



НЕФТЕСЕРВИСНАЯ ОТРАСЛЬ РОССИИ: СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ

Презентация управляющего директора
бизнес-направления «Нефтегазовое оборудование»
компании «Римера» Нагорного В.В.

Июнь, 2009 г.

КЛЮЧЕВЫЕ ЗАДАЧИ, СТОЯЩИЕ ПЕРЕД НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ, ОПРЕДЕЛЯЮТ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ИГРОКОВ РЫНКА НЕФТЕГАЗОВОГО СЕРВИСА



Задачи

Проблема

Решение

1 Обеспечение энерго-безопасности

- Разведанные запасы углеводородов снижаются
- По мере истощения разрабатываемых месторождений добыча энергоносителей становится все труднее
- Новые месторождения труднодоступны

- Разведка и доразведка и запасов
- Бурение скважин
- Оказание интегрированного скважинного сервиса

2 Поставка энергоносителей

- В основном нефть и газ добывается на значительном удалении от потребителей и перерабатывающих мощностей
- Для обеспечения высокомаржинальных поставок «сырые» углеводороды необходимо подготавливать и перерабатывать

- Создание и обслуживание трубопроводной инфраструктуры
- Строительство площадочных объектов добычи, подготовки и переработки сырья

3 Повышение эффективности добычи

- Рентабельность добычи снижается с истощением легкодоступных месторождений
- Повышается значимость экологичности нефтепромыслового бизнеса
- Дефицит профессиональных кадров

- Разработка и внедрение новых технологий и услуг
- Подготовка кадров

• Основными направлениями нефтегазового сервиса являются «классические» нефтесервисные услуги, проектирование и обустройство месторождений и трубопроводов, разработка и внедрение научных разработок

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ КОМПАНИИ «РИМЕРА» ОПРЕДЕЛЯЕТ ПРИСУТСТВИЕ НА КЛЮЧЕВЫХ ЭТАПАХ НЕФТЕПРОМЫСЛА: «КЛАССИЧЕСКИЙ» НЕФТЕСЕРВИС, НЕФТЕГАЗОВОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ И МАГИСТРАЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



- Римера представляет нефтесервисный дивизион Группы ЧТПЗ
- Римера предлагает нефтегазовому комплексу услуги по разведке и обустройству месторождений, а также комплектующие для строительства и ремонта трубопроводов
- В состав компании «Римера» входят российские и иностранные предприятия – лидеры в своих сегментах, которые объединены в три бизнес-направления:

