

# Нефтесервис на распутье

## Международных подрядчиков привлекает объем российского рынка, но смущает его непредсказуемость

**Налоговая политика государства в области разработки трудноизвлекаемых запасов будет способствовать закреплению на рынке иностранных нефтесервисных игроков, считают эксперты. Вот только кто поделит его между собой – одни лишь признанные мировые лидеры, которые уже работают в стране, или к ним присоединятся зарубежные компании «средней руки»? Последние интересуются Россией, но пока не спешат запускать проекты. Растущий рынок привлекателен, но одновременно выглядит слишком непредсказуемым.**

### Льготы на подходе

Процесс принятия поправок к Налоговому кодексу, устанавливающих льготную ставку НДС для трудноизвлекаемой нефти, наконец-то близится к завершению. Проект новой системы, работа над которой продолжается уже более года, опубликован на сайте Минфина (см. Приложение 1). В июне документ будет внесен на рассмотрение в правительство. Предполагается, что новая система должна заработать с 1 января 2014 года.

Так что для нефтяников период «льготной неопределенности» вскоре завершится. Наступит время принимать решения – добывать ли «трудную» нефть, а если

добывать, то как, с помощью каких технологий? И тогда придет горячая пора для нефтесервиса, у которого появится возможность предложить свои услуги.

«Текущая налоговая политика государства, направленная на стимулирование добычи в России, будет способствовать закреплению на рынке иностранных игроков. Разработка трудноизвлекаемых запасов, получивших льготу по НДС, требует точных расчетов и современных технологий», - считает аналитик Энергетического центра бизнес-школы «Сколково» Дарья Козлова.



Налоговая политика, направленная на стимулирование добычи в России, будет способствовать закреплению на рынке иностранных нефтесервисных игроков

Собеседник RusEnergy из нефтесервисной компании Trican Well Service согласен с экспертом: «Проекты по добыче трудноизвлекаемой нефти выделяются в особую категорию – высокотехнологичную. Не ошибусь, если скажу, что в этом сегменте в России между собой по-настоящему конкурируют только международные компании».

Представитель Trican Well Service отмечает, что за рубежом (например, в США и Канаде) данный сектор считается высокорента-

бельным. А в России, по данным Минэнерго, общее количество запасов трудноизвлекаемой нефти составляет 5-6 млрд тонн, то есть 50-60% от совокупных запасов. В связи с этим эксперт прогнозирует всплеск интереса к российскому рынку со стороны иностранных нефтесервисных компаний, пока еще не представленных в нашей стране, с 2014 года.

«Общение с коллегами дает повод предполагать, что Россией вслед за мировыми лидерами начали интересоваться компании «средней руки». Причины понятны

– они могут предложить технологии. Хотя я не исключаю, что для многих интерес так и останется интересом. Большинство опасается выходить на российский рынок, находят его неотрегулированным и коррумпированным», - утверждает собеседник.

### Расклад не меняется

«В последние несколько лет нефтесервисный сектор получил бурное развитие, несмотря на провал в кризисные годы. Подъем связан как с растущими ценами на нефть, так и с ухудше-

нием качества запасов в России. В настоящее время объем рынка нефтесервисных услуг в стране составляет \$20-25 млрд в год. Скорее всего, стимулирование разработки новых регионов и трудноизвлекаемых запасов позволит рынку вырасти. Кроме того, вступление в ВТО негативно отразится на конкурентоспособности российских сервисных компаний, в большинстве своем отстающим по технологическим показателям от западных», - отмечает Козлова.

На первый взгляд, введение льгот, вступление России в ВТО создает очень привлекательные условия для новых зарубежных сервисных игроков. Тем не менее, утверждает собеседник RusEnergy из компании Halliburton, расстановка сил в российском нефтесервисе среди международных подрядчиков остается неизменной в течение последних трех лет. Представленные на российском рынке компании поделили его следующим образом: от общего числа заказов, приходящихся на международных подрядчиков, примерно по трети получают Schlumberger и Halliburton, чуть менее четверти приходится на Baker Hughes и Weatherford, остаток достается прочим игрокам.



**Россия рассматривается международными компаниями как относительно доступная для экспансии в силу отсутствия законодательных барьеров**

По утверждению собеседника, этот расклад не претерпевает существенных изменений, и последний сектор – прочие компании – не показывает существенного роста за счет появления новых представителей. Тем не менее, изменения ситуации после открытия рынка трудноизвлекаемой нефти представитель Halliburton не исключает.

