



Исследование российского нефтесервисного рынка в 2016-2017 гг.

КПМГ в России и СНГ

kpmg.ru





Введение

Рынок нефтегазовых компаний является глобальным и в большей мере определяется общемировой конъюнктурой, рынок же нефтесервисных услуг в России является достаточно локальным и сегментированным.

В связи с этим, особенно интересно посмотреть на его состояние и динамику в 2016–2017 гг., тем более, что прошлый год был достаточно богат событиями для нефтяного и, как следствие, нефтесервисного рынка – это и стабилизация стоимости нефти, и продление режима санкций, и соглашение с ОПЕК о замораживании добычи нефти.

В рамках данного исследования рынка мы проанализировали численные показатели и характеристики российского нефтесервисного рынка, а также провели интервью с руководителями и представителями крупных и средних нефтесервисных компаний. Полученные результаты оставляют противоречивое впечатление. С одной стороны, нефтесервисный рынок должен переживать бум и рост в следующие годы, но в то же время привлекательность рынка для независимых нефтесервисных компаний находится под угрозой.



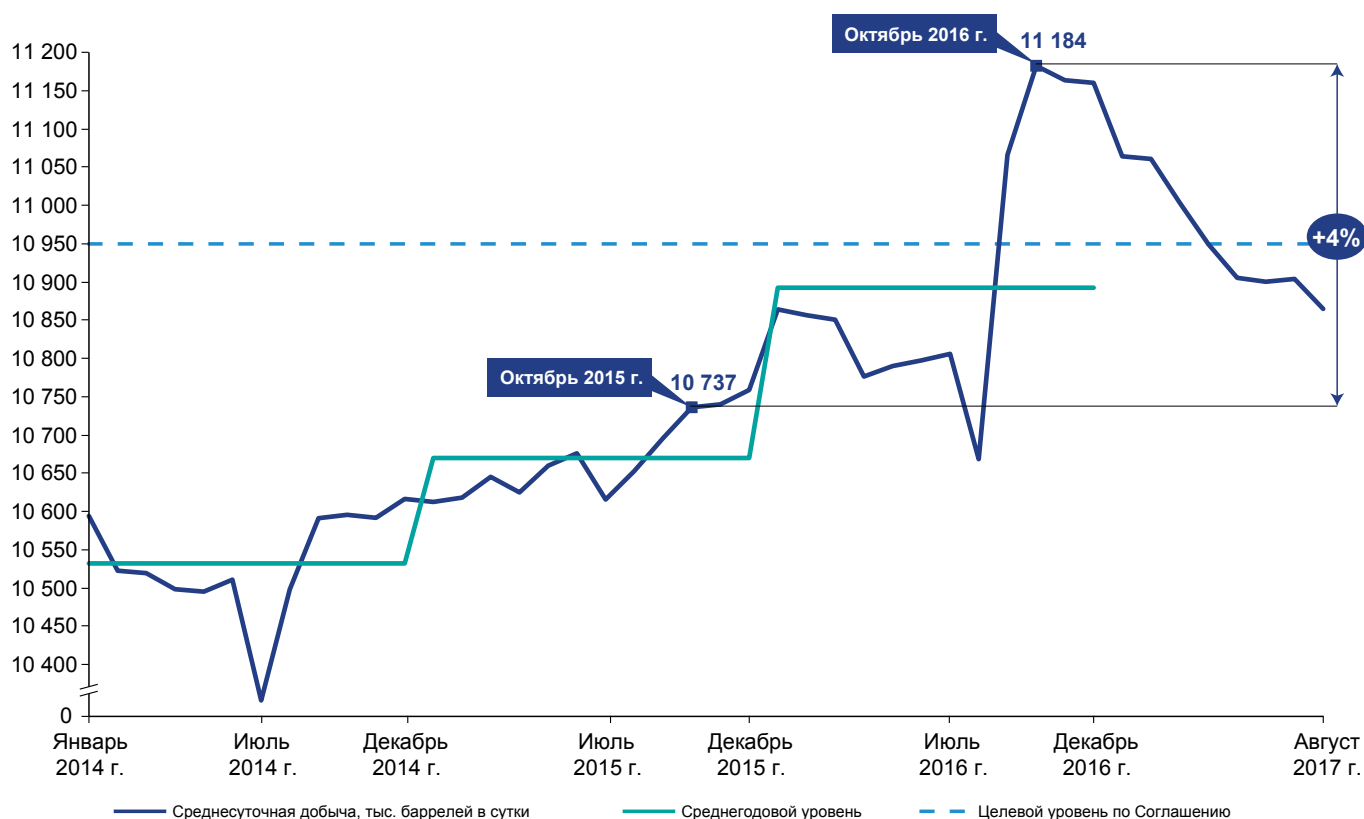
Соглашение с ОПЕК об ограничении добычи и его влияние на добычу нефти в России

