



**Рынок нефтесервисного
машиностроения России-2011.
Прогнозы развития в 2012-2015г.**



Демо-версия исследования

Оглавление

1	Введение	4
	Цель исследования	4
	Задачи исследования	4
	Целевая выборка для исследования	4
	Методы сбора и анализа информации	4
2	Положение и состояние нефтегазовой и машиностроительной отраслей в экономике России	5
3	Виды оборудования и техники для нефтесервисных предприятий	12
3.1.	Емкостное оборудование	12
3.2.	Оборудование для ремонта и эксплуатации скважин	13
3.3.	Емкостно-наливная техника	15
4	Текущий и потенциальный объем рынков сбыта нефтесервисного оборудования и техники	17
4.1.	Текущий объем и потенциал рынка емкостного оборудования	18
4.2.	Текущий объем и потенциал рынка нефтепромыслового оборудования	23
4.3.	Текущий объем и потенциал рынка емкостно-наливной техники	25
5	Степень насыщенности рынка	28
6	Динамика продаж и прогноз развития рынка	30
7	Структура потребительского рынка по сегментам	34
8	Показатели рыночной концентрации в отрасли	35
9	Основные конкуренты в отрасли	36
9.1.	Основные игроки в сегменте производства ёмкостей для СУГ и нефтепродуктов	40
9.2.	Основные игроки в сегменте нефтепромыслового оборудования	41
9.3.	Основные игроки в сегменте ёмкостно-наливной прицепной техники	44
10	Барьеры входа в отрасль	45
11	Сезонность спроса и предложения	45
12	Основные каналы продаж и методы стимулирования сбыта	46
12.1.	Каналы продаж нефтесервисных машиностроителей	46
12.2.	Реклама, маркетинг и стимулирование сбыта в машиностроительной отрасли	47
13	Принципы ценообразования, динамика цен	48
14	Скорость инноваций и технологических изменений в отрасли	53
15	Степень государственного регулирования отрасли	54
16	Оценка пяти сил конкуренции в отрасли по Портеру	56
16.1.	Силы конкуренции в сегменте ёмкостного оборудования	56
16.2.	Силы конкуренции в сегменте нефтепромыслового оборудования	57
16.3.	Силы конкуренции в сегменте емкостно-наливной прицепной техники	59
17	Бизнес-профили машиностроительных предприятий в сегменте нефтесервиса	61
17.1.	Российские производители емкостной и емкостно-наливной прицепной грузовой техники	61
	ОАО «НефАЗ» (Нефтекамский автозавод)	61

	ОАО «Завод ГРАЗ»	67
	ОАО «Завод Старт»	71
	ООО «ППЭО ЭнергоМаш»	74
17.2.	Российские производители нефтегазопромыслового и емкостного оборудования	76
	ОАО «Ижнефтемаш»	76
	ОАО «ПервомайскХимМаш»	79
	ОАО «Уралтрансмаш»	82
	ОАО «Мотовилихинские заводы»	86
	ОАО «Очерский машиностроительный завод»	89
	ОАО «Шадринский завод транспортного машиностроения»	92
	ОАО «ФасХимМаш»	94
	ОАО «Нальчикский машиностроительный завод»	96
	ЗАО «Челябинский завод металлоконструкций»	98
	ООО «Ферро Инжиниринг Групп»	101
18	Резюме	104
19	Информация о компании-исполнителе Проекта	105
20	Приложения	106
20.1.	Ведущие нефтяные компании России	106
20.2.	Ведущие нефтесервисные компании России	109

Перечень диаграмм

1. Динамика рынка добычи и переработки нефти в России в 2005 – 2011 г.
2. Динамика объема эксплуатационного бурения в России в 2000 – 2015 г. (прогноз)
3. Структура рынка нефтесервисных услуг в России
4. Структура рынка нефтесервисных услуг по источнику дохода
5. Степень износа основных фондов добывающих и обрабатывающих производство в России
6. Динамика объема вложенных инвестиций в основные фонды российских предприятий
7. Динамика объемов рынка нефтесервисного оборудования в России в 2006 – 2011 гг.
8. Текущий объем российского рынка сжиженных газов и его потенциал в 2012 – 2020 гг.
9. Динамика объема и структуры потребления УВС на нефтехимические нужды в России в 2010 г. и прогноз на 2020 г.
10. Структура текущего использования СУГ в России
11. Прогноз объемов внутреннего использования СУГ в России в 2020 г.
12. Парк емкостей для СУГ в РФ в 2010 г. и прогноз на 2020 г.
13. Прогноз роста потребительского спроса на новые емкости для СУГ с 2010 до 2020 гг.
14. Текущий и потенциальный объемы рынка емкостей для СУГ в России
15. Прогноз роста потенциала потребительского спроса на оборудование по ремонту и эксплуатации скважин в России с 2011 по 2015 гг.
16. Динамика объемов переработки нефти в светлые нефтепродукты в России в 2005 – 2011 гг.
17. Структура российского рынка средств доставки светлых нефтепродуктов от НПЗ
18. Структура ежегодного обновления рынка емкостно-наливной техники в России
19. Потребительский спрос на эксплуатацию емкостно-наливной техники для светлых нефтепродуктов в России

