

ТЕХНОЛОГИИ НЕ ЖДУТ!

Опрос BDO: текущая ситуация и перспективы
нефтесервисной отрасли



**ИССЛЕДОВАНИЕ БЫЛО ПРОВЕДЕНО АУДИТОРСКО-
КОНСАЛТИНГОВОЙ ГРУППОЙ КОМПАНИЙ ВДО
СОВМЕСТНО С ИЗДАНИЕМ «НЕФТЕГАЗОВАЯ ВЕРТИКАЛЬ»**

СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО	4
БЛИЦ-ОТЧЕТ О РЕЗУЛЬТАТАХ ИССЛЕДОВАНИЯ	5
Текущее состояние компаний, их потребности и планы	5
Рынок и его регулирование	5
ОБ ИССЛЕДОВАНИИ	5
ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ КОМПАНИЙ — УЧАСТНИЦ ОПРОСА, ИХ ПОТРЕБНОСТИ И ПЛАНЫ	6
1. Специализации компаний, принявших участие в опросе	6
2. Наиболее серьезные конкуренты компаний — участниц опроса (по оценкам респондентов)	6
3. Способы устранения технологического отставания от иностранных компаний	7
4. Влияние на бизнес компании последних изменений в налоговом законодательстве	7
5. Давление налоговой нагрузки на бизнес компаний — участниц опроса	8
6. Ключевые угрозы для развития бизнеса компаний — участниц опроса в ближайшие два года	8
7. Наиболее актуальные шаги по развитию бизнеса	9
РЫНОК И ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЕ	10
8. Доля рынка, занимаемая иностранными компаниями в секторах нефтегазосервиса, к которым принадлежат компании — участницы исследования (по оценкам респондентов)	10
9. Следует ли законодательно ограничить долю рынка, которую в России могут занимать зарубежные нефтегазосервисные компании?	10
10. Наиболее предпочтительный вид государственной поддержки (при наличии потребности в таковой у компании)	11
11. Предпочтительная государственная политика в отношении иностранного оборудования, превосходящего отечественные образцы	11
ГРУППА КОМПАНИЙ BDO	12
ИССЛЕДОВАНИЯ BDO	13
КОНТАКТНЫЕ ПЕРСОНЫ	14

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

За последние несколько лет российские нефтесервисные компании столкнулись с целым рядом вызовов. Так, во время кризиса цены на услуги этих компаний снизились и, несмотря на высокие цены на нефть, до сих пор не вернулись на докризисный уровень. В силу ограниченности круга крупных нефтяных компаний, которые преимущественно являются клиентами нефтесервисов, возможности по обновлению клиентских портфелей невелики. Нефтяные компании стремятся контролировать расходы — как результат, условия тендерного процесса ужесточаются. Все эти факторы едва ли увеличивают вероятность возрастания стоимости нефтесервисных услуг в ближайшее время.

Как и во многих отраслях, в нефтесервисной отрасли сильна конкуренция — и ситуация продолжает обостряться, что также не способствует росту доходности бизнеса. Особенность сектора такова, что обладание современным оборудованием и использование передовых технологий позволяет заметно выделяться на фоне остальных участников рынка, оставляя конкурентов позади. Именно поэтому иностранные компании, владеющие новыми

технологиями, составляют сейчас серьезную конкуренцию компаниям отечественным, с каждым годом укрепляя свои позиции на российском рынке. Помимо этого, в успешность конкурентной борьбы вносят свой вклад уникальность предложения, способность оказывать услуги гарантированного качества и умение эффективно контролировать свои расходы.

Помимо ограниченности доходов и нарастающего технологического расслоения, участники рынка действуют в обстановке высокой активности в сфере слияний и поглощений: пока нефтяные компании освобождаются от нефтесервисных подразделений, нефтесервисные группы (в частности, пришедшие в Россию зарубежные игроки) активно укрупняются.

АНДРЕЙ БАЛЯКИН

Старший партнер
Группа аудита компаний энергетического сектора



Многие участники опроса недооценивают риски технологического отставания, что свидетельствует о высокой доле низкотехнологичных услуг на российском рынке нефтесервисов. К сожалению, закупочная политика заказчиков преимущественно такова, что текущие цены на нефтесервисные услуги не обеспечивают минимальный требуемый уровень рентабельности инвестиций в обновление основных средств и технологическое переоснащение. В итоге стимулы для увеличения доли высокотехнологичных услуг у нефтесервисов отсутствуют, в то время как заказчики ожидают от них сервиса уровня «Роллс-Ройса» по цене «Жигулей».