Заключение соглашения с ОПЕК об ограничении добычи нефти (Соглашение) и его последующая пролонгация будоражили умы как политиков и экономистов, так и большинства граждан в течение нескольких месяцев. Для специалистов по нефтяному рынку вопросов было больше, чем ответов. В частности, отдельной и интересной задачей является определение целевых уровней добычи по странам. В официальных релизах фигурировали только данные по обязательствам по сокращению, но по сути базовый уровень для расчета как раз и определяет целевые значения добычи. Здесь-то и кроется самое интересное: ежедневная добыча нефти в октябре 2016 года является рекордной для нефтяных компаний в России.



График 1 ниже показывает среднесуточную добычу по месяцам, среднегодовые значения суточной добычи, а также нашу оценку целевых значений «ограничения» по соглашению с ОПЕК.

График 1. Среднесуточная добыча нефти в России, тыс. барр.



Источники: <http://www.rbc.ru/>, minenergo.gov.ru, анализ КПМГ

Целевой уровень добычи по Соглашению превышает средний показатель по 2016 году, соответственно, России нет необходимости снижать добычу нефти в 2017 году, а даже есть возможность небольшого увеличения.



Говоря о причинах и предпосылках для подобной картины, важно вспомнить, что в сентябре и октябре 2016 года добыча нефти в России испытывала небывалый подъем. Сравнение с аналогичным периодом прошлого года показывает рост добычи в октябре на 4%, что в 2 раза превышает рост среднегодового уровня. Этот факт обеспечил России эффект высокой базы при расчете целевого уровня добычи и позволил нивелировать риски, связанные с сокращением объемов производства нефти.

Применительно к рынку нефтесервисов это позволяет говорить о том, что негативного влияния на объем бурения, ремонтов и других нефтесервисных услуг в результате подписания Соглашения ожидать не стоит.

Это подтверждается результатами проведенных нами интервью: ни один из опрошенных руководителей и представителей нефтесервисных компаний не упомянул Соглашение в качестве негативного фактора для своего бизнеса или будущего риска.

Интересно, что похожая ситуация сложилась и в отношении санкций. Они повлияли только на поставщиков услуг сейсморазведки, да и то, как показала практика, незначительно. В первую очередь это связано с тем, что санкции влияют на добычу сложных запасов на шельфе и баженовской свиты. Полноценная разработка данных запасов так и не началась, поэтому это, скорее, недополученный рост объемов добычи, чем потери текущих объемов.

Анализ объемов и структуры бурения в 2016 году. Тенденции



Объем бурения является ключевым драйвером нефтесервисного рынка.



Это связано не только с тем, что бурение само по себе является дорогим сервисом, но и с тем, что оно является индикатором объема рынка смежных услуг, включая цементирование, телеметрию, заканчивание и др. В связи с этим следует обратить на данный сегмент рынка самое пристальное внимание.

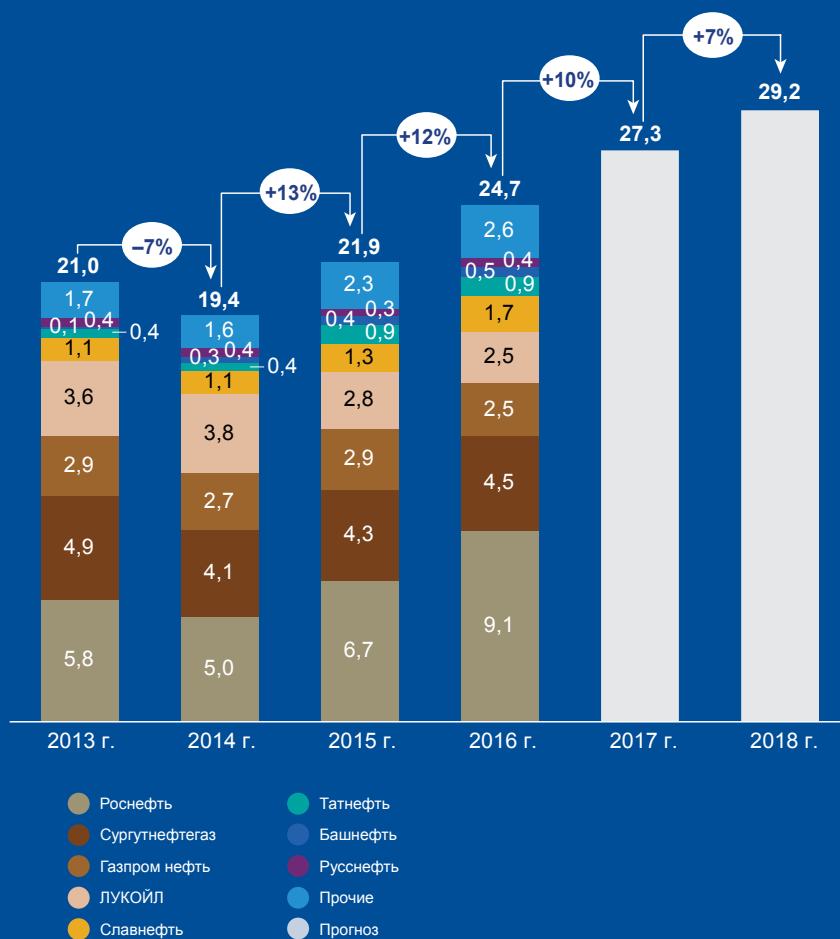
Для начала посмотрим на динамику объемов бурения нефтяных компаний за последние годы и наш прогноз (График 2).