20. Сравнение прогнозной средней скорости прироста сегментов рынка нефтесервисного машиностроения
21. Динамика производства емкостей для СУГ в России
22. Динамика производства станков-качалок в России
23. Динамика производства автоцистерн в России
24. Динамика производства цистерн в России
25. Структура потребителей продукции нефтесервисного машиностроения по отраслям
26. Коэффициенты концентрации производства по видам нефтесервисного оборудования и техники
27. Объем выручки ведущих машиностроительных предприятий в России в 2010 г.
28. Сравнение объема чистой прибыли, полученной ведущими МСЗ в 2010 г.
29. Количество персонала в штате ведущих МСЗ
30. Сравнение показателя рентабельности продаж предприятий нефтесервисного машиностроения в 2010 г.
31. Сравнение выработки на 1 рабочего на ведущих МСЗ
32. Структура российского рынка производителей станков-качалок
33. Структура российского рынка насосных штанг
34. Структура российского рынка емкостно-наливной техники
35. Цены российских производителей на цементирующие агрегаты
36. Цены российских производителей на паропромысловые установки
37. Цены на автоцистерны российских производителей
38. Динамика средних цен на емкостно-наливную прицепную технику в 2010 – 2011 г.
39. Средние цены российских производителей на автоцистерны и цистерны (прирост за год)
40. Средняя рыночные цены российских производителей на емкостную автотехнику
41. Средние цены на новые импортные емкостные полуприцепы
42. Средние цены на емкости для СУГ одностенные наземные различной вместимости
43. Средние цены на прицепы ОАО «НефАЗ»
44. Средние цены на полуприцепы ОАО «НефАЗ»
45. Динамика выручки ОАО «НефАЗ» за 5 лет
46. Структура реализованной продукции «НефАЗ» в 2010 г., %
47. Количество основной реализованной продукции «НефАЗ». Единиц
48. Запас производственной мощности «НефАЗ» по прицепной и емкостной технике
49. Ассортиментная структура продукции ОАО «ГрАЗ»
50. Динамика выручки и прибыли «ГрАЗ»
51. Дилерская сеть «ГрАЗ» в России
52. Динамика выручки и валовой прибыли «Завода Старт» за 3 года
53. Динамика чистой прибыли «Завода Старт» за 4 года
54. Выручка от продаж по видам продукции «Завода Старт»
55. Структура ассортимента спецтехники завода «Энергомаш»
56. Отпускные средние цены на спецтехнику «Энергомаш»
57. Динамика выпуска основных видов продукции ОАО «Ижнетемаш» за 3 года
58. Динамика выпуска станков-качалок «Ижнефтемаш» с 1993 по 2010 г.
59. Динамика выручки и валовой прибыли «Ижнефтемаш» за 3 года
60. Динамика чистой прибыли «Ижнефтемаш» за 3 года
61. Динамика выручки и валовой прибыли ОАО «ПервомайскХимМаш» за 5 лет
62. Динамика чистой прибыли «ПервомайскХимМаш» за 5 лет
63. Динамика выпуска станков-качалок «Уралтрансмаш» с 2001 по 2010 г.
64. Динамика выручки и прибыли от продаж «Уралтрансмаш»
65. Динамика рентабельности продаж «Уралтрансмаш»
66. Цены на станки-качалки «Уралтрансмаш»
67. Реализация нефтепромыслового оборудования ОАО «Мотовилихинские заводы»
68. Динамика выручки и валовой прибыли «Мотовилихинские заводы» за 4 года

69. Динамика рентабельности продаж «Мотовилихинские заводы» за 4 года
70. Структура реализации по основным видам продукции ОАО «Очерский МЗ» в 2011 г.
71. Динамика выручки «Очерский МЗ» за 3 года
72. Коэффициенты финансовой устойчивости «Очерский МЗ» в 2010 г
73. Динамика выручки и валовой прибыли Шадринского ЗТМ за 4 года
74. Динамика чистой прибыли ШЗТМ за 4 года
75. Цены на резервуары для СУГ «ФасХимМаш»
76. Объем выручки и валовая прибыль ОАО «Нальчикский МЗ» за 4 года
77. Динамика чистой прибыли «Нальчикский МЗ» за 5 лет
78. Динамика выручки и валовой прибыли ЗАО «ЧЗМК» за 5 лет
79. Динамика чистой прибыли «ЧЗМК» за 5 лет
80. Динамика рентабельности по чистой прибыли «ЧЗМК» за 5 лет
81. Динамика объемов продаж ООО «Ферро Инжиниринг Групп» за 3 года
82. Структура продаж по видам продукции «Ферро Инжиниринг Групп»

Настоящий Отчет был подготовлен компанией «**Технологии Роста**» исключительно в целях информации. Содержащаяся в этом Отчете информация была получена из источников, которые являются надежными, по мнению «**Технологии Роста**», однако при этом не гарантируется абсолютная точность и полнота информации для любых целей. Все мнения и оценки отражают мнение авторов на день публикации.

Этот Отчет, а также любая его часть является интеллектуальной собственностью **ООО «Технологии Роста»**, признаваемой любым покупателем Отчета в бессрочном порядке, согласно Закону об интеллектуальной собственности и авторском праве РФ. Отчет не может распространяться, публиковаться или тиражироваться любыми способами без письменного разрешения владельца. **Copyrights©Технологии Роста.**

1. Введение

Цель исследования

Целью данного исследования является анализ состояния, потенциала и тенденций развития машиностроительной отрасли России в сегменте производства нефтесервисного оборудования и автотехники, предназначенных для работы на нефтяных и газовых скважинах и обслуживающих инфраструктурных предприятий.

Результаты исследования являются обоснованием коммерческой целесообразности создания и/или развития машиностроительного завода указанной специализации.

Задачи исследования

В задачи данного исследования входят:

- Выявление наиболее перспективных и растущих сегментов нефтесервисного машиностроения в России,
- Определение текущей емкости сегментов нефтесервисного машиностроения,
- Сравнительный расчет импортной составляющей в каждом сегменте,
- Прогнозирование развития сегментов нефтесервисного машиностроения и оценка их потенциала до 2015 – 2020 гг.
- Анализ рыночной информации по ведущим игрокам в отрасли нефтесервисного машиностроения,
- Сравнение ценовой и ассортиментной политики ведущих предприятий,
- Выводы о коммерческой привлекательности нефтесервисного машиностроения.

