



## **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

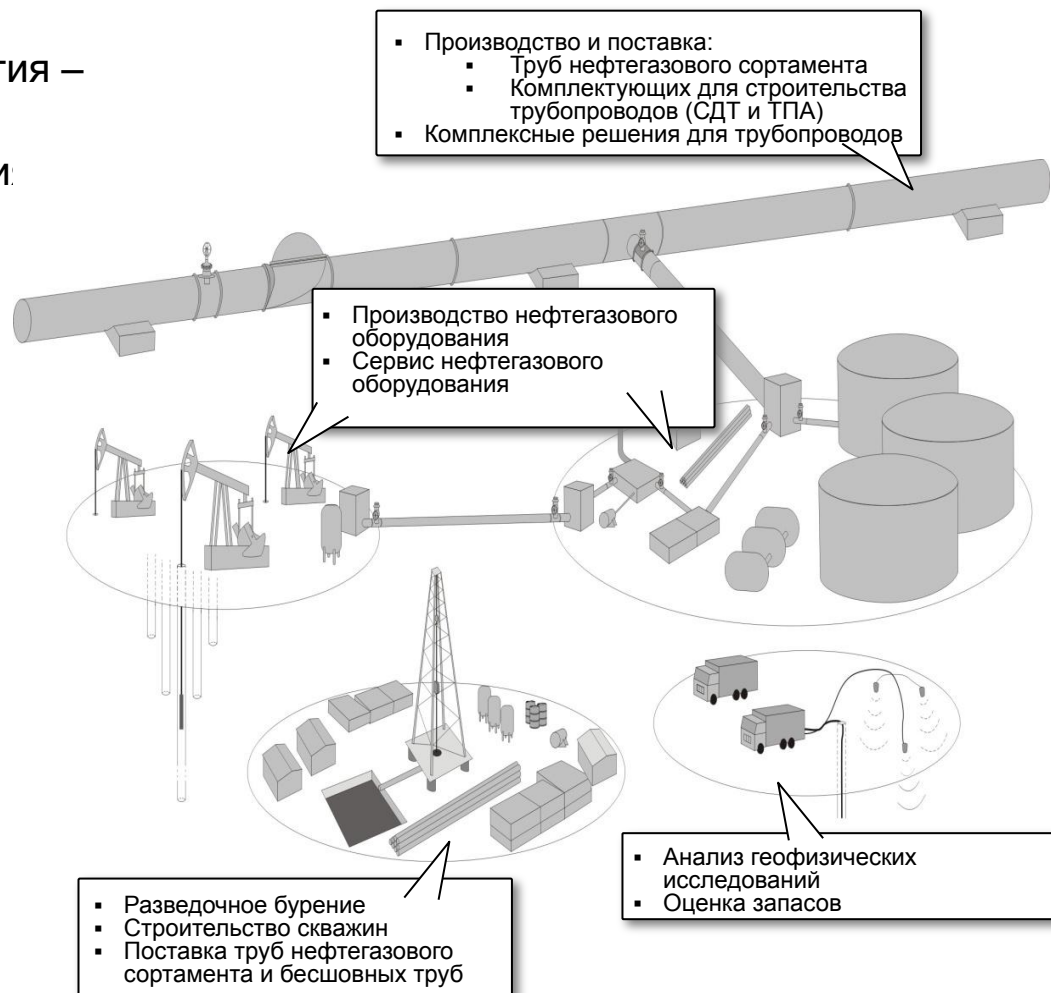
- Юганскнефтегазгеофизика
- Томскнефтегазгеофизика
- Таймырнефтеразведка