Динамика объемов в 2016 году демонстрирует двузначный рост, и это уже второй год подряд. По сравнению с 2014 годом

объемы рынка выросли более чем на 25%.

Ключевым драйвером роста является увеличение объемов проходки НК «Роснефть».

График 2. Динамика эксплуатационного бурения, млн м



Источники: ЦДУ ТЭК, материалы компаний, анализ КПМГ



Однако мы прогнозируем сокращение темпов роста в 2017 и далее в 2018 гг.



Это в первую очередь связано с заявлениями НК «Роснефть» о поддержании объемов бурения на уровне «более 10 млн м по году»¹, а также сокращением новых крупных проектов в добыче. В то же время позитивной новостью является наличие планов у «ЛУКОЙЛ» по наращиванию объемов бурения в Западной Сибири².

Руководители нефтесервисных компаний отмечают, что рост рынка в денежном объеме будет меньше роста объемов, что является следствием сокращения удельной стоимости услуг.

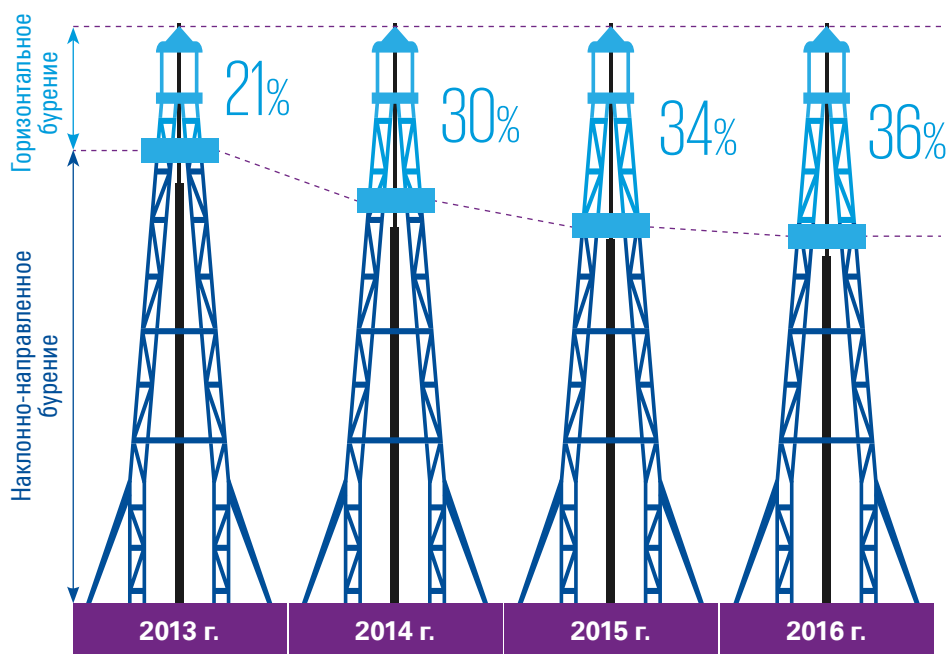
¹ https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_cons_report/FY2016_Results_27022017_RUS.pdf

² <http://www.lukoil.ru/FileSystem/PressCenter/121384.pdf>

Рост объемов бурения также сопровождается наращиванием доли горизонтального бурения (График 3). Данная тенденция соответствует общемировой и является позитивной, так как горизонтальное бурение является более экономически

эффективным и технологичным. Переход на горизонтальное бурение является взаимовыгодным для нефтесервисных и нефтяных компаний: для первых это более маржинальный бизнес, а для вторых – повышает отдачу от инвестиций.

График 3. Доля горизонтального бурения за 2013–2016 гг.