Целевая выборка для исследования

- В ходе исследования проанализированы 3 основных сегмента нефтесервисного машиностроения: нефтесервисное оборудование для эксплуатации и ремонта скважин, ёмкостное оборудование для временного хранения нефтепродуктов, ёмкостно-наливная прицепная автотехника.
- В каждом сегменте собрана подробная информация и предоставлены бизнес-профили по 14 ведущим отечественным игрокам рынка.

Методы сбора и анализа информации

- Классический кабинетный анализ,
- Экспертные интервью представителей и аналитиков рынка,
- Авторские методики «Технологии Роста» по расчетам и прогнозам.

2. Положение и состояние нефтегазовой и машиностроительной отраслей в экономике России

Положение российской нефтегазовой отрасли является поистине уникальным в мировом масштабе. По сравнению с подавляющим большинством мировых держав-нефтедобытчиков, в России есть еще значительные неразработанные традиционные материковые запасы нефти и газа, добывать нефть и газ из которых на 25-50% дешевле, чем из глубоководных скважин в Мексиканском заливе или на шельфе Западной Африки.¹

Относительно низкие издержки нефтедобычи в России, усложнение условий добычи во всем мире, а также растущий глобальный спрос на углеводороды, дают преимущество российской нефтегазовой отрасли. Такое преимущество сохранится еще долгое время, и российское топливо будет востребовано при любых существующих прогнозах мирового спроса.

Нефтедобыча имеет огромное значение для всей экономики Российской Федерации. Совокупные налоговые поступления от предприятий нефтяной промышленности в федеральный и региональные бюджеты в 2010 г. составили около 45% от общего объема.

Россия располагает значительными ресурсами углеводородов. На ее территории находится около 24% мировых доказанных запасов газа и почти 6% мировых доказанных запасов нефти.²

Диаграмма 1



Источник: Росстат

Прогнозные ресурсы нефти оцениваются в 44 млрд. тонн, $\frac{3}{4}$ которых расположены на суше.³ На долю двух федеральных округов (Уральского и Сибирского) приходится

¹ Вестник McKinsey, ноябрь 2011 г

² Данные Сообщества РУПЕК, август 2011 г

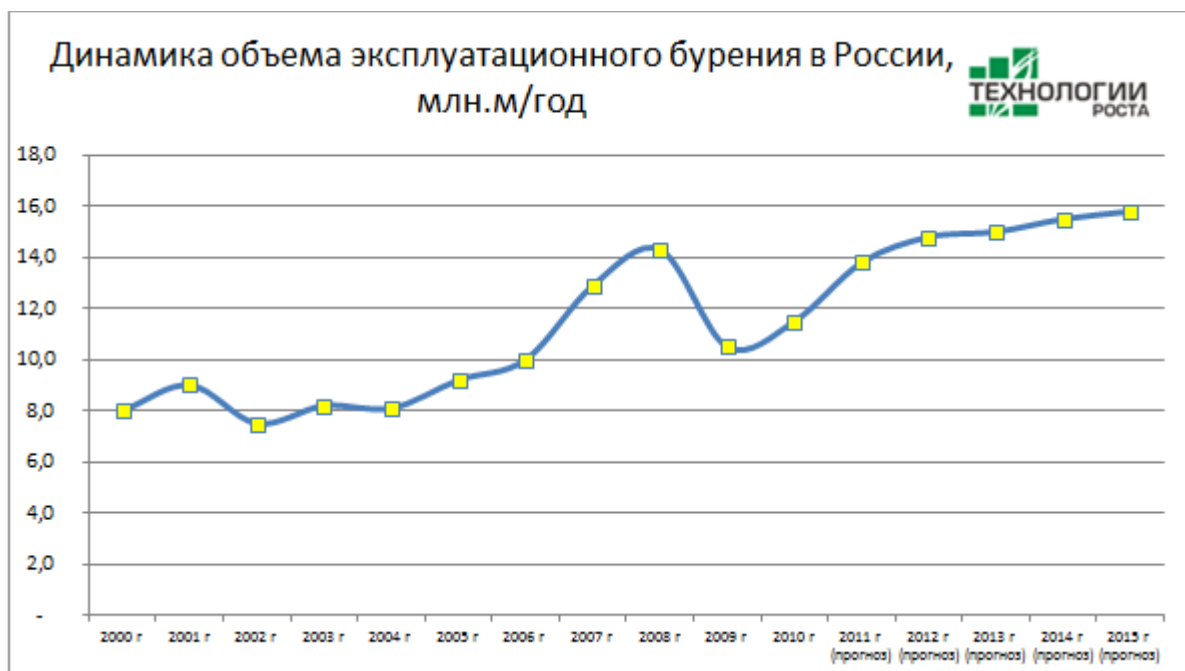
³ Оценка RMG, февраль 2011 г

примерно 60% ресурсов нефти и 40% ресурсов газа. Из остальных регионов выделяется Дальний Восток – около 6% прогнозных ресурсов нефти.

.....

После существенного падения объемов эксплуатационного бурения в «кризисные» времена, российские нефтедобывающие компании по итогам 2010 года начали стабильное восстановление добычи нефти и газа. По прогнозам отраслевых аналитиков и планам самих недропользователей, в 2015 году объем эксплуатационного бурения достигнет 15,8 млн. м.⁴

Диаграмма 2



Источник: агрегированные данные аналитиков нефтяной отрасли, расчеты «Технологии Роста»

При этом российским нефтяным компаниям нужно поддерживать добычу на старых месторождениях и разрабатывать все более сложные месторождения в Восточной Сибири, на Крайнем Севере и шельфе. Эти задачи требуют более дорогостоящих сервисных работ: горизонтального бурения, 3D геофизики и других.