Геофизика и бурение

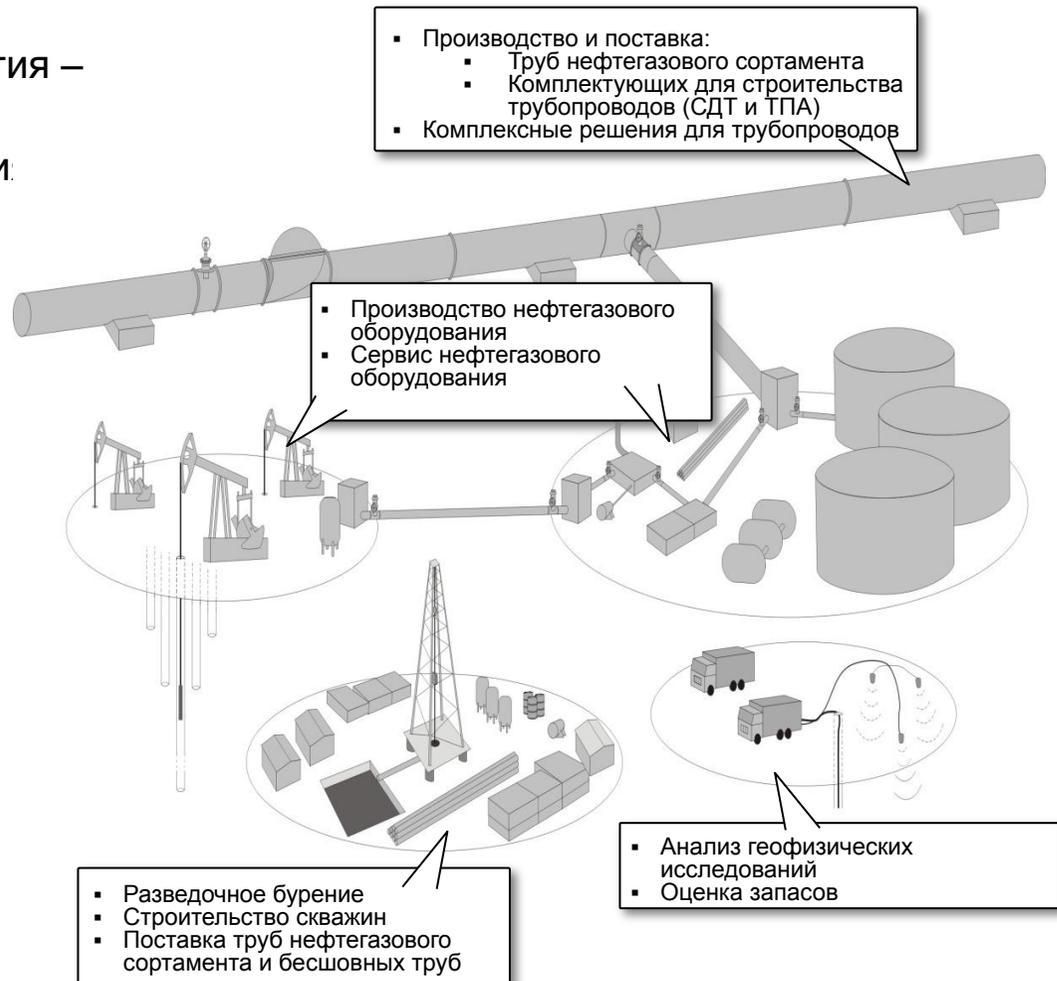
- Юганскнефтегазгеофизика
- Томскнефтегазгеофизика
- Таймырнефтеразведка

Нефтегазовое оборудование

- АЛНАС
- Ижнефтемаш
- сервисная сеть в 10 крупнейших нефтедобывающих регионах РФ