## Минфин определился

Проект поправок к Налоговому кодексу, опубликованный на сайте Минфина, предполагает, что льготная ставка НДС составит 20-40% от действующей. Льготы будут распространяться на залежи нефти с проницаемостью пласта не более 2 миллиарда и действовать в течение 120 налоговых периодов, начиная с того, в котором степень выработанности запасов превысила 1%.

При этом обязательным условием для применения понижающего коэффициента к ставке НДС является обеспечение компаниями прямого раздельного учета нефти, добываемой из трудноизвлекаемых запасов.

«Россия рассматривается международными компаниями как относительно доступная для экспансии в силу отсутствия законодательных барьеров. Вступление в ВТО с последующим обнулением пошлин на ввоз оборудования – фактор, дополнительно упрощающий условия работы», - отмечает он.

### «Экономы» между «люксами»

Одновременно собеседник RusEnergy из Trican Well Service указывает на тот факт, что индекса роста стоимости нефтесервисных услуг в России до сих пор находится ниже уровня инфляции. «Рост цен на услуги остается на уровне кризисных, а по некоторым услугам – ниже уровня

роста потребительских цен», - подтверждает Козлова.

«Условие, без которого работа на российском рынке не может быть рентабельной – это объемы. На сегодняшний день сложно построить высокодоходный бизнес, добывая одну лишь «трудную» нефть. Сравните с автопроизводителями: они выпускают модели

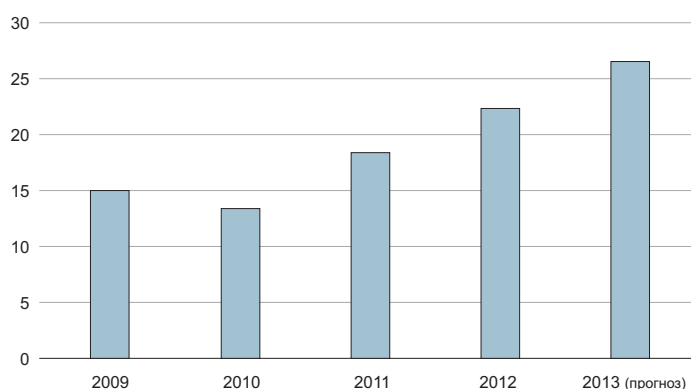
класса «люкс», по цене сопоставимые с десятком моделей класса «эконом», но и о последних не забывают. Конечно, «люкс» реализовать выгоднее. Но «экономы» универсальны. «Люксы» продать труднее, а простая «рабочая лошадка» всегда найдет хозяина, - объясняет представитель Trican Well Service. - Так и с российским сервисом: без заказов в сфере массовых услуг рассчитывать на одну «трудную» нефть рискованно».

По его мнению, компания, которая хочет заняться высокотехнологичным сервисом в России, должна быть готова предоставлять не только услуги горизонтального бурения с многостадийным гидроразрывом пласта, но и иметь ремонтные бригады, выполнять промышленную очистку и обработку, обслуживать трубопроводы и т.п. Эти работы сами по себе не обеспечивают большую доходность, но позволяют стабильно проходить период между заключением высокотехнологичных контрактов, прибыльность которых в России сопоставима с другими странами, то есть высока.

### Достигнуть баланса

Правда, в сфере массового сервиса международным подрядчикам приходится конкурировать и с

## Объем нефтесервисного рынка в России (млрд долл.)



Источник: Douglas-Westwood

российскими компаниями. Впрочем, по оценке Козловой, и здесь российские нефтяники охотнее работают с иностранцами – за последнее десятилетие их доля увеличилась в шесть раз, достигнув 65% рынка.

тате распределения глобальных доходов», - прокомментировал источник в международной нефтесервисной компании.

Таким образом, неудобные на первый взгляд условия работы

➤ Условия, которые предлагают нефтяники – отсутствие авансовых платежей, расчет с отсрочкой в 60-90 дней, краткосрочные годовые договоры – иностранцы принимают охотнее

Помимо того, что добывающие компании традиционно больше доверяют международным подрядчикам, им еще и проще работать с ними в плане оплаты. Условия, которые нефтяники предлагают – отсутствие авансовых платежей, расчет по факту выполнения операций или с отсрочкой в 60-90 дней, краткосрочные годовые договоры – иностранцы принимают охотнее.