Сложившаяся ситуация на нефтегазовом рынке России, по мнению отраслевой аналитической компании RMG, способствует повышению спроса на услуги нефтесервисных компаний и нефтепромысловое оборудование.⁵

Именно развитие нефтесервиса в России может стать механизмом превращения сырьевого развития экономики в технологическое. Определенные институциональные предпосылки для этого существуют: если сама российская нефтяная промышленность – классический пример олигархического и политизированного развития, то применительно к нефтегазовому сервису абсолютно все эксперты отмечают высоко конкурентную ситуацию.⁶

Предложенная реформа налогообложения новых месторождений, направленная на возрождение роста добычи нефти в России через стимулирование инвестиций в новые

⁴ Агрегированные данные Минэнерго, Douglas-Westwood, Коммерсантъ, ВКС, др. экспертов рынка

⁵ Компания RMG, отчет за февраль 2011 г.

⁶ Журнал «Нефтегазовое дело», 2010 г.

проекты, будет способствовать росту нефтесервисных компаний. Изменение налогового режима с 1 октября 2011 года улучшило положение нефтесервисных компаний. Новый режим направлен на стимулирование нефтедобычи, в том числе на низкодебитных скважинах, а значит, потребность в нефтесервисных услугах в ближайшее время будет расти.⁷

Совокупный объем нефтесервисного рынка, по оценкам разных экспертов, в настоящее время составляет около **\$20 – 22 млрд.**

При этом нефтесервис можно четко разделить на 2 составляющие: собственно работы и услуги, и нефтегазовое оборудование. Сегмент нефтесервисных услуг включает в себя разведку, бурение, геофизические работы (исследование пробуренных скважин), текущий и капитальный ремонт скважин, интенсификацию добычи нефти, услуги специализированного транспорта, обслуживание и ремонт нефтепромыслового оборудования

В сегмент рынка нефтесервисного оборудования входят несколько категорий:

- Буровое оборудование,
- Эксплуатационное оборудование скважин,
- Оборудование для строительства и оснащения трубопроводов,
- Ремонтное оборудование,
- Специальные транспортные средства для перевозки нефтепродуктов,
- Емкости для временного хранения нефтепродуктов и газов,
- Оборудование перерабатывающих химических производств.

Основные средства большинства отечественных нефтедобывающих и нефтесервисных предприятий имеют значительную степень физического износа и морального устаревания.

Потенциальный объем инвестиций в нефтехимическое производство до 2030 года может составить около **1 трлн. рублей**⁸

По данным СИБУРа, около 40-50% капитальных вложений идет на приобретение оборудования. Таким образом, в ближайшие 20 лет российские машиностроители могли бы получить заказов на **400-450 млрд. рублей**.⁹

В российском нефтегазовом машиностроении в настоящее время действуют более 200 разрозненных заводов. Им сложно обеспечивать необходимые инвестиции в техническое перевооружение и свое развитие, и успешно конкурировать на рынке с крупными, хорошо оснащенными и опытными зарубежными производителями.

Продукция сектора ориентирована главным образом на внутренний спрос.

Кризис предоставил отечественным машиностроительным предприятиям дополнительные конкурентные преимущества в связи с ростом цен на импортные машины и оборудование, потребители вынуждены будут обратить внимание на российские машины и оборудование.

⁷ РБК daily, август 2011 г.

⁸ П. Дегтярев, директор Департамента переработки нефти и газа Министерства энергетики РФ, май 2011 г

⁹ Материалы совещания «Практика и потенциал использования продукции отечественного машиностроения в российской нефтехимии», СИБУР, май 2011 г.

Рынок, на котором работают и будут работать российские поставщики нефтесервисного оборудования, очень обширен, что создает условия для развития и роста отечественного машиностроения. По мнению аналитиков отрасли, через 3 – 5 лет российский рынок с большой долей вероятности будет ощущать дефицит нефтесервисного оборудования по бурению, эксплуатации и ремонту скважин.¹⁰ Этот факт, скорее всего, приведет к росту цен на продукцию нефтесервисных машиностроителей и увеличению импортной составляющей, если отечественные машиностроители не смогут к тому времени предложить современное высокотехнологичное оборудование.

.....

3. Виды оборудования и техники для нефтесервисных предприятий

Машиностроительная отрасль включает в себя производство огромного количества разнотипного оборудования, станков, агрегатов и автотехники, используемого в самых разных отраслях народного хозяйства, в том числе, в нефтесервисе.

В рамках данного исследования было проанализировано производство некоторых, наиболее характерных и востребованных на современном рынке, видов готовой машиностроительной продукции, краткое описание которой и сферы ее применения предоставлены в данном разделе.

3.1. Емкостное оборудование

Емкости (или резервуары) представляют собой стальные цилиндрические либо сферические газгольдеры (емкости) для хранения сжиженного углеводородного газа или продуктов нефтепереработки. Углеводородные газы хранят при избыточном давлении 1,6 МПа и температуре - 40°С, или при низких температурах с давлением до 0,07 МПа.



Данные емкости являются сварными конструкциями с повышенными требованиями к материалам, применяемым при изготовлении резервуаров. Согласно требованиям ПБ 09-566-03, они должны соответствовать коррозионной способности технологической среды при расчетном сроке службы не менее 20 лет.

Сварные швы резервуарной конструкции подлежат 100 % контролю качества различными неразрушающими методами (ультразвуковая дефектоскопия и радиационный контроль). Резервуары изготавливаются из сталей с предъявлением повышенных требований к химическому составу, механическим свойствам и качеству листа в соответствии со специальными техническими условиями. Основная используемая сталь-марки 09Г2С.

На современном рынке существуют альтернативные материалы для изготовления «мягких» емкостей для нефтепродуктов и СУГ, - пластиковые.

В зависимости от формы, резервуары делятся на вертикальные и горизонтальные. По типу исполнения резервуары делятся на несколько групп:

- наземные,
- подземные,

¹⁰ «Вестник McKinsey», ноябрь 2011 г.

- одностенные,
- двустенные,
- сферические,
- изотермические.

Типичной сферой применения резервуаров являются хранилища углеводородных газов и нефтепродуктов.

.....