Магистральное оборудование

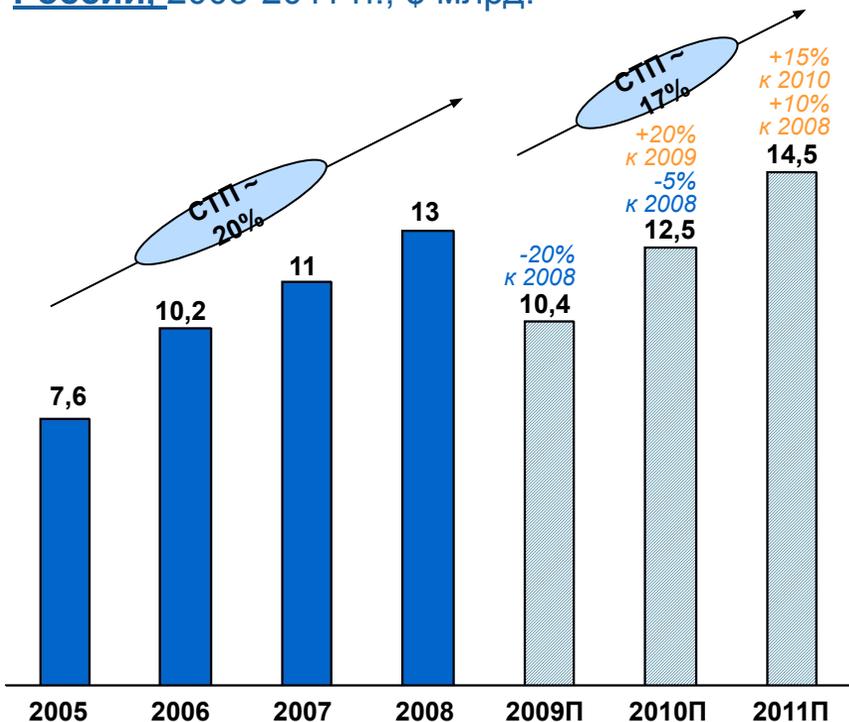
- ЧТПЗ-КТС
- СОТ
- МЗМЗ
- MSA



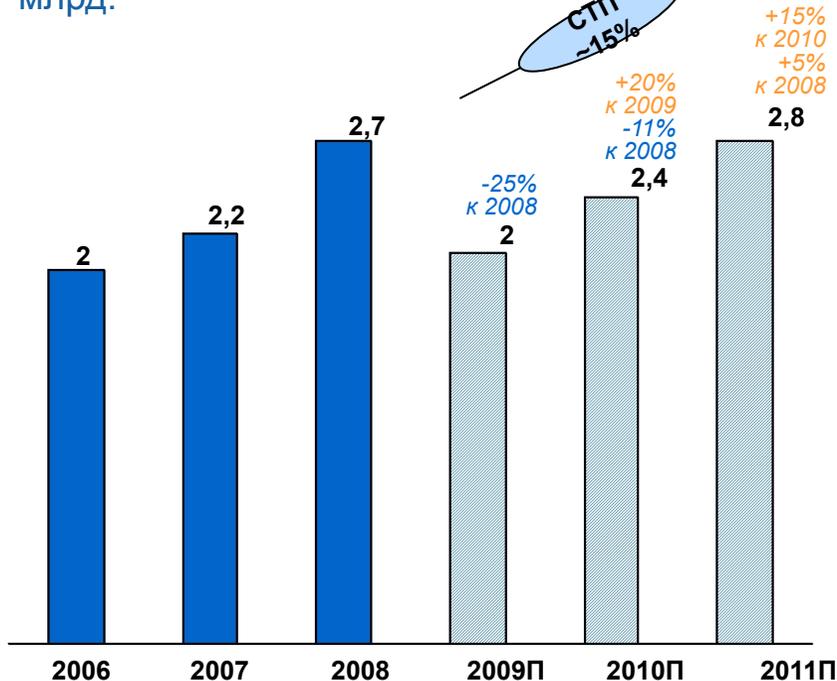
НЕФТЕСЕРВИСНЫЙ РЫНОК В 2009 ГОДУ СОКРАТИТСЯ НА 20% ПО ОТНОШЕНИЮ К 2008 ГОДУ



Динамика рынка нефтесервисных услуг в России, 2005-2011 гг., \$ млрд.



Динамика рынка нефтегазового машиностроения в России, 2006-2011 гг., \$ млрд.