## Нефтегазовое оборудование

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

## Магистральное оборудование

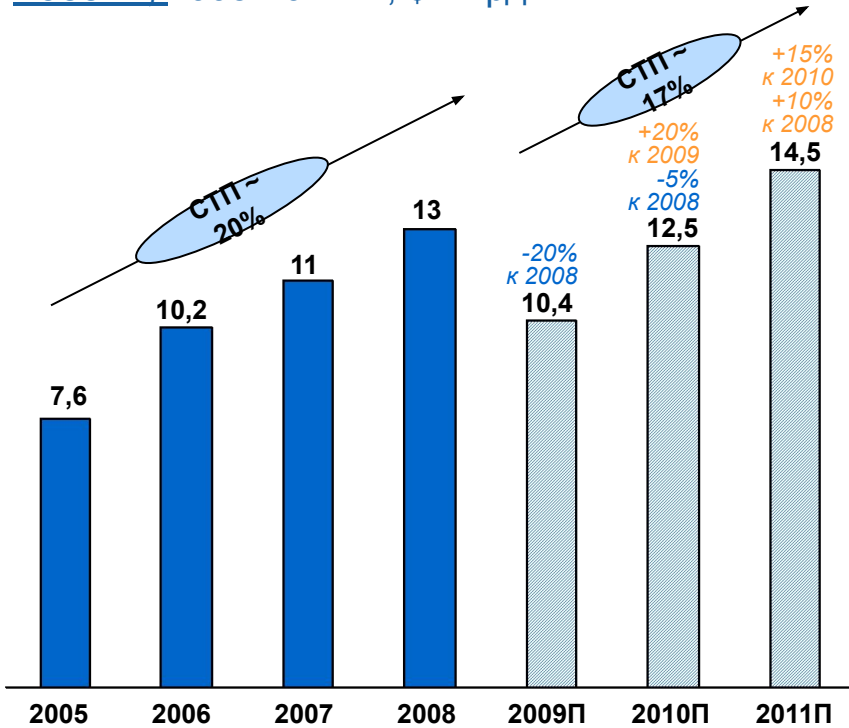
- ЧТПЗ-КТС
- СОТ
- МЗМЗ
- MSA



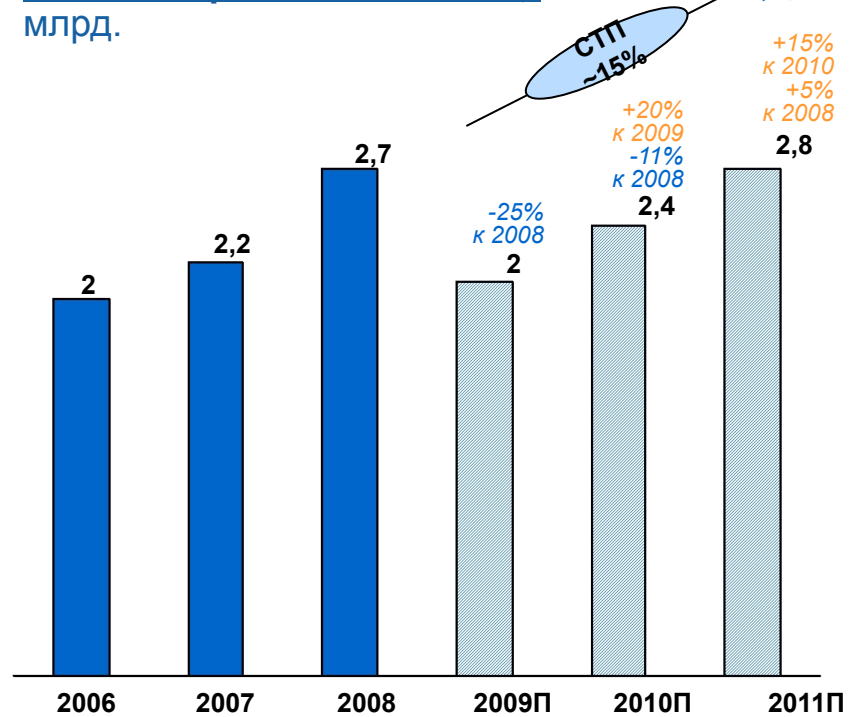
# НЕФТЕСЕРВИСНЫЙ РЫНОК В 2009 ГОДУ СОКРАТИТСЯ НА 20% ПО ОТНОШЕНИЮ К 2008 ГОДУ



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



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

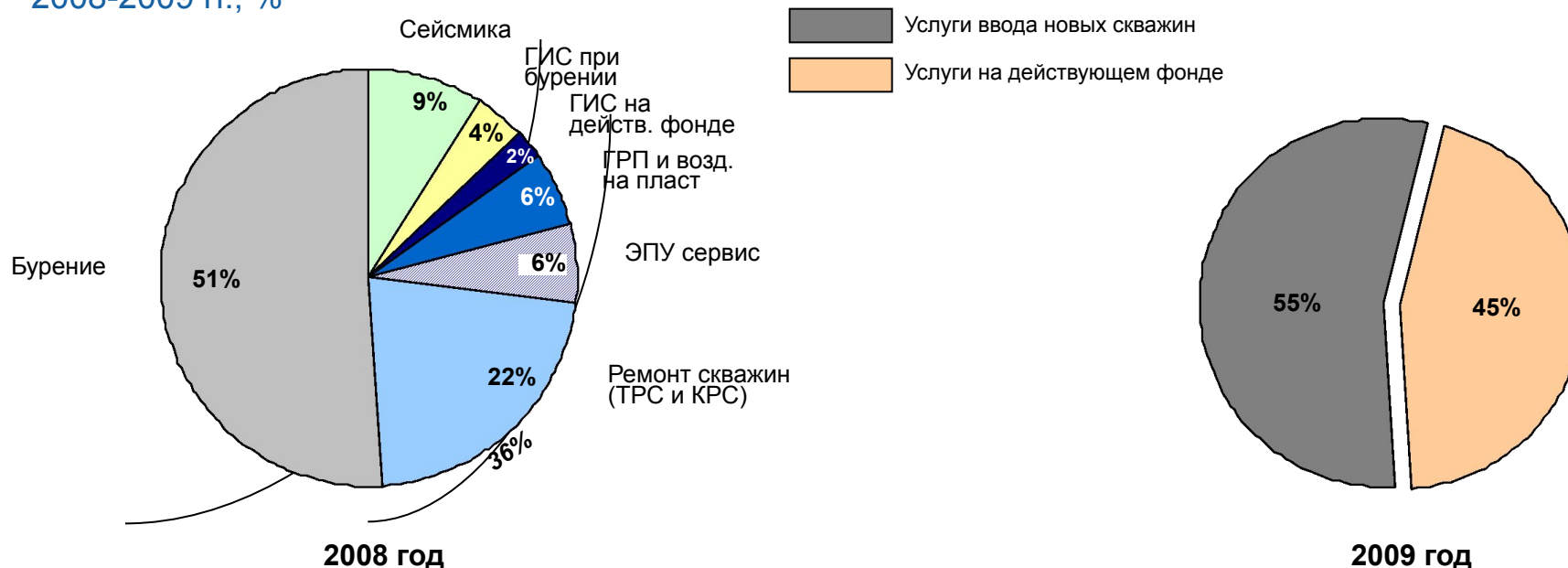


- Мы наблюдаем падение рынка нефтесервисных услуг и нефтегазового машиностроения в 2009 году по отношению к 2008 на 20% и 25% соответственно
- По нашим прогнозам, возвращение объемов 2008 года на рынке «классического» нефтесервиса можно ожидать не раньше второй половины 2010 – 2011 года с дальнейшим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