

# Обзор состояния нефтесервисного рынка РФ

---

Июль 2017 г

**Международный опыт показывает: специализация нефтесервисных компаний и развитый конкурентный рынок являются ключевыми факторами роста производительности в данном виде деятельности.**

Более 15 лет назад в России начался процесс выделения сервисных компаний из добывающих предприятий, что позволило сформировать и постоянно увеличивать долю открытого рынка (с минимума 5% в конце 90-х годов до 70% в 2013-2014гг).

В указанный период на российский рынок с высокотехнологичными услугами вышли крупные международные игроки. Акцент сместился на более сложные конструкции скважин.

## **Итоги периода активного развития свободного рынка:**

- Восстановили, а затем и превысили уровень добычи нефти (по сравнению с максимальным уровнем в РСФСР);
- Специализация позволила нефтегазовым компаниям не привлекать инвестиции на развитие собственного сервиса, а вложить их в инфраструктуру и новые проекты (в том числе зарубежные);
- Российские нефтесервисные компании укрепились, укрупнились и расширили перечень предоставляемых услуг, в т.ч. за счет высокотехнологичного сегмента рынка.

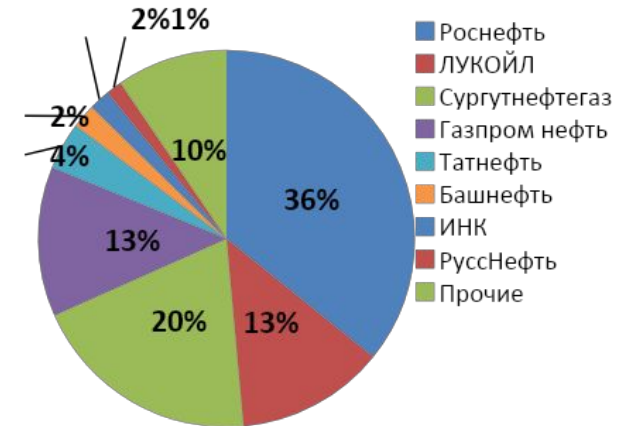
**В последние три года тенденции на рынке резко изменились, что резко ухудшило условия для дальнейшего роста эффективности (производительности, качества услуг) в нефтесервисных компаниях.**

# Структура рынка бурения в России (2015-2017гг)

## Крупные заказчики доминируют на рынке:

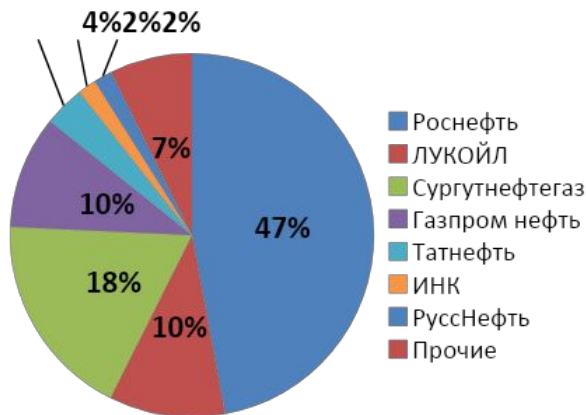
- На долю четырех крупнейших заказчиков в 2015г приходилось – **82% объемов бурения**.
- На долю четырех крупнейших заказчиков в 2017г пришлось – **85% объемов бурения** (доля трех крупнейших достигла **76%**).