Большинство участников опроса адекватно оценивают конкурентную среду, состояние рынка и его регулирование. Очевидно, однако, что требуется совершенствование регулирования российского рынка нефтесервисов, которое препятствовало бы перекрестному субсидированию убыточных продаж отдельных услуг диверсифицированных международных компаний за счет прибыли от реализации иных услуг и оборудования либо таких же услуг на других рынках. ”

ЛЕОНИД МИРЗОЯН

Член правления
компании C.A.T. Oil AG

БЛИЦ-ОТЧЕТ О РЕЗУЛЬТАТАХ ИССЛЕДОВАНИЯ

Текущее состояние компаний, их потребности и планы

1. По мнению большинства участников исследования, наиболее серьезную конкуренцию их бизнесу составляют российские специализированные нефтегазосервисные компании (50%). Иностранные нефтегазосервисы рассматривают как основных конкурентов 26,92% опрошенных, а в специализированных подразделениях вертикально-интегрированных нефтегазовых компаний видят главный источник конкуренции 23,08% респондентов.
2. Почти треть участников опроса (30,77%) считает, что вопрос технологического отставания от иностранных нефтегазосервисов для их компаний неактуален. Более трети (38,46%) респондентов считают наиболее реальным способом сократить технологическое отставание от иностранных компаний создание с ними совместных предприятий, 19,23% выступают за создание российских технологий, не уступающих иностранным, а 11,54% — за приобретение зарубежных ноу-хау.
3. Около половины опрошенных (45,83%) негативно оценивают влияние на свой бизнес последних изменений в налоговом законодательстве РФ (например, налогообложение ФОТ, трансфертное ценообразование). Нейтральную оценку изменениям дали 37,50% респондентов, а 16,67% видят в новых нормах закона прежде всего положительные стороны.
4. Большинство участников исследования (65,38%) считает налоговую нагрузку на свои компании высокой, но не представляющей опасности для их бизнеса. Порядка трети респондентов (30,77%) характеризует налоговую нагрузку как умеренную, а 3,85% — как очень высокую, ставящую под угрозу существование их компаний.
5. Что касается наиболее серьезных угроз для развития компаний в ближайшие два года, то среди них на первом месте оказалось «уменьшение платежеспособного спроса и закупочная полити-

ка клиентов», на втором — «давление со стороны конкурентов или неспособность компании конкурировать эффективно», а на третьем — «изменение цен на энергоносители».

6. Среди наиболее актуальных шагов в направлении дальнейшего развития бизнеса респонденты чаще всего называли «повышение эффективности имеющегося бизнеса за счет улучшения его организации, управляемости и т.п. мер». Вторым по популярности ответом был «выход на новые территориальные рынки», третьим — «стратегическое партнерство с зарубежной компанией».

Рынок и его регулирование

1. По оценкам наибольшей доли респондентов (37,50%), иностранные компании в их секторе нефтегазосервиса занимают 20-30% рынка. Следующий по популярности вариант ответа (его дали 25% опрошенных) — 10-15% рынка.
2. Большинство респондентов (69,23%) полагает, что законодательно ограничивать максимально возможную долю, занимаемую иностранными нефтегазосервисными компаниями на российском рынке, не следует.
3. Говоря о поддержке со стороны государства, в качестве наиболее предпочтительной ее формы респонденты чаще всего называли создание благоприятного налогового (50%) и инвестиционного режима (35,71%).
4. Подавляющее большинство опрошенных (84,62%) считают, что целесообразнее наладить на территории РФ выпуск иностранного оборудования, превосходящего российское, нежели просто понизить пошлины на его ввоз (11,54%) или разными методами ограничивать использование оборудования зарубежного производства в нашей стране (3,85%).

ОБ ИССЛЕДОВАНИИ

Исследование было проведено аудиторско-консалтинговой группой компаний BDO совместно с изданием «Нефтегазовая вертикаль». В его ходе были опрошены руководители из 26 нефтегазосервисных компаний, изучены вопросы технологической оснащенности отрасли, угрозы благополучию компаний и их планы дальнейшего развития, конкуренция в этом секторе и т.д.

В отчете представлены данные двух типов:

- процент респондентов, выбравших тот или иной вариант ответа;
- результаты ранжирования. В этом случае можно судить лишь о том, какой вариант ответа более предпочтителен, но нельзя подсчитать, во сколько раз.



Мнение большинства участников исследования актуально для отрасли в целом.

ОЛЬГА ЛОЕНКО

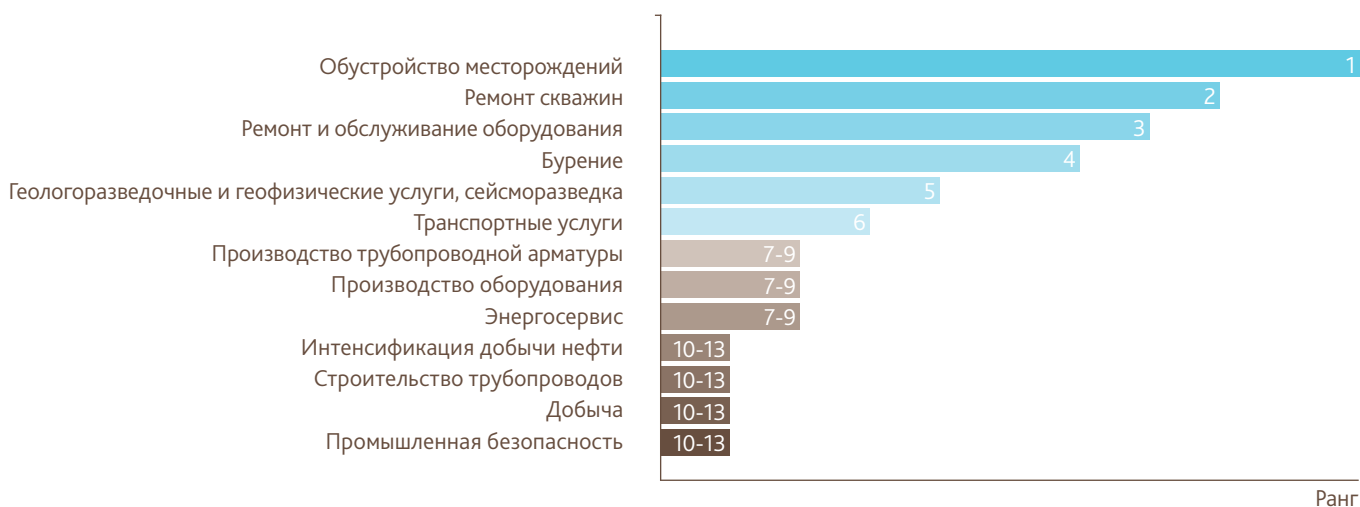
Заместитель главного бухгалтера
Компания Phoenix TSR LLC