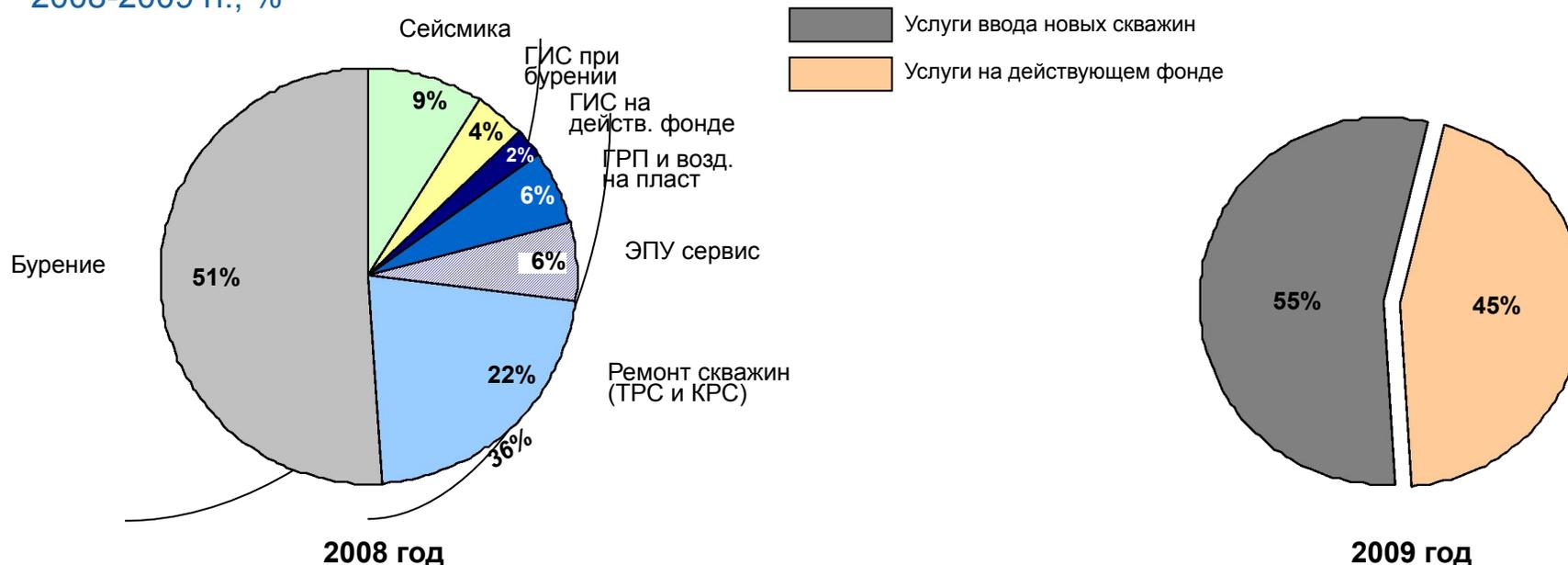


- Мы наблюдаем падение рынка нефтесервисных услуг и нефтегазового машиностроения в 2009 году по отношению к 2008 на 20% и 25% соответственно
- По нашим прогнозам, возвращение объемов 2008 года на рынке «классического» нефтесервиса можно ожидать не раньше второй половины 2010 – 2011 года с дальнейшим ростом на уровне 17%
- Мы ожидаем, что рынок нефтяного машиностроения восстановится до объемов 2008 г. в 2011 году

НА РЫНКЕ КЛАССИЧЕСКОГО НЕФТЕСЕРВИСА МОЖНО ВЫДЕЛИТЬ 2 СЕГМЕНТА: УСЛУГИ ДЛЯ ВВОДА НОВЫХ СКВАЖИН И УСЛУГИ ДЛЯ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ФОНДА



Структура рынка по услугам для ввода скважин и для существующего фонда с указанием доли «Римеры», 2008-2009 гг., %



- Мы наблюдаем 20% сокращение рынка нефтесервиса в 2009 году по отношению к 2008 году.
- Существенно снижение произошло в области программ ГРП, что связано с сокращением инвестиционных программ нефтяных компаний.
- По нашим прогнозам, доля рынка услуг, оказываемых на действующем фонде, увеличится с 36% до 45%. Этот сегмент нефтесервисного рынка более устойчив к кризису, так как НК не могут существенно снизить объем заказов и цены на данные услуги не нанесут удар по объемам добычи. Поэтому объем рынка не будет испытывать существенного падения в объемах и ценах: наша предварительная оценка, -5% и -10% соответственно

ИЗМЕНЕНИЯ, ПРОИЗОШЕДШИЕ НА РЫНКЕ НЕФТЕСЕРВИСА В 2009 ГОДУ, ПОЧУВСТВУЮТ ВСЕ ЕГО УЧАСТНИКИ



Основные тенденции

Основные тенденции

Бурение

- В начале 2009 года объемы геологоразведки в России сократились почти вдвое
- Объем эксплуатационного бурения сократился на 5% при падении цены на 5-10%

Сейсмика и геофизика

- Объемы заказов на сейсмику НК снизили до 30%, при этом расходы государства остались на прежнем уровне
- Спрос на ГИС при бурении сократится пропорционально падению объемов бурения, спрос на ГИС на действующем фонде останется на прежнем уровне при снижении цены до 15%