Структура рынка по заказчикам 2015 г (22,98 млн. метров проходки)



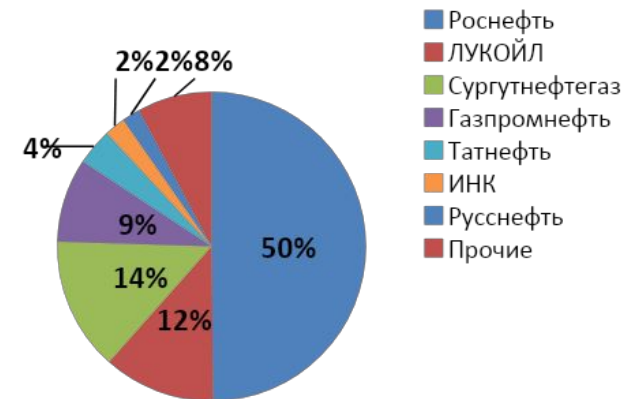
По данным ЦДУ ТЭК за 2015г

Структура рынка по заказчикам 2016 г (25,78 млн. метров проходки)



По данным ЦДУ ТЭК за 2016г

Структура рынка по заказчикам 2017 г. (28,6 млн. метров проходки)



По данным ЦДУ ТЭК за 2017г

# Снижение доли открытого рынка (2015-2018гг)

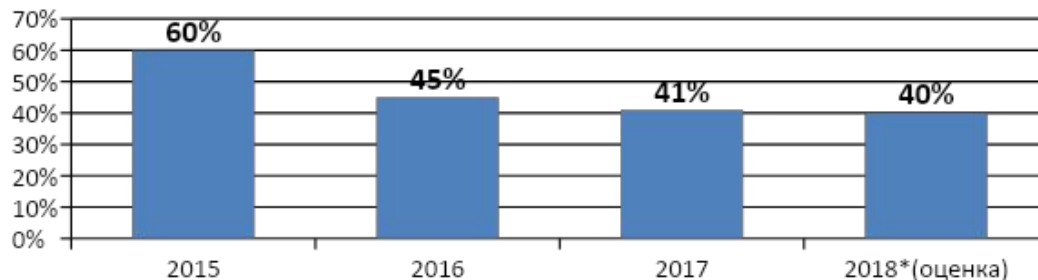


Происходит замедление роста объемов бурения при одновременном сокращении удельной стоимости услуг.\*

\*Более подробная информация представлена в материале **KPMG «Исследование российского рынка»**

## Доля открытого рынка

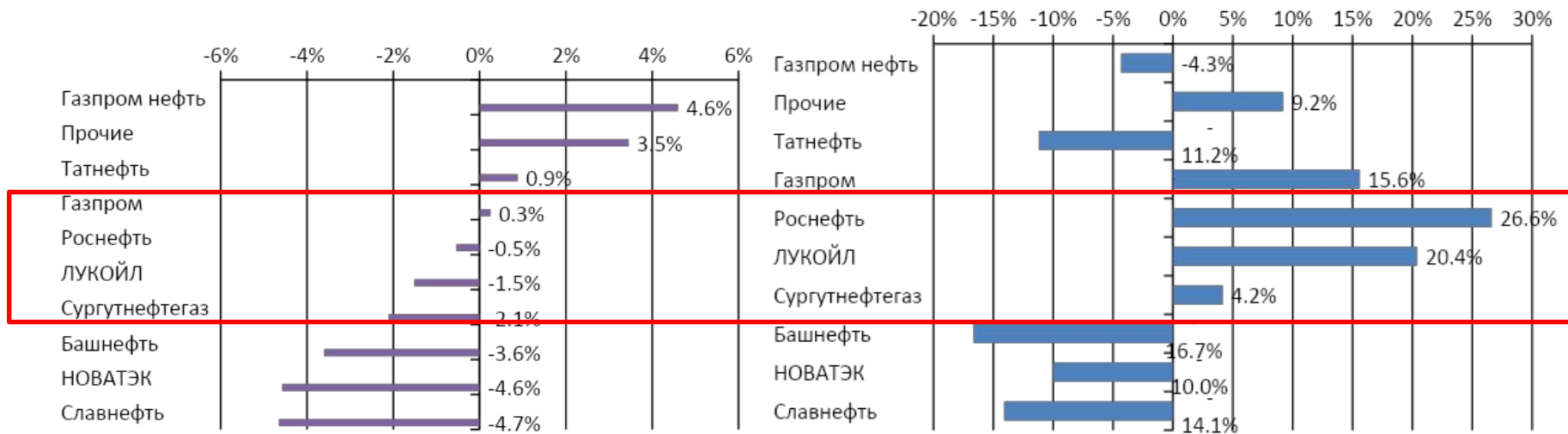
(объемы выставляются на открытый конкурс или тендер)