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ КОМПАНИЙ — УЧАСТНИЦ ОПРОСА, ИХ ПОТРЕБНОСТИ И ПЛАНЫ

1. Специализации компаний, принявших участие в опросе

Респонденты могли выбрать несколько вариантов, отвечая на вопрос о специализации своих компаний. Наиболее популярными вариантами ответа оказались обустройство месторождений, ремонт скважин, ремонт и обслуживание оборудования.

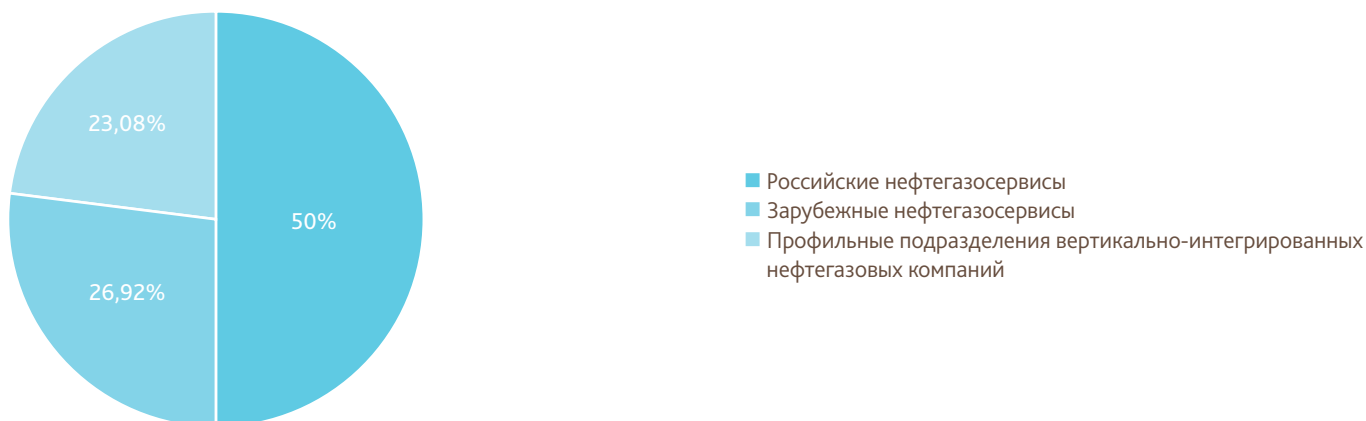
Диаграмма 1. Специализация компаний — участниц опроса.



2. Наиболее серьезные конкуренты компаний — участниц опроса (по оценкам респондентов)

Лишь 26,92% опрошенных назвали иностранные нефтегазосервисы наиболее серьезными конкурентами своих компаний. Российские специализированные нефтегазосервисные компании были названы в качестве наиболее серьезных конкурентов каждым вторым респондентом. Еще 23,08% респондентов расценивают как главный источник конкуренции специализированные подразделения вертикально-интегрированных нефтегазовых компаний.

Диаграмма 2. Наиболее серьезные конкуренты компаний—участниц опроса (по оценкам респондентов).