ЭПУ-сервис

- Переход фонда от НК на аутсорсинг происходит медленнее ожиданий экспертов

Иностран-ные компании

- Доля иностранных компаний на рынке нефтесервиса не превышает 15%. Дальнейшее расширение присутствия на рынке – приобретение отечественных компаний
- Из-за девальвации курса рубля, политики НК по снижению издержек, протекционистских мер правительства спрос на услуги упадет сильнее рынка – до 30-40%

Интегриро-ванные компании

- Крупные нефтесервисные компании усилят свои позиции
- Возможно перераспределение активов среди участников

- Сокращение программ нефтяными компаниями привело к ухудшению положения нефтесервисных компаний: секвестрированы объемы заказов, снижены цены. Данная ситуация особенно критична в свете ограниченности доступа к кредитным ресурсам и возможностям рефинансирования для компаний с высокой долговой нагрузкой, возникшей из-за агрессивных M&A и CAPEX программ
- Компании предпринимают схожие меры, направленные на минимизацию затрат, привлечение новых клиентов и внешнего финансирования
- В настоящий момент темпы консолидации на рынке нефтесервиса значительно снизились. Тем не менее, мы ожидаем усиление позиций крупных независимых игроков рынка за счет перераспределения доли малых игроков

РИМЕРА РЕАЛИЗУЕТ СКВОЗНЫЕ БИЗНЕС ИНИЦИАТИВЫ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЮТ МИНИМИЗИРОВАТЬ ЭФФЕКТ ОТ КРИЗИСА И ЗАЛОЖИТЬ БАЗУ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ (1/4)



Инициативы

Коммерческие функции

Продажи

- Переход к работе в формате «одного окна» по нефтегазовому оборудованию
- Организация комплексных поставок в рамках холдинга (трубный и сервисный дивизионы)
- Усиление управленческой команды
- Предложение новых услуги (цементирование скважин, прокат НКТ и т.д.)
- Оптимизация процесса и форматов регулярной коммерческой отчетности

Закупки

- Переход к работе в формате «одного окна» по нефтегазовому оборудованию
- Централизация закупочных процессов
- Оптимизация условий работы с поставщиками (сроки, цены)
- Формирование пула альтернативных поставщиков, материалов и комплектующих

РИМЕРА РЕАЛИЗУЕТ СКВОЗНЫЕ БИЗНЕС ИНИЦИАТИВЫ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЮТ МИНИМИЗИРОВАТЬ ЭФФЕКТ ОТ КРИЗИСА И ЗАЛОЖИТЬ БАЗУ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ (2/4)



Инициативы

Развитие

НИОКР

- Разработка нового погружного оборудования (одновременная раздельная эксплуатация скважин, тихоходные двигатели, насосы сверхмалого и сверхкрупного дебита)
- Разработка нового оборудования для КРС (подвесной штанговый ключ КПШ-3)
- Разработка новых образцов цементирующей техники (двухнасосный агрегат, смесилка повышенной грузоподъемности)
- Сертификация в НК продукции из новых марок стали (трубы и отводы из стали 13ХФА)
- Модернизация шибберных задвижек и конструкции арматуры

Модернизация

- Развитие сервиса нефтегазового оборудования:
 - ⌘ Открытие сервисных центров в Бугуруслане и Югре
 - ⌘ Строительство цеха по ремонту УШГН, приобретение оборудования для ЦРО и ЭМЦ в Нефтеюганске
 - ⌘ Модернизация участка по ремонту НКТ в Нягане
- Развитие производства нефтегазового оборудования:
 - ⌘ Приобретение дробомерной установки DISA
 - ⌘ Приобретение разливочной печи АВР IS
 - ⌘ Приобретение листо-штамповочного прессы AIDA
 - ⌘ Приобретение картонажных подъемников и лабораторий перфораторных станций
 - ⌘ Открытие обрабатывающего центра ГДН

РИМЕРА РЕАЛИЗУЕТ СКВОЗНЫЕ БИЗНЕС ИНИЦИАТИВЫ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЮТ МИНИМИЗИРОВАТЬ ЭФФЕКТ ОТ КРИЗИСА И ЗАЛОЖИТЬ БАЗУ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ (3/4)



Инициативы

Операционная
эффективность

Управление

- Реорганизация департаментов и подразделений
- Оптимизация бизнес-процессов
- Оптимизация продуктовых линеек
- Привязка показателей системы премирования к финансовым результатам
- Повышение требований к премированию, уменьшение сумм компенсаций
- Снижение расходов на аренду, транспорт, связь и т.п.

