млн. Вселяя оптимизм и отдельные заключенные контракты. Так, недавно «Интегра» подписала контракт с НК «Роснефть» по организационному и инженерному сопровождению строительства скважин, наклонно-направленному бурению, цементированию скважин и прочим технологическим сервисам на Ванкорском месторождении.

Особенность сегодняшней рыночной стратегии «Интегры» состоит не столько в борьбе за объемы работ, сколько в стремлении повысить в портфеле заказов долю высокорентабельных работ.

«Условно стратегию этой компании можно определить как «управление маржой», — поясняет Ш.Абдуллаев, — к примеру, буровой бизнес «Интегры» отличается низкой рентабельностью, поскольку компания работает на буровых установках сравнительно низкого качества. Из-за этого компания стремится снизить объемы бурения и нарастить объемы других нефтесервисных работ».

В таком контексте вполне логичным выглядит и недавно заключенный контракт «Интегры» с «Тенгизшевройл» на проведение сейсморазведки 3D на месторождениях Тенгиз и Королевское в Западном Казахстане. Общая площадь работ, согласно контракту, составит более 1000 км², исследования планируются завершить в 2010 году.

Вместе с тем намерение «Интегры» расширить объемы работ в Казахстане следует также считать одним из элементов разработанной задолго до кризиса стратегии компании по увеличе-



SOG FORUM
ЮЖНЫЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ ФОРУМ

4 – 5 июня 2009 г.
г. Новороссийск, п. Кабардинка, «Надежда»

II ЮЖНЫЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ ФОРУМ «SOG 2009: Транспортировка. Технологии. Инвестиции»



Партнеры Форума




Генеральный интернет-партнер



Информационная поддержка



















ОРГАНИЗАТОР ФОРУМА:

ООО «Международные конференции»
 телефон/факс:
 в Москве: +7 (495) 646-01-51
 в Санкт-Петербурге: +7 (812) 448-0848
 в Новороссийске: +7 (8617) 601-341
 e-mail: info@konfer.ru
 www.sogforum.ru



**МЕЖДУНАРОДНЫЕ
КОНФЕРЕНЦИИ**

www.sogforum.ru

• СЕКЦИИ ФОРУМА

- Транспортировка и перевалка
- Хранение и складская инфраструктура
- Новейшие технологии. Переработка и сбыт
- Инвестиции. Страхование. Маркетинг

нию доли присутствия в странах СНГ (см. «Сервис идет в СНГ вместе с ВИНК», НГВ #13'08).

Оптимистично на положение Группы смотрит и А.Синицкий, также отмечая, что компания справилась с рефинансированием краткосрочной задолженности первого квартала 2009 за счет кредита в \$250 млн от синдиката банков во главе с ЕБРР. Вместе с тем, эксперт указывает на то, что структура продаж «Интегры» сильно диверсифицирована и «главного» клиента у нее нет.

«В условиях экономического спада это обстоятельство осложняет ей жизнь во всех сегментах

рынка, — говорит А.Синицкий. — «Интегра» уже успела столкнуться с задержками платежей и ценовым давлением со стороны клиентов, которые сейчас сами испытывают трудности. В этой связи «Интегре» приходится принимать и больший объем антикризисных мер, нежели чем, например, БКЕ. Впрочем, эти меры уже продемонстрировали свою результативность, а портфель заказов компании на 2009 год растет обнадеживающими темпами, так что можно ожидать, что она успешно справится со следующими крупными выплатами по долгам, которые придется на конец года».

Финансовые проблемы основных категорий нефтесервисных компаний и перспективы перераспределения рынка

Категории нефтесервисных компаний	Текущая доля рынка	Основные финансовые проблемы и преимущества	Развитие ситуации	Возможная доля рынка после кризиса
Аффилированные	50%	Снижение цен (на 15–25%); Падение объемов (до 30%)	Состояние компаний в значительной мере поддерживается за счет ресурсов материнских компаний	58%
Крупные независимые российские	20%	Снижение цен (на 30%); Падение объемов (на 30–50%); Задержки платежей (до 120 дней), риск неплатежей; Наличие кредитов на пополнение оборотных средств (преимущество); Наличие инвестиционных кредитов (преимущество)	Около 6% рынка вернется аффилированным компаниям; Около 2% рынка — в том числе супервайзинг, высокотехнологичное бурение — отойдет иностранным компаниям; Статус компаний как отечественных независимых сохранится	16%
Средние и малые независимые российские	10%	Снижение цен (на 50%); Падение объемов (на 80–100%); Задержки платежей (до 180 дней), неплатежи; Наличие кредитов на пополнение оборотных средств (преимущество); Наличие инвестиционных кредитов (преимущество)	До 70–90% компаний банкротятся; Рынок отходит крупным российским (4%) и аффилированным компаниям (2%), небольшая доля рынка (4%) остается за средними и малыми компаниями	4%
Иностранные	20%	Цены по возможности удерживаются на прежнем уровне, но скорее всего упадут на 15–20%; Снижение объемов (до 30% — вместе с рынком); Увеличиваются риски задержки платежей; Увеличиваются валютные риски	Усиливают свое присутствие за счет прочных позиций в области высокотехнологичного сервиса и приобретения некоторых крупных российских компаний	22%

Источник: CiG Business Consulting

Тише едешь — дальше от банкротства

Наиболее устойчивым и, вероятно, одним из лучших среди всех независимых российских игроков нефтесервисного рынка А.Синицкий считает финансовое состоя-

нием благополучии не звучало. Буровой рекорд прошлого года БКЕ в скором времени повторит вряд ли, но индивидуальность этого негромкого сервисного гиганта позволит компании пережить тяжелые времена без катастроф.