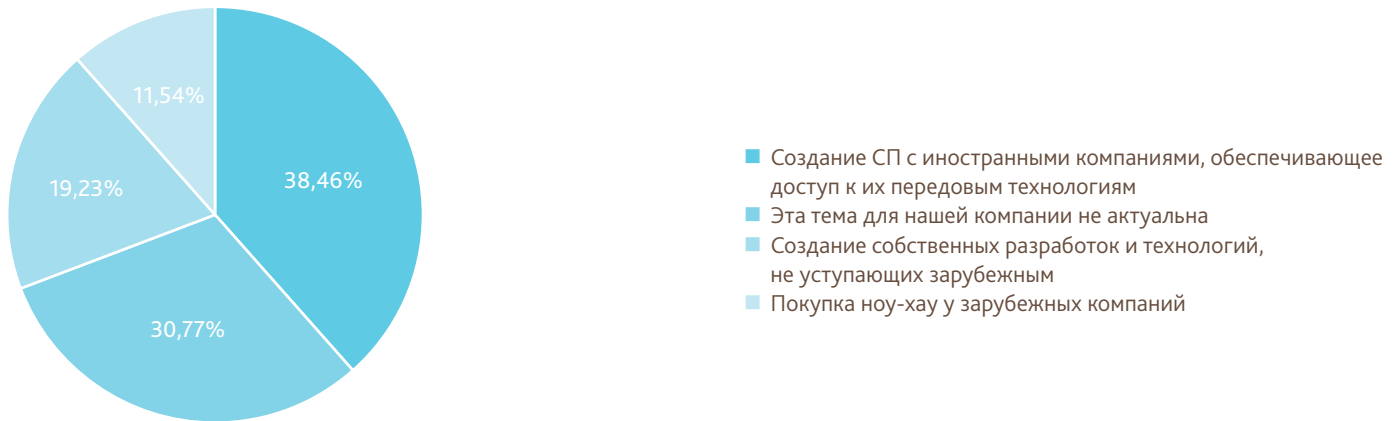


3. Способы устранения технологического отставания от иностранных компаний

Любопытно, что почти треть участников опроса (30,77%) считает, что вопрос технологического отставания от иностранных нефтегазосервисов для их компаний неактуален. Более трети (38,46%) респондентов считают наиболее реальным способом сократить технологическое отставание от иностранных компаний создание с ними совместных предприятий, 19,23% выступают за создание

российских технологий, не уступающих иностранным, а 11,54% — за приобретение зарубежных ноу-хау. Как замечает Николай Толкачев, начальник управления бухгалтерского и налогового учета компании «Геотек», «отсутствии крупных мировых игроков — производителей специфического оборудования на территории РФ делает проекты существенно дороже».

Диаграмма 3. Способы устранения технологического отставания от иностранных компаний



4. Влияние на бизнес компании последних изменений в налоговом законодательстве

Почти каждый второй участник исследования (45,83%) негативно оценивает влияние на бизнес своей компании последних изменений в налоговом законодательстве РФ (например, налогообложение ФОТ, трансфертное ценообразование). Как замечает Николай Толкачев, начальник управления бухгалтерского и налогового учета

компании «Геотек», «существенной частью затрат любой нефтесервисной компании являются затраты на персонал и любое повышение налогов на ФОТ негативно сказывается на развитии в целом». Нейтрально оценили изменения 37,50% респондентов, положительные стороны в новых нормах закона увидели 16,67% опрошенных.

Диаграмма 4. Влияние на бизнес компании последних изменений в налоговом законодательстве (например, налогообложение ФОТ, трансфертное ценообразование).

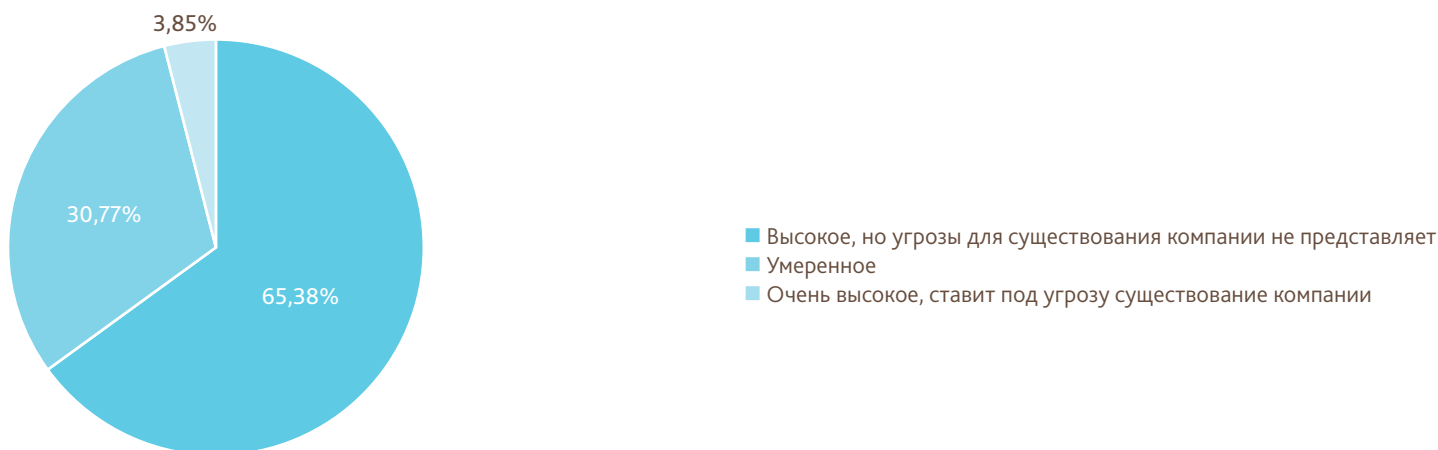


5. Давление налоговой нагрузки на бизнес компаний — участниц опроса

Хотя в предыдущем пункте почти половина респондентов негативно оценила влияние изменений в налоговом законодательстве

на деятельность их компаний, 96% опрошенных не считают, что налоговая нагрузка угрожает благополучию их бизнеса.

Диаграмма 5. Давление налоговой нагрузки на бизнес компаний — участниц опроса.



6. Ключевые угрозы для развития бизнеса компаний – участниц опроса в ближайшие два года

Наиболее популярные варианты ответа на вопрос, что именно является ключевой угрозой для развития бизнеса компании в ближайшие два года, носят ярко выраженный рыночный характер: умень-

шение платежеспособного спроса, закупочная политика клиентов, давление со стороны конкурентов, а также неспособность самой компании эффективно конкурировать.