«Условия работы заказчик всем предлагает одинаковые, и относительно безболезненная для международного бизнеса отсрочка платежа может обернуться серьезными финансовыми проблемами для более слабого рыночного игрока, который не получает поддержку в резуль-

– мощный инструмент конкурентной борьбы как в краткосрочной (то есть в рамках одного заказа), так и в долгосрочной перспективе. Невозможность планирования более чем на год и необходимость постоянного кредитования существенно снижают возможности перевооружения и вложения в технологии у небольших российских компаний, а значит, в перспективе ведут к потере конкурентных преимуществ.

Кроме того, у предприятия может не оказаться текущих средств даже для оплаты налогов, и фискальный орган имеет право заблокировать счет в банке, парализуя работу всей фирмы. Ну а международные компании

подстраиваются под особенности работы с российскими заказчиками за счет оптимизации проектов, расположенные по всему миру. Они сбалансированы настолько, что обеспечивают выход на определенную среднюю рентабельность, позволяющую в отдельных регионах зарабатывать больше, а где-то снизить цены и заработать меньше, сохранив стабильность компании.

### Риски ради объемов

Впрочем, именно необходимость балансировать и выстраивать неудобные на первый взгляд стратегии работы в стране – это и есть основная причина, по которой новые международные игроки с осторожностью смотрят в сторону российского сервиса, считает собеседник RusEnergy в Halliburton. Вроде бы как растущий рынок он привлекателен, но одновременно выглядящий слишком непредсказуемым.

«Например, широко распространенная в России практика годовых контрактов делает некоторые технологии трудноприменимыми. Срок жизни месторождения – 15-20 лет, и заключать контракт ежегодно в принципе не очень удобно. А многие технологии и вовсе требуют более продолжительного срока для эффективного внедрения и использования», - рассказал источник в одной из международных нефтесервисных компаний, работающих в России.

Собеседник привел еще один пример – требования заказчиков в соответствии с распоряжениями правительства предоставлять информацию о бенефициарах. Приемлемое на первый взгляд условие оборачивается бюрократической волокитой для публичных компаний с большим числом акционеров.

«Другой пример – многочисленные непоследовательные действия ведомств в области регулирования. Недавно решено было автомобили на рынке коммерческих перевозок, кроме легковых, оснастить тахографами отечественного производства. За отсутствие – штраф. Цель благая – снижение аварийности. Но реализация – через создание явно коррупционных механизмов. По разным оценкам, рынку требуется около двух миллионов таких тахографов, а промышленность может выпустить до конца года только несколько тысяч штук. Штрафовать должны были начать с текущего года, но сейчас законодатели задумались о переносе сроков до 2014 года», - рассказал собеседник.

Этот пример – довольно типичный образец того, как в России осуществляется непоследовательное регулирование, считает эксперт: «Гибкости в работе с компаниями нет, а в результате такие вещи в совокупности оказывают

негативное влияние на бизнес-климат. Из этих, на первый взгляд, мелочей и складываются сомнения, стоит ли вообще приходить работать в Россию. Многочисленные мелкие законодательные препятствия, несговорчивость заказчиков в части условий контрактов, договоры на год отличают Россию в плане условий».

Но остановит ли это потенциальных будущих участников рынка? Большинство опрошенных экспертов сходятся во мнении, что все будет зависеть от самого рынка. Если налоговая политика, направленная на стимулирование добычи трудноизвлекаемой нефти, начнет давать заметные плоды, и объем к 2020 году достигнет \$45 млрд, как прогнозирует Douglas-Westwood, особенности бизнес-климата вряд ли остановят иностранные компании.

«Рынок привлекателен для иностранных нефтесервисных компаний. Для добычи в слож-

ных природно-климатических условиях, учитывая глубину залегания и особенности пласта, необходимы передовые технологии. Цены на нефтесервисные услуги по бурению, которые составляют около 60-70% при разработке, растут и постепенно будут приближаться к мировым в условиях уменьшения числа легкодоступных месторождений», - прогнозирует содиректор аналитического отдела «Инвесткафе» Григорий Бирг.

С одной лишь оговоркой: привлекательность перевесит риски, если будут достаточные объемы заказов. Но возможность судить о них появится не раньше конца следующего года, в течение которого нефтяники, вероятно, запустят первые «льготные» проекты. Пока они сдержаны в оценках, а вслед за ними и международный сервис проявляет осторожность.