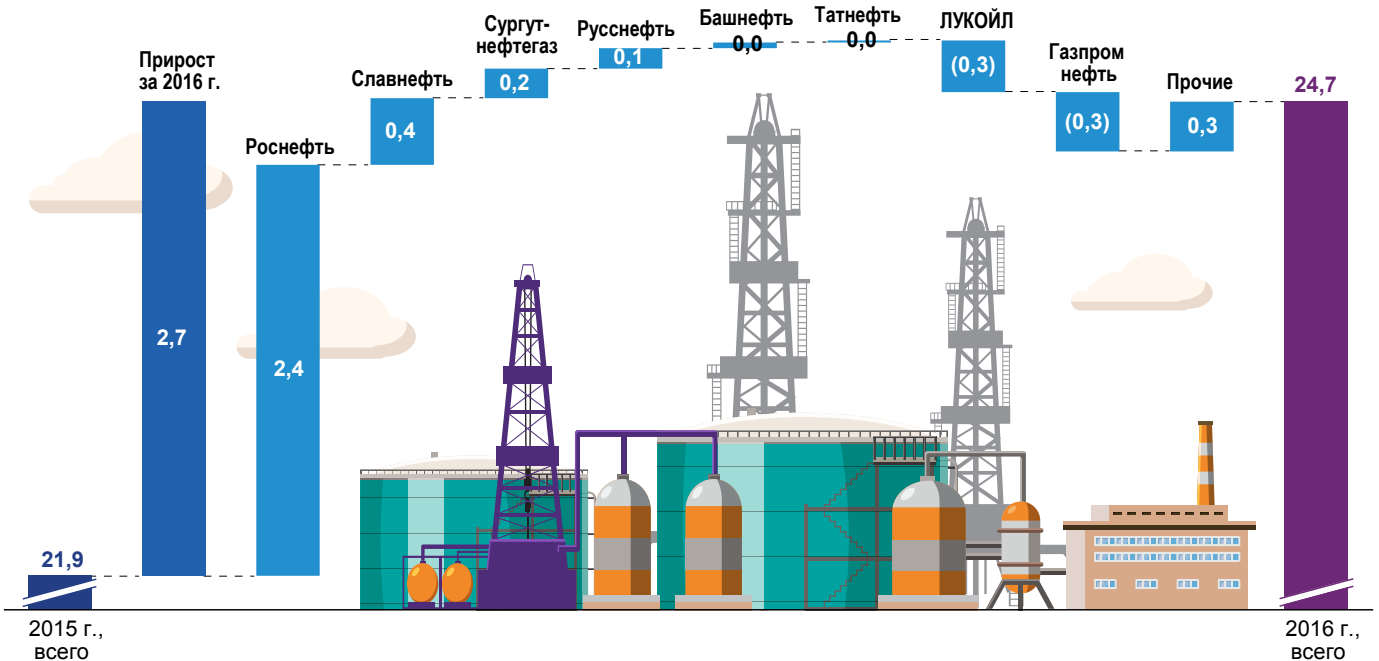
Источники: ЦДУ ТЭК, материалы компаний, анализ КПМГ

График 4 демонстрирует структуру прироста объемов бурения по компаниям. Мы видим, что ключевым драйвером роста бурения является

НК «Роснефть». С учетом наличия у НК «Роснефть» собственной буровой компании и стратегии по обеспечению собственным

нефтесервисом можно сказать, что размер открытого рынка существенно не изменился.

График 4. Структура прироста объемов эксплуатационного бурения в 2016 г. к 2015 г., млн м