Диаграмма 6. Ключевые угрозы для развития бизнеса компаний – участниц опроса в ближайшие два года (по убыванию частоты встречаемости в ответах респондентов).



7. Наиболее актуальные шаги по развитию бизнеса

Отвечая на этот вопрос, участники опроса могли выбрать несколько вариантов ответа. Наиболее популярным оказался ответ о повышении

эффективности бизнеса за счет улучшения его организации, управляемости и т.п. мер.

Диаграмма 7. Наиболее актуальные шаги по развитию бизнеса



Ранг

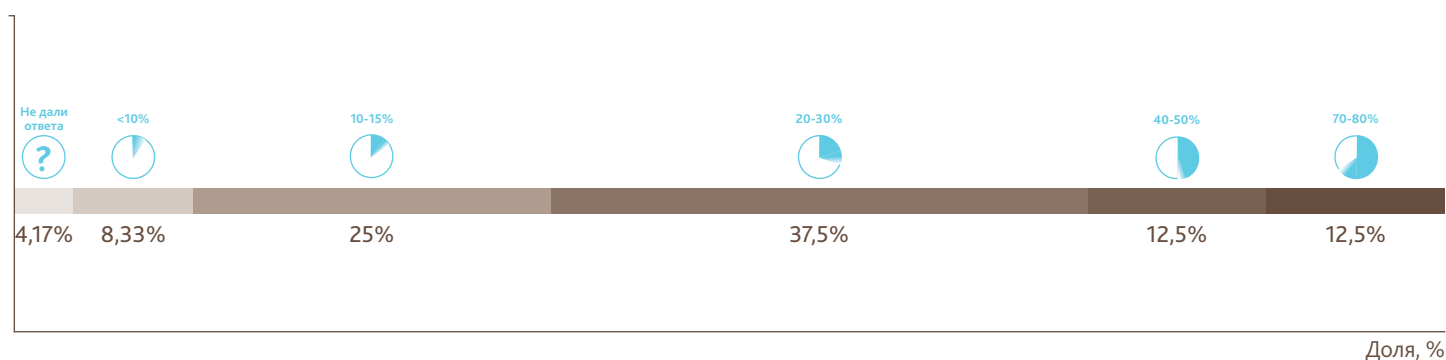
РЫНОК И ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЕ

8. Доля рынка, занимаемая иностранными компаниями в секторах нефтегазосервиса, к которым принадлежат компании — участницы исследования (по оценкам респондентов)

Респонденты оценили, какова доля иностранных компаний в их секторах рынка нефтегазосервисных услуг. Как это часто бывает, экстремальные значения наподобие доли рынка «менее 10%»

или «70-80%» остались в меньшинстве. Наибольшие доли оказались у умеренных вариантов ответа: 37,5% — для «20-30% доли рынка», 25% — для «10-15% доли рынка».

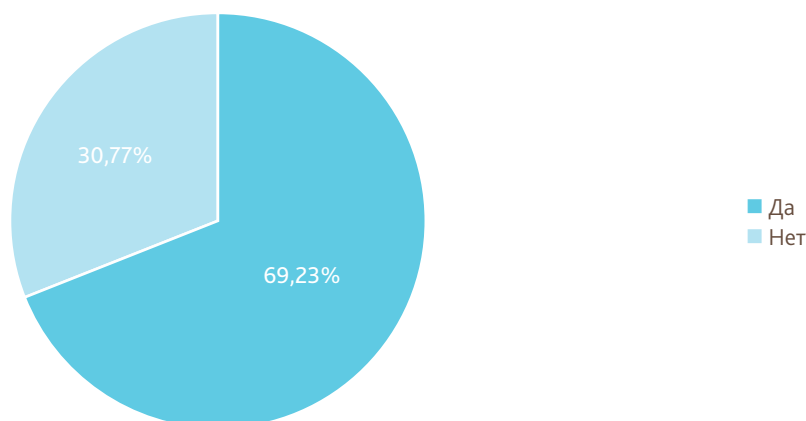
Диаграмма 8. Доля рынка, занимаемая иностранными компаниями в секторах нефтегазосервиса, к которым принадлежат компании — участницы опроса (по оценкам респондентов)



9. Следует ли законодательно ограничить долю рынка, которую в России могут занимать зарубежные нефтегазосервисные компании?

Большинство респондентов (69,23%) не считает, что есть необходимость в такой протекционистской мере со стороны государства, как законодательное ограничение доли рынка, которую могут занимать иностранные нефтегазосервисные компании. По мнению Леонида Мирзояна, члена правления С.А.Т. Oil AG, «требуется совершенствование регулирования российского рынка нефтесервисов, которое препятствовало бы перекрестному субсидированию убыточных продаж отдельных услуг диверсифицированных международных компаний за счет прибыли от реализации иных услуг и оборудования либо таких же услуг в других странах».