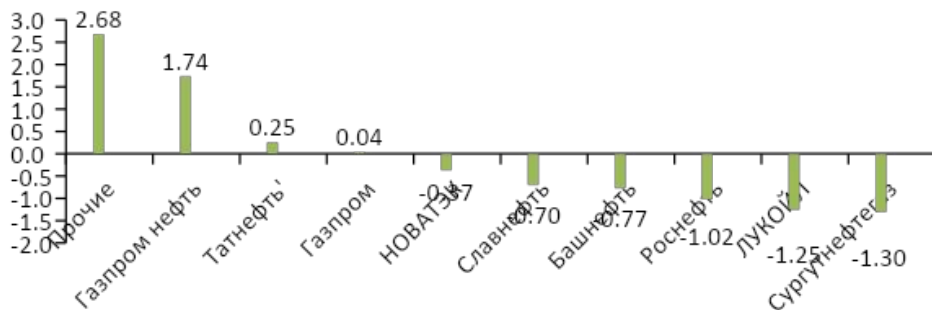
**Лидерами 2017г по отдаче от бурения (сравнение прироста объема проходки и прироста добычи нефти) являются недропользователи, привлекающие независимые сервисные компании\***

\*Более подробная информация представлена на слайде №5

# Динамика прироста бурения и добычи



Структура прироста добычи нефти в 2017 г. к 2016 г. в разбивке по нефтегазовым компаниям, млн т



Наиболее низкую эффективность от бурения (прирост добычи нефти в сравнении с ростом объемов бурения) мы наблюдаем у недропользователей с собственными, либо аффилированными сервисными компаниями. Это подтверждает, что эффективность независимых сервисных компаний (в том числе применяемых ими технологических решений) выше, чем у внутренних подразделений.