Производство

- Пересмотр нормативов
- Изменение технических процессов
- Замена материалов
- Повышение загруженности мощностей (непрофильное производство, перевод внешней кооперации на собственное производство)
- Минимизация рисков вненормативного расхода материалов

Инициативы

Качество

Работа внутри группы компаний

- Работа предприятий, направленная на повышение качества исполнения:
 - ≡ снижение количества бракованной продукции
 - ≡ внедрение персональной ответственности за качество производимой продукции
 - ≡ оптимизация взаимодействия с сервисными подразделениями
- Работа между предприятиями компании для обмена опытом

Работа с внешними контрагентами

- Работа с поставщиками, направленная на уменьшение издержек на входной контроль качества
- Работа с заказчиками, направленная на анализ получаемых рекламаций и приведение потребительских свойств продукции в соответствие с ожиданиями потребителей

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ РЯД КОНКРЕТНЫХ МЕР ПО СТАБИЛИЗАЦИИ СИТУАЦИИ В НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ (1/2)



Государственное
стимулирование
ГРР/ Госзаказ

Проблемы

- Недостаточный уровень работ для восполнения ресурсной базы в 90е годы
- Исчерпание ресурсов геолого-разведочных компаний (техника и персонал)
- Снижение со стороны государственных структур требований по финансированию ГРР в НК до уровня 50% от 2008 г.
- Возможность НК снизить до минимума ГРР в традиционных регионах добычи, где лицензии были выданы давно и где четко не были прописаны объемы и сроки геолого-разведочных работ
- Прекращение работы геологических ФГУПов и как следствие утрата национальных стратегических сведений о строении, запасах и условиях эксплуатации как действующих, так и перспективных месторождений полезных ископаемых

Пути решения

- Контролировать выполнение минимального объема ГРР, обусловленного принятыми лицензионными обязательствами
- Восстановить отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы
- Ввести дифференцированное снижение ставок по платежам за пользование недрами
- Ввести налоговые стимулы для предприятий геологоразведки
- Обеспечить централизованный контроль и координации над геологическими ФГУПами

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ РЯД КОНКРЕТНЫХ МЕР ПО СТАБИЛИЗАЦИИ СИТУАЦИИ В НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ (2/2)



Проблемы

Квотирование закупок НК с госучастием

- Закрытость тендерной информации в НК
- Невыполнение норм, согласно которым участник СРП должен 70% подрядных работ отдавать российским компаниям
- Предъявление заранее невыполнимых требований к нефтегазовому оборудованию российских производителей
- Введение собственных стандартов, не согласующихся с российскими ГОСТами. Предъявление требований по обязательной сертификации оборудования по стандартам Американского нефтяного института (API)

Льготы по налогам для производителей, инвестирующих в НИОКР

- Недостаточный уровень инвестиций в НИОКР в России - 1,2% ВВП против 2,5% в Германии, 2,1% во Франции, 2,8% в Южной Корее и 2,7% в США
- Высокий уровень кооперации и соответственно высокие затраты по НДС в промышленности

Пути решения

- Ввести для разведки и добычи 70% минимальный лимит доли оборудования российского производства по аналогии с СРП
- Ужесточить контроль за исполнением лимитов доли оборудования российского производства
- Снизить ЕСН для организаций чьей основной деятельностью является НИОКР
- Освободить от НДС НИОКР в российском машиностроении по аналогии с НИОКР финансируемым из бюджета РФ