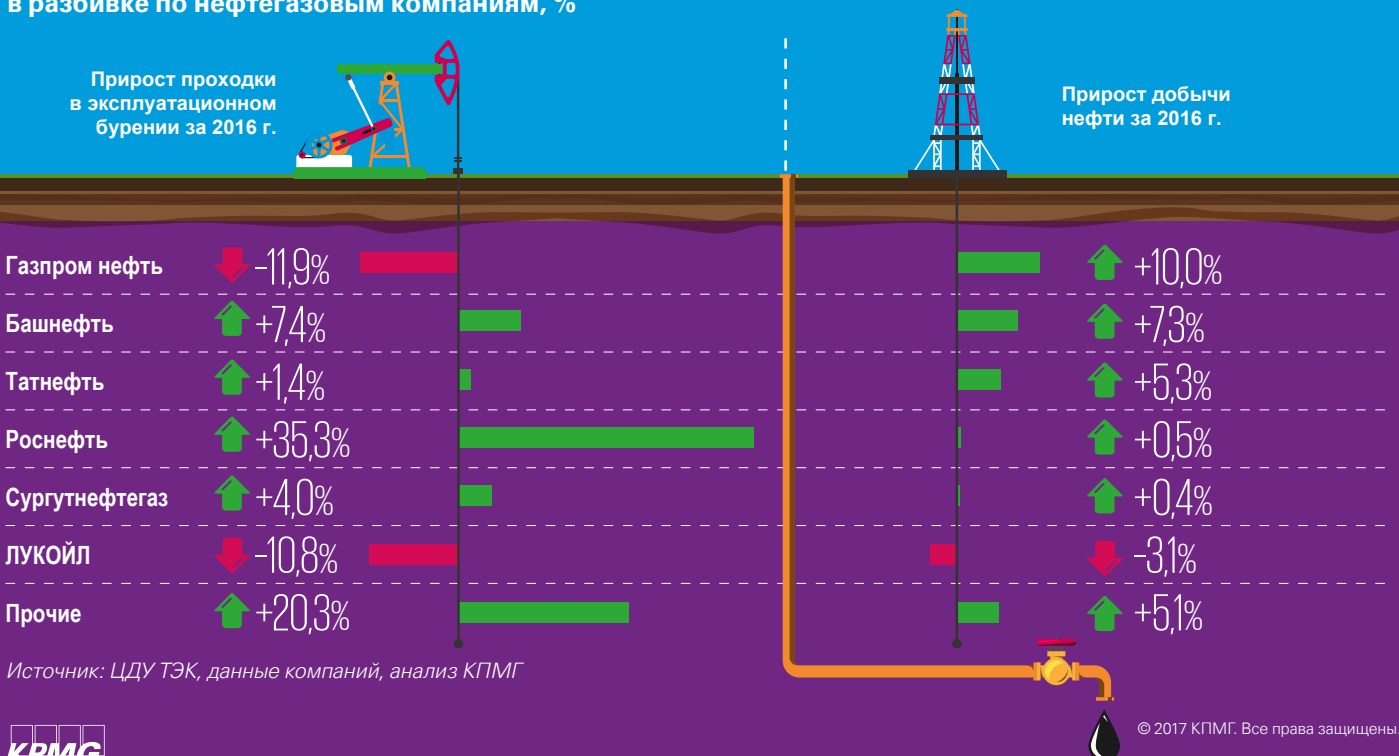
Источники: ЦДУ ТЭК, материалы компаний, анализ КПМГ

График 5 показывает разнонаправленную динамику по изменению объемов бурения по нефтяным компаниям. При том,

что НК «Роснефть» значительно нарастила свои объемы бурения, «Газпром нефть» и «ЛУКОЙЛ», наоборот, их сокращают. Для анализа

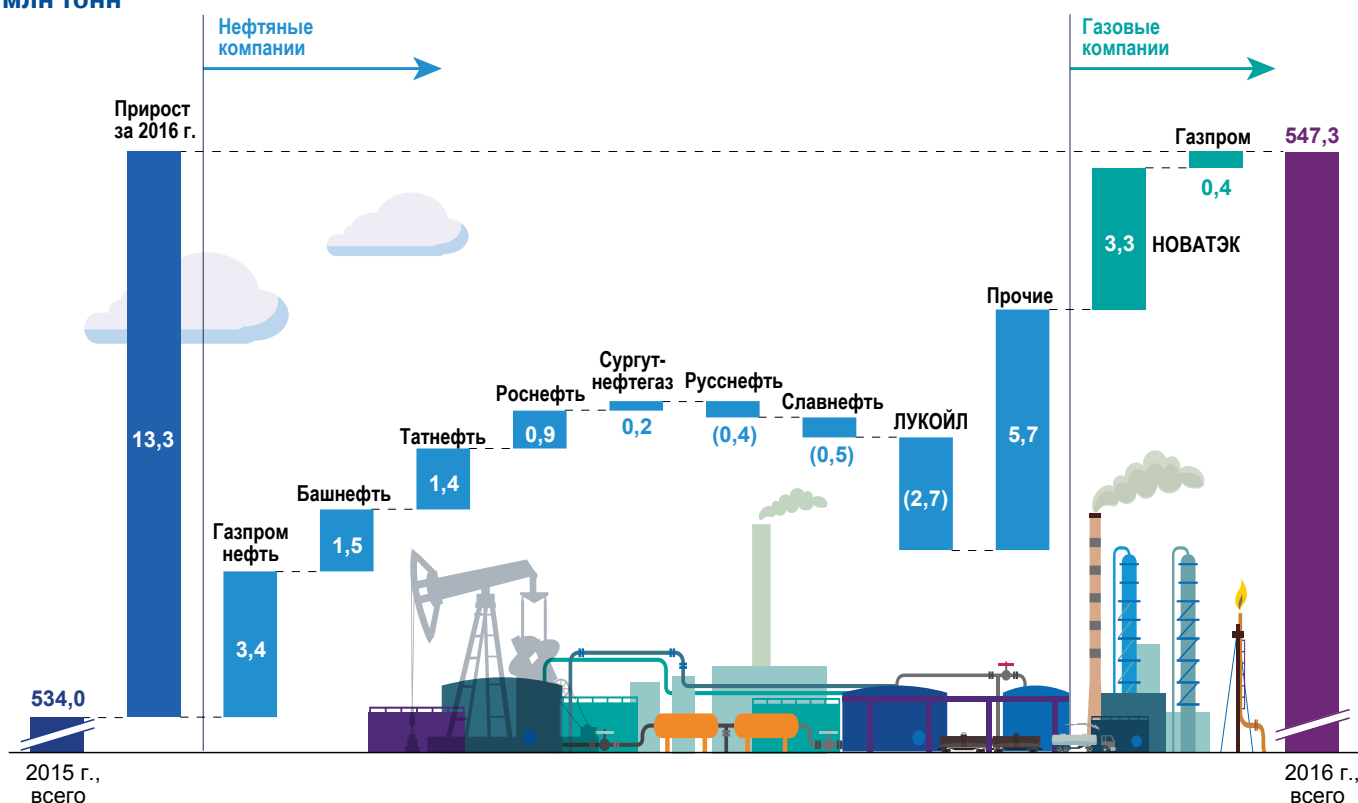
сравним показатели по приросту объемов бурения и добычи по компаниям, а также рассмотрим структуру прироста добычи нефти.