# Показатели сервисных компаний в 2014-2016 гг (на основе данных рейтинга РБК 500).

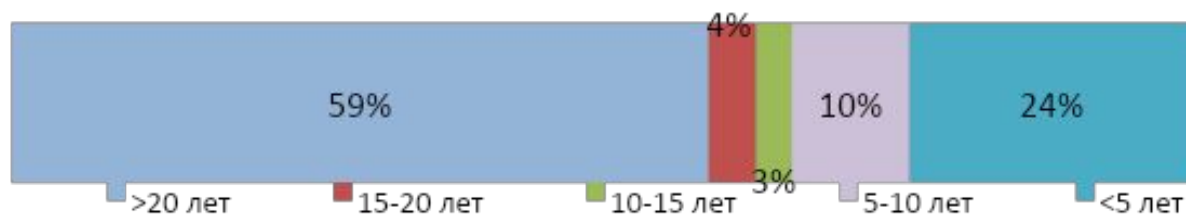


Компания	Выручка, млрд. руб.			Чистая прибыль, млрд. руб.			Рентабельность, %		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016
EDC	114,3	107,2	107,9	16,2	8,9	4,4	14,1%	8,3%	4,1%
Газпром бурение	56,6	64,1	64,4	1,8	1,1	3,7	3,1%	1,7%	5,7%
ССК	25,8	28,5	29,0	1,6	1,7	1,1	6,4%	5,9%	3,9%
Аргос	25,3	20,1	26,0	3,4	2,1	2,4	13,4%	10,4%	9,4%
Таргин	27,5	25,2	25,7	н/д	1,2	1,4	н/д	4,6%	5,5%
Эриелл	28,7	22,0	22,1	-1,2	1,0	-0,2	-4,1%	4,3%	-0,8%
СНПХ	16,2	17,3	21,6	0,7	0,8	0,8	4,2%	4,7%	3,9%
Шлюмберже ТК	22,5	25,3	21,6	4,6	1,8	-3,6	20,2%	7,3%	-16,7%
ТНГ-Групп	20,3	22,3	21,2	0,0	1,2	0,9	-0,2%	5,3%	4,1%
Везерфорд	10,9	17,0	15,5	-0,5	0,3	0,2	-4,3%	1,7%	1,6%
Инвестгеосервис	15,9	20,5	15,0	1,3	0,7	0,5	8,0%	3,6%	3,2%
<b>ВСЕГО</b>	<b>364,0</b>	<b>369,6</b>	<b>370,1</b>	<b>27,8</b>	<b>20,8</b>	<b>11,7</b>	<b>7,6%</b>	<b>5,6%</b>	<b>3,1%</b>

Общий объем выручки по крупнейшим (входящим в рейтинг РБК 500) независимым сервисным компаниям последние три года **практически не растет**, рентабельность бизнеса **снизилась** и **не позволяет создать источник для инвестиций** в обновление оборудования. Все это говорит о стагнации в открытом сегменте нефтесервисного рынка.

Одновременно, открытый рынок является высококонкурентным, т.к. на долю 11-ти крупнейших нефтесервисных компаний приходится **менее 25%** от общего объема выполняемых услуг в денежном выражении.

## Структура парка буровых установок в России по сроку эксплуатации



Источник: БКЕ, оценка Московского нефтегазового центра EY

Из показателей в таблице на **слайде 5** видно, что текущая деятельность сервисных компаний не позволяет создать источник для инвестиций в новое оборудование. При этом, необходимо срочно решать проблему морального и физического износа буровых установок, т.к. возраст у 59% работающих БУ превышает 20 лет (предельный срок эксплуатации БУ без глубокой модернизации – 25 лет).

Эффективным решением данного вопроса может стать запуск государственной программы выплаты утилизационных премий (компенсация 10-15% стоимости новой БУ российского производства при списании и утилизации устаревшей буровой установки).

# Отрицательные моменты снижения доли конкурентного нефтесервисного рынка



- В условиях, когда больше половины объемов работ выполняются собственными подразделениями и аффилированными компаниями, конкуренция резко снижается. Это приводит к снижению производительности.
- Рост доли внутренних сервисных компаний, работающих по корпоративным стандартам (*жесткие условия договора, большой перечень штрафных санкций и длительные сроки оплаты*) привел к кризису рынка субподрядных услуг (транспортные перевозки, ремонт оборудования, прокат и обслуживание энергетического оборудования и т. п.). К примеру, транспортные компании раздробились и вместо организационной формы ООО массово перешли на ИП, что сразу же сказалось на качестве услуг и уровне производственного травматизма (который резко растет в последние годы).



**1) ...Для дальнейшего изменения структуры национальной экономики, наращивания её конкурентоспособности необходимо на принципиально ином уровне задействовать источники роста. Где они? Прежде всего – увеличить производительность труда на новой технологической, управленческой и кадровой основе... Из текста послания В.В. Путина к Федеральному Собранию 01.03.2018г**

Сокращение объема открытого рынка нефтесервиса привело к уходу с рынка ряда крупных независимых подрядчиков (были поглощены, либо находятся в стадии банкротства). При этом, новых крупных нефтесервисных игроков за последние три года не появилось. Больше половины объемов работ находится за рамками открытой конкуренции, что приводит к снижению производительности труда в нефтесервисе.

**2) ...Второй источник роста – это увеличение инвестиций...Инвестиции должны пойти прежде всего на модернизацию и технологическое перевооружение производств, обновление промышленности... Из текста послания В.В. Путина к Федеральному Собранию 01.03.2018г**

Текущая деятельность сервисных компаний не позволяет создать источник для инвестиций в новое оборудование. При этом, проблема морального и физического износа буровых установок резко обострилась – возраст у 59% работающих БУ старше 20 лет.