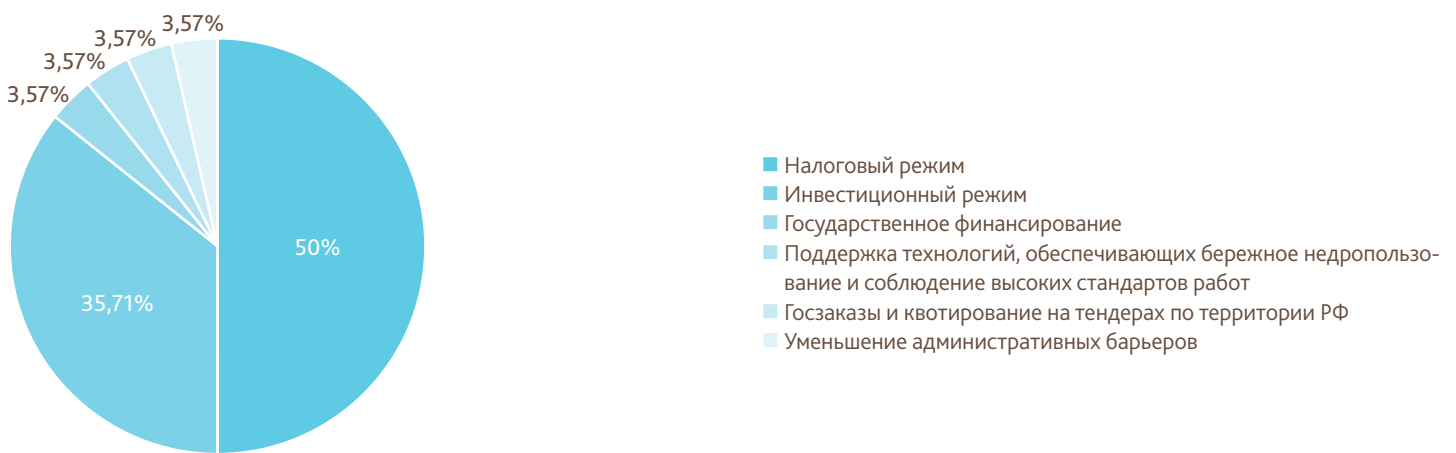
Диаграмма 9. Как разделились мнения о том, следует ли законодательно ограничить долю рынка, которую в России могут занимать зарубежные нефтегазосервисные компании



10. Наиболее предпочтительный вид государственной поддержки (при наличии потребности в таковой у компании)

Тема административных барьеров, с которыми сталкивается бизнес, и их устранения обычно довольно популярна, но в данном исследовании респонденты практически проигнорировали ее. Наиболее предпочтительными они сочли такие формы государственной поддержки, как обеспечение благоприятного налогового (50% респондентов) и инвестиционного режимов (35,71% опрошенных).

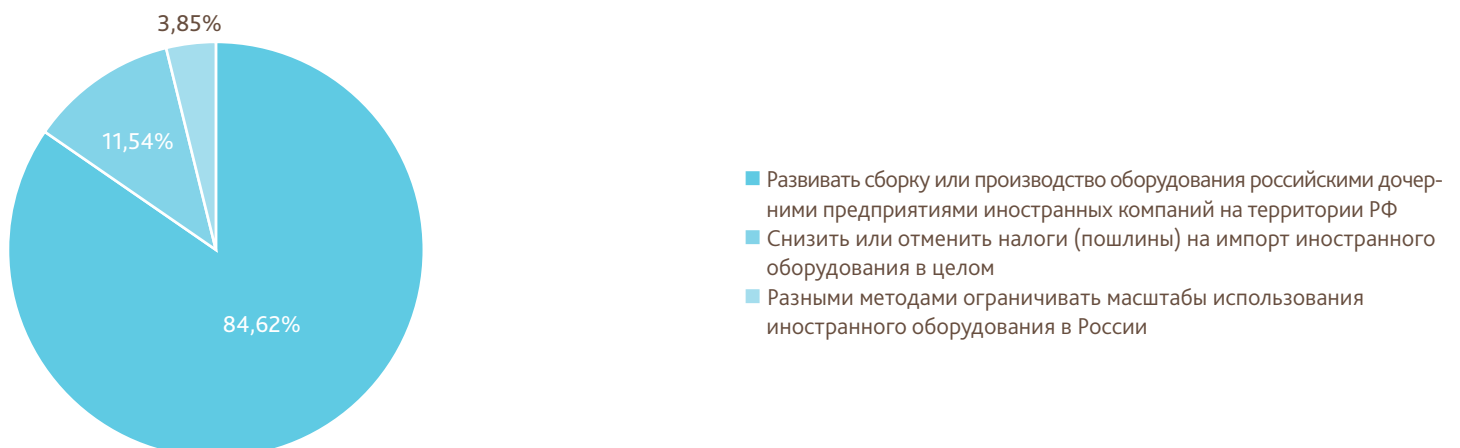
Диаграмма 10. Наиболее предпочтительный вид государственной поддержки (при наличии потребности в таковой у компании)



11. Предпочтительная государственная политика в отношении иностранного оборудования, превосходящего отечественные образцы

Как и в предыдущих пунктах, у респондентов не пользовались популярностью варианты ответов о решительных протекционистских мерах со стороны государства.