«Этому главным образом способствует практически нулевой уровень чистого долга по состоянию на 1 полугодие 2008 года, а также исторически обусловленное партнерство с НК «ЛУКОЙЛ», потребности которого в нефтесервисных услугах более чем на 90% обеспечиваются БКЕ и составляют около 80% портфеля заказов последней, — констатирует аналитик РБС. — Даже на фоне сокращения программы капвложений ЛУКОЙЛа можно прогнозировать, что портфель заказов БКЕ будет вполне достаточным для ее развития в течение 2009 года с учетом принимаемых ею антикризисных мер. Риск наступ-

ления неплатежеспособности БК «Евразия», по всей видимости, находится на низком уровне».

Если спелая малина почернела без причины...

Как известно, в начале апреля 2009 года ССК допустила технический дефолт по выкупу CLN на \$100 млн и купону по ним на \$6,875 млн. Двухлетние CLN ССК разместила в прошлом году и должна была вернуть инвесторам деньги до 28 марта. Спустя несколько дней компания выплатила держателям CLN упомянутый купон, но по основной сумме долга так и не рассчиталась, предложив держателям акций перенести срок погашения на 2012 год.

Представители ССК от комментариев традиционно воздерживаются, при этом характерно, что ни кредиторы, ни аналитики не могут четко объяснить причину дефолта компании. В 2008 году выручка ССК, согласно экспертным оценкам, составила около \$900 млн, EBITDA — \$170 млн, а чистая прибыль — \$60 млн. Отношение чистого долга к EBITDA находилось в прошлом году на уровне 1,2. Все приведенные показатели, по мнению аналитиков, вполне могут позволить ССК привлечь дополнительные деньги и рефинансировать долг.

Не нашел фундаментальных причин для дефолта ССК в последних доступных финансовых показателях компании и А.Синицкий. «По нашим данным, долговая нагрузка ССК не была настолько высокой, чтобы компания не имела возможности занять дополнительные средства на рефинансирование, — утверждает эксперт. — Кроме того, по нашим оценкам, чистая прибыль ССК на конец 2008 года составила порядка \$60 млн — эта сумма сопоставима с величиной невыплаченного компанией долга по CLN. Так что ситуация с дефолтом ССК, видимо, лежит не совсем или даже совсем не в финансовой плоскости».

Так почему же ССК предпочла объявить дефолт? Возможно, компания получила меньший, чем ожидалось, портфель заказов на 2009 год, в связи с чем, несмотря

Финансовые показатели ССК, судя по всему, вполне могли позволить компании привлечь дополнительные деньги, рефинансировать долг и избежать дефолта

ние БК «Евразия». Это и не удивительно.

По неофициальным данным, так же как и все прочие крупные буровые подрядчики, компания уже сократила число своих бригад на 20–25% и оптимизировала численный прочее персонала, однако никаких сообщений о матери-

на благополучные показатели прошлого года, на сегодняшний день смотрит в будущее без излишнего оптимизма.

Есть и более экстравагантное «полуофициальное» объяснение дефолта. Консорциум, созданный держателями более 25% CLN компании, намерен обанкротить ССК, чтобы отстранить акционеров от управления компанией.

На наш взгляд, этот дефолт, каковы бы ни были его истинные причины, мог возникнуть лишь в условиях возросшей лояльности банков по отношению к нефтесервисным компаниям. Сегодня банки с готовностью идут на отсрочку и рефинансирование долгов компаний, ищут различные компромиссы, только бы не допустить банкротства своего клиента.

Возможно, желание пересечь черту финансовой вседозволенности при наступлении оферты может в дальнейшем стать причиной дефолтов других компаний. По крайней мере, эксперты подобного сценария не исключают.

«Дефолты других компаний могут быть, с одной стороны, следствием резкого падения выручки, которой часто не хватает для обеспечения текущих расходов, с другой — связаны с распространенной в России схемой организации привлечения финансирования, когда привлечение средств на долгосрочные инвестиционные программы осуществляется путем цепочки последовательных краткосрочных или среднесрочных кредитов», — комментирует ситуацию Евгений Демидов, директор по финансово-управленческому консультированию CiG Business Consulting.