**3) ...Третий масштабный резерв экономического роста – это развитие малого предпринимательства... Из текста послания В.В. Путина к Федеральному Собранию 01.03.2018г**

Каждый сервисный подрядчик привлекает большой объем субподрядных услуг второго уровня, где традиционно работают малые и средние предприятия (транспортные перевозки, ремонт оборудования, прокат и облуживание энергетического оборудования, организация питания и т.п.). Все негативные тенденции рынка по цепочке влияют на большое количество субподрядчиков и поставщиков, резко ухудшая возможности для развития малого и среднего бизнеса.

# Выводы

*4)...Нам необходимо серьезно обновить структуру занятости, которая сегодня во многом неэффективна и архаична, дать людям хорошую работу, которая мотивирует, приносит достаток, позволяет реализовать себя, создать современные, достойно оплачиваемые рабочие места...* Из текста послания В.В. Путина к Федеральному Собранию 01.03.2018г

Стагнация на открытом рынке заставляет нефтесервисные компании снижать затраты любыми доступными способами (включая затраты на персонал: з/п, обучение, социальные выплаты), в том числе за счет замещения российских работников персоналом из стран СНГ.

*5)...Технологическое отставание, зависимость означают снижение безопасности и экономических возможностей страны, а в результате – потерю суверенитета...* Из текста послания В.В. Путина к Федеральному Собранию 01.03.2018г

Приоритет для национальной экономики – развитие российских нефтесервисных компаний. Необходимо **запустить государственную программу** для решения следующих задач:

- Переход на российское оборудование и технологии.
- Снижение зависимости от крупных международных сервисных компаний в сегменте высокотехнологичных услуг в нефтедобыче.
- Снижение риска экспансии крупных китайских корпораций (со своим оборудованием, технологиями и персоналом), что мы наблюдаем сегодня на примере нефтегазодобывающих стран СНГ.

# Предложения

1. Усилить конкуренцию и повысить производительность за счет ограничения доли внутреннего (стратегического) подрядчика на уровне не более 50% от общего объема работ. Для этого Минэнерго совместно с Минимуществом инициировать внесение данных условий в стратегии развития нефтегазодобывающих компаний с государственным участием. Также проработать данную инициативу с крупными независимыми нефтегазодобывающими компаниями. Это позволит увеличить долю открытого рынка, что создаст условия для роста конкуренции, появления новых сервисных подрядчиков и развития субподрядных услуг.

*\*Данное предложение соответствует позиции руководителя НК «Роснефть» Сечина И.И. высказанной в интервью газете «Известия»: «Нам нужно изменить подход к нашим сервисам, поменять их стратегию «иждивенчества» и заставить сервис перестроиться с учетом тенденций нефтяных рынков к снижению цен на нефть и всё большей конкуренции по издержкам. В конечном итоге наш нефтесервисный бизнес должен стать более независимым, развивать сотрудничество со сторонними заказчиками».*

2. Минэнерго России инициировать запуск государственной программы развития высоких технологий на базе крупных российских независимых нефтесервисных компаний. Программа должна включать следующие этапы:
  - Нарботка компетенций на зарубежном оборудовании.
  - Запуск производства российского оборудования и технологий.
  - Стимулирование перехода на российское оборудование и технологии.
3. В связи с критической ситуацией по состоянию парка буровых установок Минпромторгу разработать и запустить программу выплаты утилизационных премий за утилизацию устаревших БУ при условии приобретения новых БУ российского производства.
4. Минтруду провести анализ ситуации с привлечением нефтесервисными компаниями иностранной рабочей силы и по результатам сделать предложения по ограничению (введению лимитов) на иностранный персонал, привлекаемый в данный сегмент нефтегазовой отрасли.