График 5. Динамика прироста проходки в эксплуатационном бурении и прироста добычи нефти за 2016 г. в разбивке по нефтегазовым компаниям, %



Источник: ЦДУ ТЭК, данные компаний, анализ КПМГ

График 6. Структура прироста добычи нефти* в 2016 г. к 2015 г. в разбивке по нефтегазовым компаниям, млн тонн



* включая газовый конденсат

Источники: ЦДУ ТЭК, материалы компаний, анализ КППМГ

Хотя общий рост добычи в 2016 году составил довольно значительные 2,5%, драйверами этого роста являются не крупные нефтяные компании, а прочие производители и «НОВАТЭК».



Так, прирост объема добычи НК «Роснефть» составил только 0,5% к 2015 году, а у «Сургутнефтегаз» – 0,4%, при этом прочие производители приросли на 5%. Сопоставив невысокие темпы роста добычи НК «Роснефть» со значительным ростом объемов бурения (35%), можно сделать вывод о значительном падении добычи на старых скважинах компании. Так как падение добычи в целом по

НК «Роснефть» маловероятно, можно прогнозировать увеличение спроса со стороны данной компании как на услуги по повышению нефтеотдачи, так и на услуги гидроразрыва пласта и бурения в новых регионах.

Отдельно стоит выделить «Газпром нефть». Значительный прирост добычи в 3,4 млн т при сокращении объемов бурения может свидетельствовать о значительном повышении эффективности новых скважин. Данный факт обусловлен как работой с новыми технологиями, так и работой над повышением эффективности буровых подрядчиков. Интересно отметить, что «Газпром нефть», в отличие от других государственных компаний, придерживается стратегии приобретения нефтесервисных услуг на рынке, а не использования собственного или аффилированного поставщика. Руководители нефтесервисных компаний также положительно отмечают уровень взаимодействия с «Газпром нефть» как заказчиком нефтесервисных услуг.

Падение добычи и объемов бурения «ЛУКОЙЛ» выглядит достаточно закономерным, так как с 2014 года компания целенаправленно сокращала свою программу бурения. Как мы отмечали ранее, в 2017 году ожидается рост объемов бурения «ЛУКОЙЛ».

Таким образом, динамика бурения и перспективы дальнейшего роста демонстрируют достаточно оптимистичные перспективы. При этом настроения независимых нефтесервисных компаний далеки от оптимистичных. И причина этого не только и не столько в перспективах роста объемов, а в институциональных факторах.



Ключевые проблемы нефтесервисного рынка России

В качестве основных причин негативного фона можно выделить:

1.

Сокращение независимого рынка нефтесервисных компаний

Доля нефтесервисных компаний, напрямую принадлежащих или аффилированных с нефтегазовыми компаниями, увеличивается. Это является не следствием конкурентной борьбы, а следствием последовательной стратегии крупнейших нефтяных компаний.

2.

Усиление позиций заказчиков

Укрупнение нефтяных компаний вкупе с сокращающейся долей для независимых нефтесервисов приводит к ситуации, близкой к монополии.

3.

Вымывание поставщиков вспомогательных услуг нефтесервисным компаниям

Последовательное ценовое давление на подрядчиков приводит к их люмпенизации и в перспективе может привести к необходимости одновременных значительных инвестиций, для которых на рынке не будет достаточно ресурсов.