3.2. Оборудование для ремонта и эксплуатации скважин

Сегмент представлен наиболее широкой ассортиментной линейкой. В перечень оборудования и агрегатов, пользующихся традиционно стабильным спросом на российском рынке, относятся:

- Оборудование для депарафинизации нефтяных и газовых скважин,
- Оборудование для цементирования скважин (агрегаты насосные, насосы поршневые цементировочные, т.п.),
- Агрегаты для кислотной обработки скважин,
- Глубинные скважинные штанговые насосы,
- Станки-качалки,
- Приводы винтовых насосов.

.....

.....

3.3. Емкостно-наливная техника

.....

.....

4. Текущий и потенциальный объем рынков сбыта нефтесервисного оборудования и техники

.....

В относительных величинах рынок нефтесервисного оборудования в целом растет медленнее многих других отраслей российской экономики. Однако в абсолютных значениях значения ежегодного прироста представляются весьма ощутимыми.

Диаграмма 3



Расчетный годовой потенциал спроса на нефтесервисное оборудование в России составляет от **XXX до XXX млрд. рублей** в период с 2012 по 2025 годы.¹¹

Потенциал всего отечественного рынка нефтесервисного оборудования представляется весьма высоким, однако, различные сегменты данного рынка существенно отличаются как по тенденциям роста и объемам, так и по особенностям целевых аудиторий.

Потенциал потребительского спроса рассчитывался с учетом необходимости модернизации и обновления основных средств (парка оборудования) у работающих нефтесервисных компаний отдельно по направлению «буровое оборудование» и «нефтехимическое оборудование», используемое в ходе эксплуатации скважин, транспортировки нефти и газа, и переработки нефтепродуктов.

.....

4.1. Текущий объем и потенциал рынка емкостного оборудования

К 2030 году прогнозируется увеличение добычи природного газа и ПНГ до XXX млрд. кубометров в год. В этот период возможно обеспечить выработку фракций C2+ на уровне XXX млн. тонн в год, в том числе, значительную часть составит сырье для нефтегазохимии.¹²

По мнению генерального директора СИБУРа Дмитрия Конова, к 2015 году объем российского производства СУГ вырастет более чем в 1,5 раза по сравнению с 2010 годом. Существенная часть прироста будет направляться на внутренний рынок как нефтехимическое сырье и топливо для коммунально-бытового сектора, но свободные объемы СУГ в этот период будут превышать внутренний спрос. Экспорт невостребованных на внутреннем рынке объемов является единственной возможностью для поддержания реализуемых в России проектов по росту утилизации ПНГ и добыче природного газа.

¹¹ Экспертные расчеты «Технологии Роста» по агрегированным рыночным данным

¹² «Исследование состояния и перспектив развития нефте- и газопереработки в России», ИНСОР и ИЭФ, апрель 2011 г.

Эксперты энергетического сектора считают, что за 10 лет, с 2010 по 2020 году использование сжиженных газов в качестве сырья для нефтехимической промышленности России возрастет почти в 3 раза, и превысит 15 млн. тонн в год.¹³

В настоящее время XX% добываемых в России сжиженных газов направляется на химическую переработку, а XX% - на экспорт. Через 10 лет структура потребления СУГ кардинально изменится: намного больше СУГ будет использоваться в качестве моторного топлива и энергоносителя в коммунально-бытовом секторе.

Для временного хранения сжиженных углеводородных газов используются специальные емкости, обладающие рядом специфических свойств. В 2010 году, согласно данным Госстат, отечественными производителями было произведено и реализовано 26,7 тысяч подземных и наземных емкостей для СУГ различных модификаций и объемов.¹⁴

Постепенно нарастание объемов используемых СУГ в народном хозяйстве, в первую очередь, в коммунальном секторе и в качестве моторного топлива, потребует значительного увеличения парка рабочих емкостей. Даже если принять, что все используемые сегодня емкости для СУГ останутся в рабочем состоянии через 10 лет, общее количество емкостей для хранения всех СУГ в 2020 году должно вырасти до **XXX-XXX тысяч единиц**.¹⁵

При этом ежегодный прирост парка новых емкостей для СУГ к 2020 году должен дойти до **XXX тысяч единиц**.

Диаграмма 4



Источник: расчеты и прогнозы «Технологии Роста» по агрегированным рыночным данным

Для удовлетворения нужд народного хозяйства России по временному хранению СУГ, общее количество емкостей должно увеличиться в XX раза к 2015 году, и в XX раза к 2020 году по сравнению с парком емкостей на начало 2011 года.

.....

¹³ Минэнерго

¹⁴ Государственная служба статистики, август 2011 г

¹⁵ Экспертные расчеты «Технологии Роста», ноябрь 2011 г

Таким образом, минимальный потенциал рынка потребительского спроса на емкости для СУГ для отечественных производителей составляет более XXX тысяч единиц емкостей к 2015 году, или более XXX тысяч единиц – к 2020 году.

С учетом фактора постепенного физического износа эксплуатируемых емкостей для СУГ, этот потенциал может быть больше на 10-15%.

4.2. Текущий объем и потенциал рынка нефтепромыслового оборудования

Основными покупателями нефтепромыслового оборудования являются нефтесервисные компании, работающие в России. Ассортимент приобретаемого оборудования зависит прежде всего от специализации услуг нефтесервисной компании, которые она оказывает недропользователям. Особого внимания заслуживает сегмент оборудования, используемого при обслуживании работающих скважин, их ремонте и профилактике.

.....

.....

В общей сложности, текущий объем рынка нефтепромыслового оборудования по ремонту и эксплуатации скважин в России, оценивается в **XXX – XXX млрд. рублей**. Скорость прироста рынка составляет около XX%. Таким образом, по прогнозам «Технологии Роста», через 5 лет совокупный потребительский спрос достигнет **XXX - XXX млрд. рублей в год**, при этом импорт будет закрывать как минимум 15-20% спроса.