Диаграмма 11. Предпочтительная государственная политика в отношении иностранного оборудования, превосходящего отечественные образцы



ГРУППА КОМПАНИЙ BDO

ВЕДУЩАЯ АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА

Группа компаний BDO

Группа компаний BDO — ведущая аудиторско-консалтинговая группа, которая осуществляет деятельность на российском рынке с 1989 года. Компании группы BDO входят в the BDO network — пятую в мире по объемам совокупной выручки международную сеть независимых аудиторских и консультационных компаний, насчитывающую более 48 000 сотрудников в 135 странах. Сегодня Группа компаний BDO предлагает своим клиентам всестороннюю поддержку в следующих областях: аудит, налоговое и правовое консультирование, финансовое консультирование, бизнес-консультирование, системная интеграция, IT-консультирование. В офисах группы работает около 2000 сотрудников. В 2011 году оборот группы превысил 121 млн евро.

Позиции в рейтингах

- Лидирующие позиции в рейтингах агентства «Эксперт РА» по итогам 2011 года:
 - 3-е место среди крупнейших аудиторско-консалтинговых компаний по выручке в 2011 году от предоставления аудиторских услуг (рейтинговое агентство «Эксперт РА»).
 - 2-е место в общем списке крупнейших фирм в сфере аутсорсинга учетных функций по объему совокупной выручки за 2010 год («Эксперт РА»).
 - Группа компаний BDO входит в Топ-10 крупнейших консалтинговых компаний России (рейтинговое агентство «Эксперт РА»).
 - Присвоен максимальный уровень делового потенциала оценочной компании (рейтинговое агентство «Эксперт РА»).

Социальный аудит

Группа компаний BDO выступила в роли официального аудитора российской премии 2009 года «За лучший социальный отчет и отчет в области устойчивого развития», церемония вручения которой проходила под патронажем Совета Федерации ФС РФ. Премия учреждена в 2006 году в рамках Европейской премии за лучшую отчетность в области устойчивого развития (ESRA) в целях поощрения российских компаний, представляющих наиболее полные социальные отчеты. Приглашение выступить в качестве аудитора и принять участие в оценке конкурсантов по критериям ESRA свидетельствует о признании заслуг Группы компаний BDO в области общего аудита и аудита социальной отчетности.

Наши клиенты

АДВ Групп
АФК «Система»
Аэрофлот
Базовый Элемент
Башкирэнерго
Внешэкономбанк
Газпром
Газпром нефть
Группа «Илим»
Группа компаний «Протек»
Группа компаний «Русский Алкоголь»
Группа компаний ПИК
Итера
КНАУФ
Компания «Сухой»
ЛУКОЙЛ
Мосэнерго
МТС
НЛМК
ОАО «РЖД»
ОГК-2

ОХК «УРАЛХИМ»
Планета гостеприимства
Правительство Ханты-Мансийского автономного округа
ПФПГ
РАО ЕЭС
РОСАТОМ
РОСНАНО
Роснефть
РОСТЕЛЕКОМ
Сбербанк
Связь-банк
СДС
Седьмой континент
Сургутнефтегаз
ТГК-1
ТНК-ВР
ФСК ЕЭС
Эконика
Юг Руси

ИССЛЕДОВАНИЯ BDO

Возможности международной экспансии

Международное объединение BDO при участии агентства StrategyOne ежегодно проводит опрос, посвященный изучению целей компаний в отношении выхода на международные рынки. Это исследование позволяет оценить преимущества и недостатки выхода на рынки различных стран; приоритетные направления анализа — определение стратегий и ключевых факторов успеха компаний, а также проблем, связанных с ростом на международном уровне. Для целей исследования разработан индекс, позволяющий оценить уровень привлекательности региона для осуществления инвестиций (индекс BDO).

Кого ждут деньги?

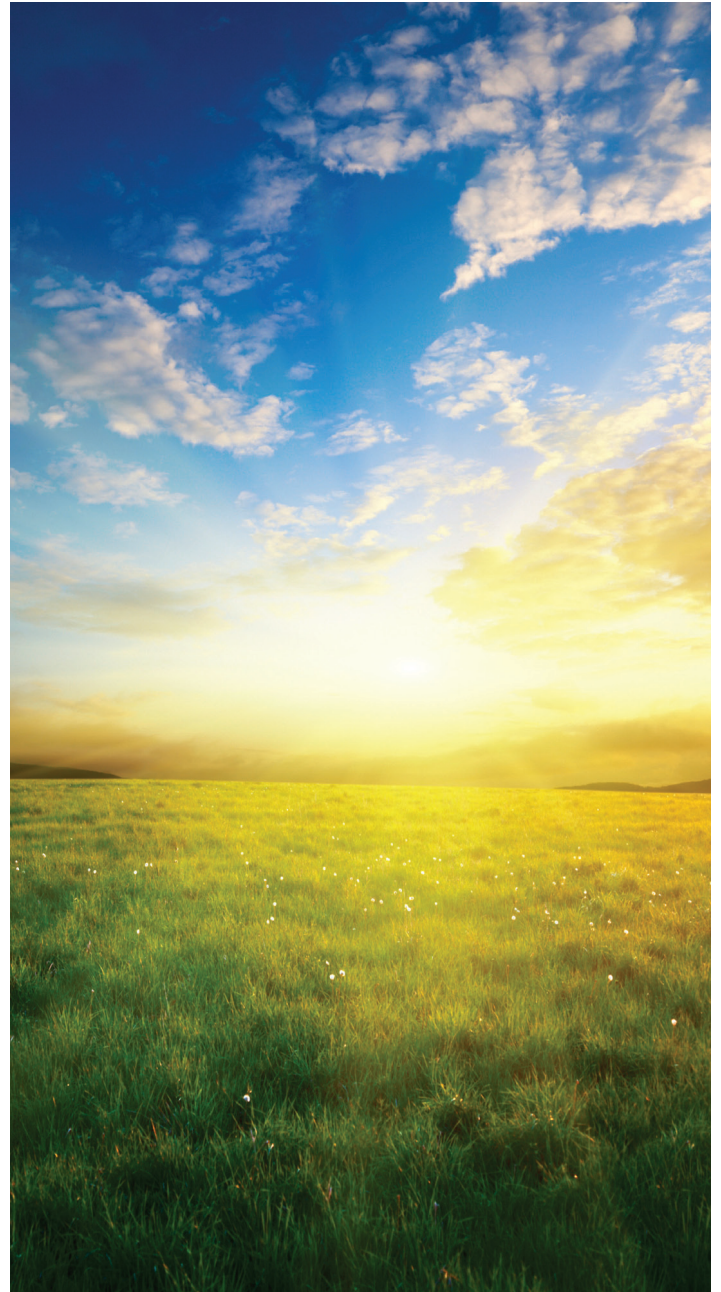
Ежегодно эксперты BDO в России исследуют особенности финансирования реального сектора экономики финансовыми институтами с целью определения характерных для текущего периода векторов и трендов финансирования. В рамках исследования проводится опрос финансовых организаций — коммерческих банков, инвестиционных компаний и банков и инвестиционных подразделений универсальных банков.