Конечно, стоит отметить, что в компаниях, связанных долгосрочными отношениями с заказчиком, гораздо меньше видны негативные тенденции.

В итоге конкуренция на нефтесервисном рынке находится под существенным риском. В текущей ситуации весьма вероятно вымывание рынка независимых нефтесервисных компаний за исключением высокотехнологичных сервисов

международных компаний и дешевых сервисов российского происхождения. При этом дешевые сервисы будут испытывать нарастающее давление со стороны китайских компаний.

В то же время по результатам интервью руководители

нефтесервисных компаний в основном не отмечают существенного негативного воздействия от сложных макроэкономических условий, а также от устаревания оборудования или низкой квалификации персонала.

Независимый рынок нефтесервисов. Классическая «Дилемма заключенного»

**Будущее независимых
нефтесервисных компаний
в России сейчас достаточно
туманно. В первую очередь,
это связано с потенциальными
слияниями и поглощениями,
в том числе
недружественными.**



Вспомним, в чем заключается классическая «Дилемма заключенного». Ее суть состоит в том, что ведя себя по отдельности рационально и стремясь к максимизации собственного выигрыша, участники рынка приходят к невыгодному решению и не достигают максимального выигрыша. При этом, если бы участники договорились и соблюдали принятые условия, то они получили бы больший выигрыш для каждого³.

В применении к нефтесервисному рынку она преломляется следующим образом: если мы имеем конкурентный и развивающийся рынок, то нефтяным компаниям не выгодно

приобретать собственный нефтесервис, а нефтесервисным компаниям выгодно развиваться и вкладывать в бизнес. Однако в случае сужающегося рынка и угрозы поглощения нефтесервисов со стороны одной из нефтяных компаний другие нефтяные компании привязывают к себе нефтесервисы, а нефтесервисные компании стремятся закрепить отношения с нефтегазовой компанией или объединиться с другой компанией. При этом тот, кто первый выйдет из бизнеса, может сделать это на более выгодных условиях.

Все это раскручивает маховик по сокращению независимого рынка нефтесервисов.

В совокупности с постоянным давлением заказчиков по цене и невозможностью дифференциации продукта с точки зрения качества и эффективности это приводит к сокращению привлекательности инвестиций в рынок. Хотелось бы обратить внимание, что данная ситуация приведет к сокращению независимых инвестиций в сектор, даже несмотря на значительные перспективы с точки зрения общих объемов нефтесервисных услуг, приобретаемых нефтегазовыми компаниями.

³ Барри Дж. Нейлбафф, Авинаш Диксит «Теория игр. Искусство стратегического мышления в бизнесе и жизни»



Технологии и оборудование



Российские нефтесервисные компании — это в первую очередь потребители технологий. Даже инвестиции в инновации несут характер тестирования и экспериментов с импортированными технологиями и оборудованием.



Несмотря на тотальное господство западных компаний на рынках высокотехнологичных решений и оборудования, в недалеком прошлом российские компании имели потенциал развития технологий. Но уже сейчас можно констатировать, что стремительное развитие китайских компаний позволило им полностью доминировать на низком ценовом сегменте технологического оборудования и активно работать в среднем ценовом сегменте. В таких условиях приход китайских нефтесервисных компаний на российский рынок приведет к значительному удару по российским компаниям, что рынку вряд ли от него получится оправиться.

Последовательное привлечение азиатских инвестиций в нефтяной рынок России рано или поздно приведет

к тому, что китайские нефтяные компании приведут собственных подрядчиков. Вопрос во времени и условиях такого прихода.

При этом нельзя не отметить возрастающее понимание роли инноваций со стороны нефтяных компаний. Собственные научно-технические центры становятся центрами разработок новых технологий. В классической теории инноваций для их успешного внедрения необходимы агенты – независимые игроки – экспериментаторы, готовые ценой проб и ошибок обеспечивать себе конкурентное преимущество за счет инноваций. Именно критическая масса таких игроков и создает технологический прорыв в индустрии. К сожалению, в условиях нашей специфики не следует ожидать роста количества и роли таких игроков.

Направления развития нефтесервисных компаний

В сложившейся противоречивой ситуации перед нефтесервисными компаниями стоит амбициозная задача долгосрочного выживания и роста.



В первую очередь необходимо определить целевую стратегию на 3–5 лет и строить свой бизнес, исходя из этого видения, а не краткосрочных флуктуаций. По нашему мнению, существует четыре основных стратегических направления:

1

Лидерство по издержкам



Стратегия лидерства по издержкам не пользуется популярностью среди игроков. Скорее всего, это связано с высоким уровнем риска такой стратегии. Текущая система и стратегия закупок нефтегазовых компаний позволяет сокращать маржу на низкорентабельные сервисы, а также осуществлять дифференциации поставщиков по цене закупки, что связано со структурой рынка, близкого к монополии.