Среди наиболее известных зарубежных производителей нефтепромыслового оборудования в России следует отметить таких, как:

- Lufkin Industries, Jensen International (USA),
- Upetrom, Vulcan (Румыния),
- Zhongyan Petroleum, Lanzhou General (Китай),
- Sara Service (Индия).

4.3. Текущий объем и потенциал рынка емкостно-наливной техники

К сегменту емкостно-наливной техники относятся, прежде всего, цистерны, автоцистерны, цистерны-прицепы и цистерны-полуприцепы, предназначенные для транспортировки светлых нефтепродуктов. К этому же классу техники относятся газовозы, битумовозы, нефтевозы, мазутовозы, пр.

Для обеспечения бесперебойной доставки отрасль нуждается в емкостно-наливной технике общей вместимостью **XX – XX млн. куб. м**. Общее количество эксплуатируемых машин в России составляет **XXX тысяч единиц**, что соответствует текущей емкости рынка спроса.

При этом для естественного восстановления мощностей автопарка требуется **XX - XX тысяч единиц** новой емкостно-наливной техники в год.¹⁶

Производители и поставщики емкостно-наливной техники в России работают исключительно на заказ. В прошлом 2010 году на российском рынке было реализовано 4,1 тысячи единиц емкостно-наливной техники. В том числе, крупнотоннажных - 2,75

¹⁶ Экспертные расчеты «Технологии Роста» по агрегированным рыночным данным

тысяч единиц, из них 2,23 тысячи – российского производства. Остальные ёмкости имели объем менее 6 куб. м, что делает их мало пригодными для транспортировки нефтепродуктов.

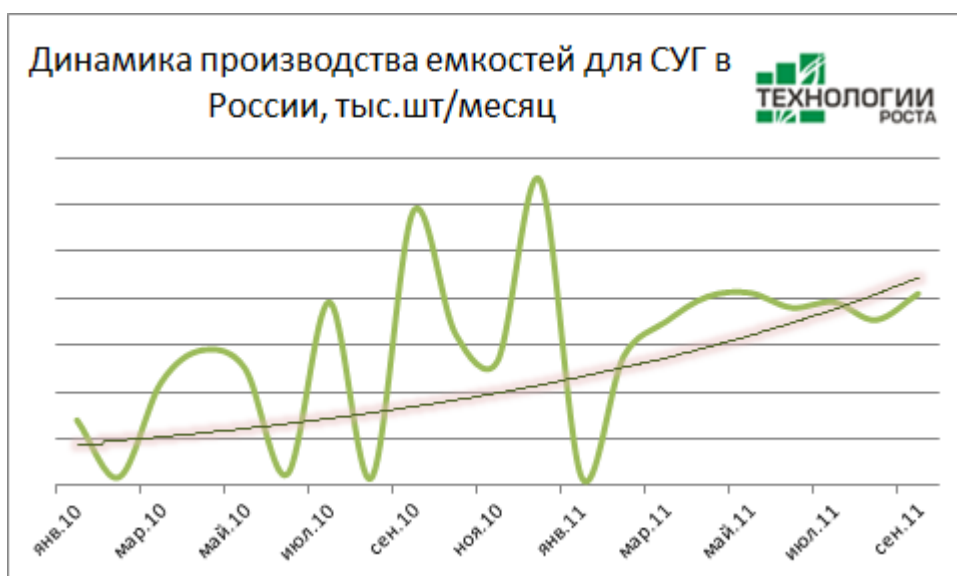
.....

5. Степень насыщенности рынка

6. Динамика продаж и прогноз развития рынка

.....

Диаграмма 5



Источник: Государственная служба статистики

Прирост выпуска емкостей для сжиженных газов СУГ в последнее время очевиден. Кроме традиционного январского «провала», спрос на емкости в первые 9 месяцев 2011 года вырос по отношению к аналогичному периоду прошлого года на 55%, и составил почти XXX тысяч единиц, или почти по XXX тысяч емкостей в месяц.¹⁷

Производство станков-качалок

.....

7. Структура потребительского рынка по сегментам

8. Показатели рыночной концентрации в отрасли

.....

¹⁷ Здесь и далее: данные Госстат, октябрь 2011 г

Показатель рыночной концентрации характеризует степень монополизации рынка и вычисляется как сумма квадратов процентных долей рынка, занимаемых каждой фирмой-производителем одного товара.

Диаграмма 6



Максимальной концентрацией производства обладают сегменты станков-качалок и глубинных погружных насосов, которые являются необходимым оборудованием как для эксплуатации, так и в ходе ремонта нефтяных и газовых скважин.

Производство станков-качалок и глубинных насосов сосредоточено

.....

9. Основные конкуренты в отрасли

Машиностроительная отрасль является одной из самых многоплановых и сложных отраслей народного хозяйства. Уникальная особенность отрасли заключается в огромном количестве разнотипной продукции, которое производят машиностроительные предприятия.

В данном исследовании анализируются показатели заводов-конкурентов, представляющих те сегменты машиностроения, которые являются базовыми для машиностроительного предприятия, специализирующегося в нефтесервисном сегменте.

В выборку для исследования конкурентов вошли:

- ОАО «Ижнефтемаш», г. Ижевск (нефтяное машиностроение: нефтепромысловое оборудование),
- ОАО «Уралтрансмаш», г. Екатеринбург (машиностроение: нефтепромысловое оборудование, буровое оборудование, военная техника),
- ОАО «Мотовилихинские заводы», г. Пермь (машиностроение: нефтепромысловое оборудование, военная техника, металлургия),
- ОАО «Очёрский машиностроительный завод», г. Очёр Пермский край (машиностроение: нефтепромысловое оборудование военная техника, металлургия, железнодорожная техника),