Сектор услуг 2020: основные тенденции развития в ближайшее десятилетие

Аналитическое подразделение журнала Economist — The Economist Intelligence Unit при поддержке BDO Великобритании провело широкомасштабный опрос 479 ведущих компаний Европы, Ближнего Востока, Африки и Азиатско-Тихоокеанского региона с целью выявить важнейшие тренды развития сектора услуг. В опросе приняли участие респонденты из всех секторов экономики, а также 8 экспертов из различных отраслей. В результате исследования было сформулировано 8 основных тенденций, которые будут оказывать влияние на сектор услуг в ближайшее десятилетие.

Индекс публичности

Каждый месяц эксперты BDO в России оценивают, как изменилась публичная часть российской экономики: изменение количества публичных компаний подобно пульсу, по которому можно судить об ее состоянии. Отчет об изменении публичности российских компаний за истекший месяц выходит в первых числах следующего месяца и содержит данные об изменениях в перечне публичных компаний и их стоимости, а также о перемещениях акций между котировальными списками и о том, насколько отток был компенсирован притоком.



КОНТАКТНЫЕ ЛИЦА



Дарья Окунева

Партнер

Финансовое консультирование, руководитель группы по оказанию услуг компаниям нефтегазового сектора

D.Okuneva@bdo.ru



Андрей Балякин

Старший партнер

Аудит

A.Baliakin@bdo.ru



Сергей Челышков

Партнер

Налоговое и правовое консультирование

S.Chelyshkov@bdo.ru



Олег Соколов

Партнер

Бизнес-консультирование

Oy.sokolov@bdo.ru

В ПОДГОТОВКЕ И ПРОВЕДЕНИИ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРИНИМАЛИ УЧАСТИЕ

Разработка и проведение исследования:

Григорий Злочевский
Менеджер по анализу рынка

Редактура, дизайн и верстка:

Тамара Рыбка
Редактор

Виктор Притоманов
Старший дизайнер

Центральный офис BDO в России

Россия, 115054, Москва,
ул. Дубининская, дом 53, строение 7
Тел.: +7 (495) 797 5665
Факс: +7 (495) 797 5660
reception@bdo.ru

www.bdo.ru

Несмотря на то, что данная публикация была тщательно подготовлена специалистами компании, она может быть использована только для получения общего представления об обсуждаемом в ней предмете. Не рекомендуется использовать представленную в публикации информацию в качестве профессиональной консультации по конкретному вопросу. Прежде чем предпринять какие-либо действия или воздержаться от принятия каких-либо действий на основании данной публикации, необходимо получить профессиональную консультацию специалиста. Группа компаний BDO, ее партнеры, сотрудники и агенты не несут никакой ответственности за любые убытки, понесенные в связи с принятием или отказом от принятия каких-либо действий или решений на основе информации, содержащейся в данной публикации.

ЗАО «БДО», ЗАО «БДО Техническая Экспертиза», ООО «БДО Юникон Консалтинг», ЗАО «БДО Юникон Бизнес Солюшнс», ЗАО БДО Юникон Бизнес Сервис, ООО «БДО Менеджмент», зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации, являются членами международного объединения независимых компаний BDO. Название BDO относится к фирмам, являющимся участниками BDO International Limited, британского общества с ответственностью, ограниченной гарантией его участников. Каждая компания объединения является самостоятельным юридическим лицом и не выступает в качестве агента BDO International Limited или любой другой компании объединения.

BDO — торговая марка объединения BDO и каждой компании — участницы объединения.

© 2012 ООО «БДО Менеджмент». Все права защищены.