2

Технологичные сегменты рынка



Экспансия в более технологичные сегменты рынка связана с необходимостью значительных инвестиций и осложняется высоким уровнем конкуренции в этих сегментах со стороны крупных международных компаний.

3

Международная экспансия



Наиболее популярное направление – именно направление по международной экспансии. Компании достаточно осторожны при озвучивании таких планов, однако это позволит диверсифицировать бизнес, обеспечить его стабильность и независимость от волатильных условий российской экономики.

4

Подготовка к продаже



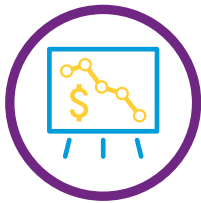
Подготовка к продаже обычно не афишируется компаниями. В то же время пример сделки с компанией Schlumberger свидетельствует, что данная задача сама по себе достаточно сложна. Мы предполагаем, что на рынке будет наблюдаться активность по поглощению наименее удачливых игроков или, скорее даже, просто их активов.

Вне зависимости от стратегии компаниям необходимо обеспечение свободного денежного потока для достижения поставленных стратегических целей.

Приоритетными направлениями в повышении операционной эффективности в текущих рыночных условиях являются:



**Повышение
производительности
основного персонала**



**Минимизация
общих и административных
расходов**



**Повышение
эффективности
инвестиционных проектов**



**Управление
маржинальностью
контрактов**

Российский сервис: что дальше?

На первый взгляд, сложившаяся ситуация требует некоторых мер по регулированию со стороны государства, в том числе, таких обычно популярных мер, как протекционизм и денежные вливания в отдельных игроков. Однако предыдущий опыт позволяет скептически высказываться об эффективности таких мер. Они зачастую либо не приводят ни к какому эффекту, либо замораживают неэффективность и формируют долгосрочное отставание.

До обсуждения любых мер необходимо определить целевую картину будущего: каким мы хотим видеть этот рынок, какова роль всех участников и положение наших компаний на мировом рынке.

После обсуждения и разработки видения, основанного на реалистичных предположениях, можно приступать к разработке тактических и стратегических мер поддержки и развития со стороны государства.

Нефтяным компаниям, в свою очередь, необходимо оценить ситуацию и с ее учетом проанализировать свою долгосрочную стратегию в области закупок нефтесервисных услуг. Скорее всего, частью долгосрочной стратегии должно быть обеспечение надежности поставок критичных нефтесервисных услуг. Взвешенный подход к решению этой задачи позволит обеспечить выгоды для всех участников рынка в долгосрочной перспективе.



Заключение

Ситуация на российском нефтесервисном рынке достаточно противоречива и нестабильна. С одной стороны, объемные перспективы рынка выглядят многообещающими, с другой – наблюдается давление со стороны нефтяных компаний и сокращение конкуренции на рынке. Ситуация для независимых игроков более рискованная по сравнению с компаниями, аффилированными с нефтяными гигантами. Тем не менее, наиболее гибкие и конкурентоспособные компании имеют высокие шансы для адаптации и сохранения или даже наращивания объемов бизнеса.



КОНТАКТЫ

Практика КПМГ по работе с компаниями нефтегазовой отрасли в России и СНГ

T: + 7 495 937 4477

T: + 7 495 937 4499

E: moscow@kpmg.ru



Антон Усов

Руководитель международной
практики КПМГ по работе
с компаниями нефтегазовой отрасли
КПМГ в России и СНГ

Партнер

T: + 7 495 937 4477

E: aoussov@kpmg.ru



Алексей Нестеренко

Группа по повышению
операционной
эффективности

Старший менеджер

T: + 7 495 937 4477

E: avnesterenko@kpmg.ru

kpmg.ru



kpmg.com/app



Информация, содержащаяся в настоящем документе, носит общий характер и подготовлена без учета конкретных обстоятельств того или иного лица или организации. Хотя мы неизменно стремимся представлять своевременную и точную информацию, мы не можем гарантировать того, что данная информация окажется столь же точной на момент получения или будет оставаться столь же точной в будущем. Предпринимать какие-либо действия на основании такой информации можно только после консультаций с соответствующими специалистами и тщательного анализа конкретной ситуации.

© 2017 КПМГ. КПМГ означает АО «КПМГ», ООО «КПМГ Налоги и Консультирование», компании, зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации, и КПМГ Лимитед, компанию, зарегистрированную в соответствии с Законом о компаниях (о. Гернси) с изменениями от 2008 г. Все права защищены.

КРМГ и логотип КРМГ являются зарегистрированными товарными знаками или товарными знаками ассоциации KPMG International.