- ОАО «НефАЗ», г.Нефтекамск (транспортное машиностроение: ёмкостно-наливная прицепная техника),
- ОАО «ГрАЗ», г. Грабово (транспортное машиностроение: ёмкостно-наливная прицепная техника),
- ОАО «Завод «Старт», г. Далматово Курганская область (транспортное машиностроение: ёмкостно-наливная прицепная техника),
- ООО «ЭнергоМаш», Челябинская область (транспортное машиностроение: ёмкостно-наливная техника),
- ОАО «ПервомайскХимМаш», п. Первомайский Тамбовской области (химическое машиностроение: газопромысловое и ёмкостное оборудование, нефтепромысловое оборудование),
- ЗАО «ЕлАЗ», Татарстан (машиностроение: нефтепромысловое оборудование, дорожная спецтехника, сельскохозяйственная техника),
- ОАО «ШЗТМ», г. Шадринск Курганская область (химическое машиностроение: газопромысловое и ёмкостное оборудование),
- ОАО «Нальчикский МЗ», г. Нальчик КБР (химическое машиностроение: нефтепромысловое оборудование),
- ЗАО «ПензаСпецавтомаш», г. Пенза (химическое машиностроение: ёмкости для СУГ),
- ООО «Фасхиммаш», г. Кстово Новгородская область (химическое машиностроение: ёмкости для СУГ),
- ООО «Ферро Инжиниринг Групп», г. Чегем КБР (нефтехимическое машиностроение: ёмкости для СУГ, ёмкостно-наливная техника, нефтепромысловое оборудование).

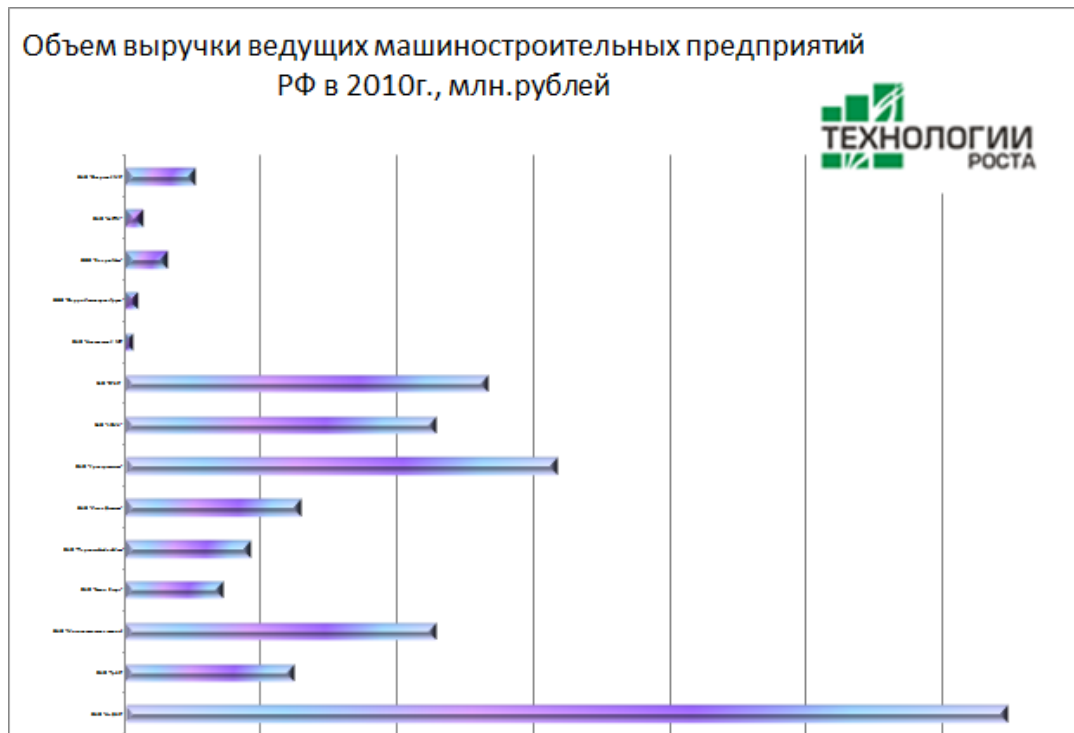
Для корректной оценки конкурентного состояния анализ проводился по предприятиям, имеющим как значительную, так и менее значительную долю на соответствующем сегменте машиностроительной отрасли.

Подробная информация о предприятиях приведена в разделе «Бизнес-профили машиностроительных предприятий нефтесервиса». Ниже предлагаются результаты общего анализа.

.....

.....

Диаграмма 7



Источник: данные предприятий за 2010 год

.....
.....

9.1. Основные игроки в сегменте производства ёмкостей для СУГ и нефтепродуктов

В сегменте производителей ёмкостей для сжиженных газов работает множество средних и малых предприятий.

Среди наиболее известных в РФ производителей, ёмкости для СУГ производят:

- ОАО «Первомайскхиммаш»,
-
-
-

.....
.....

9.2. Основные игроки в сегменте нефтепромыслового оборудования

.....

Диаграмма 8



Источник: расчеты «Технологии Роста» по агрегированным рыночным данным

Импортные станки-качалки и приводы штанговых глубинных насосов в Россию поставляют Lufkin Industries и Jensen International из США, Upetrom и Vulcan из Румынии, около 20 крупных производителей Китая (Zhongyan Petroleum, Lanzhou General, др.), Sara Service из Индии, а также поставщики Канады, Аргентины, Венесуэлы, Бразилии.

.....

Таким образом, сегмент нефтепромыслового насосного оборудования является олигополистическим рынком, на котором имеется место как для крупных предприятий, так и для малых.

9.3. Основные игроки в сегменте ёмкостно-наливной прицепной техники

Лидером среди российских производителей средне и крупнотоннажной ёмкостно-наливной техники является ОАО «НефАЗ».

.....

10. Барьеры входа в отрасль

Основными барьерами входа в машиностроительную отрасль являются

11. Сезонность спроса и предложения

.....

12. Основные каналы продаж и методы стимулирования сбыта

Промышленные рынки, работающие в секторе В2В, к которым относятся все исследуемые сегменты в рамках данного Проекта, имеют ряд характерных особенностей в части организации каналов продаж и методов стимулирования сбыта.