«Когда банки перестают кредитовать предприятия, цепочка быстро рушится и компании оказываются в состоянии, когда средства уже вложены, но отдача от них либо еще не наступила, либо наступила в неполном объеме», — отмечает эксперт.

Грядущее перераспределение рынка

Эксперты признают, что при наблюдаемой тенденции сокращения объемов нефтесервисного рынка, финансовое положение

многих нефтесервисных компаний в 2009 году так или иначе ухудшится (см. «*Финансовые ожидания 2009 года*»). «Тяжелее всего придется независимым компаниям, — отмечает Д. Баранов, — гораздо лучше себя будут чувствовать нефтесервисные компании, принадлежащие ВИНКам, и российские подразделения иностранных компаний».

Е. Демидов ожидает, что иностранные нефтесервисные компании — ввиду безальтернативности в высокотехнологичном сегменте — сохранят свои позиции на российском рынке, например, в секторах ГРП и промышленной геофизики. Более того, по его мнению, эти компании располагают финансовыми и технологическими преимуществами для умеренного расширения доли российского рынка, которая в текущий момент составляет примерно 20% всего независимого сектора рынка и 90% рынка высокотехнологичного сервиса.

«Расширение будет происходить за счет покупки малых и средних российских компаний, хорошо зарекомендовавших себя, со связями в регионах. Начатая до кризиса скупка отечественных активов, вероятно, продолжится. После некоторой стабилизации рынка следует ожидать известий об очередных приобретениях иностранных компаний», — считает Сергей Панов, менеджер CiG Business Consulting.

КАК ОПТИМИЗИРОВАТЬ НЕФТЕСЕРВИСНЫЕ ФИНАНСЫ?

Сегодня нефтесервисные компании активно используют меры, направленные на оптимизацию своего финансового положения. Среди этих мер есть как характерные для всех компаний, работающих на российском рынке, так и присущие отдельным категориям предприятий.

Практически все компании сокращают постоянные расходы, которые составляют подавляющую часть (до 90%) расходов сервисных компаний: консервируют мощности, сокращают производственный и управленческий персонал, продают — или, можно сказать, распродают — имеющиеся запасы материалов и оборудования, выводят отдельные подразделения. Для многих компаний стали типичными задержка оплаты субподрядчикам и сокращение программ модернизации и приобретения оборудования.

Крупные независимые сервисные компании идут по пути диверсификации портфеля услуг (например, в направлении расширения в сторону КРС, ЗВС), снижения цен в небольших пределах при сохранении качества работ и услуг. Кроме того, они активно обращаются за поддержкой к иностранным инвесторам.

Малые и средние независимые сервисные компании главным образом концентрируются на узкоспециализированном сегменте работ и услуг, ищут пути максимизации своих технологических преимуществ. Эти компании стремятся войти в альянсы с крупными нефтесервисными компаниями. Так, на рынке получило распространение образование альянсов между буровыми компаниями, имеющими новую технику, но не имеющими объемов бурения, с компаниями, которые имеют объемы бурения, но работают на старой технике.

Производители бурового оборудования стараются расширить рынки сбыта. Например, производители долот имеют неплохие перспективы для выхода на рынки Ближнего Востока и Латинской Америки.

ЕВГЕНИЙ ДЕМИДОВ

Директор по финансово-управленческому консультированию CiG Business Consulting

СЕРГЕЙ ПАНОВ

Менеджер CiG Business Consulting

ФИНАНСОВЫЕ ОЖИДАНИЯ 2009 ГОДА

На наш взгляд, в 2009 году компании будут активно добиваться перехода на 100%-ную предоплату работ или получения авансов, максимального сокращения сроков погашения дебиторской задолженности, и, вполне возможно, настаивать на введении более жестких штрафов за просрочку платежей.

В какой степени нефтесервисные компании смогут «отстоять свои права», зависит от возможностей привлечения соответствующего административного ресурса, а также от диверсификации портфеля заказчиков сервисной компании. В 2009 году они продолжат сокращение персонала и снижение расходов на инвестиционные программы вплоть до их полного урезания.

Банки с этим сегментом заемщиков будут в основном заниматься реструктуризацией долгов, выдача новых кредитов будет сведена к минимуму. Финансовые результаты нефтесервисных компаний 2009 года, скорее всего, будут похожи на таковые 2004 и 2005 годов.

АЛЕКСАНДР ПЛЕШАКОВ

Управление «Нефть и газ» ЗАО «ЮниКредитБанк»

Неравные возможности компаний, специфика их финансовых проблем и способов решения (см. «*Как оптимизировать нефтесервисные финансы?*») постепенно приведут к перераспределению российского нефтесервисного рынка: вырастет доля аффилированных и иностранных компаний, снизится доля крупных, средних и малых независимых компаний (см. «*Финансовые проблемы основных категорий нефтесервисных компаний и перспективы перераспределения рынка*»).

По ожиданиям А. Синицкого, до конца 2009 года фактическую деятельность прекратят от 20% до 30% самых слабых игроков нефтесервисного рынка. 