12.1. Каналы продаж нефтесервисных машиностроителей

Как показали исследования «Технологии Роста», подавляющее большинство российских машиностроителей работает с большим запасом производственных мощностей, поэтому вопрос организации успешной системы продаж стоит перед ними особенно остро. Чаще всего машиностроительные предприятия используют 3 канала сбыта:

- Организация собственного Торгового Дома,
- Организация собственной дилерской сети,
- Продажи через специализированные торговые организации.

.....

.....

12.2. Реклама, маркетинг и стимулирование сбыта в машиностроительной отрасли

Рекламная поддержка и активное стимулирование сбыта собственной продукции до сих пор еще не стали осознанной необходимостью для части представителей машиностроительной отрасли.

.....

.....

13. Принципы ценообразования, динамика цен

На всех исследуемых рынках главным принципом ценообразования является конкурентный, что объясняется достаточно высоким уровнем сложившейся конкуренции.

.....

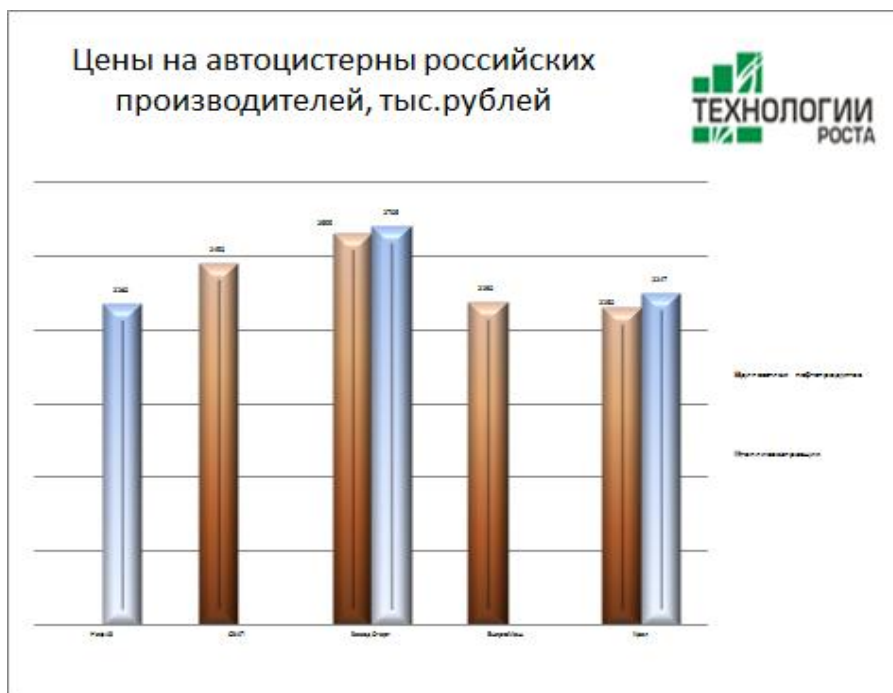
.....

В среднем, цена автоцистерны для светлых нефтепродуктов лежит в пределах от XX до XX млн. рублей.¹⁸

Цены на аналогичные по размеру автоцистерны-топливозаправщики в среднем выше на 3-5%.

¹⁸ Результаты рыночного мониторинга цен производителей «Технологии Роста», сентябрь 2011 г.

Диаграмма 9

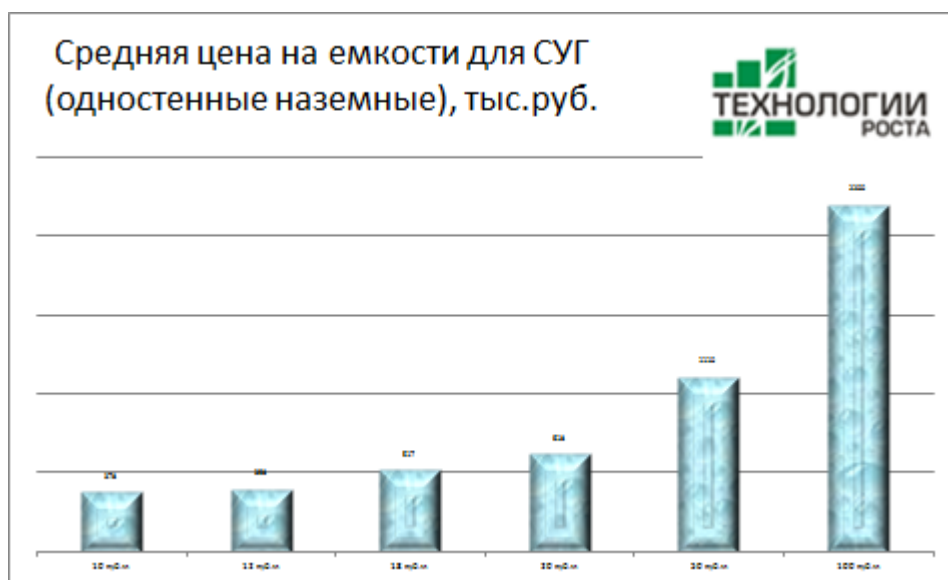


Источник: расчеты «Технологии Роста» по агрегированным рыночным данным

Следует отметить, что за последний год стоимость автоцистерн выросла на 15-20%. Однако еще больше увеличилась цена продаж прицепной ёмкостно-наливной техники.

.....
.....

Диаграмма 10



Источник: расчеты «Технологии Роста» по агрегированным рыночным данным

Ёмкости для сжиженных газов выпускаются нескольких различных модификаций. Наиболее распространенными являются одностенные наземные емкости для СУГ объемами от 10 до 20 куб.м.

14. Скорость инноваций и технологических изменений в отрасли

15. Степень государственного регулирования отрасли

16. Оценка пяти сил конкуренции в отрасли по Портеру

Оценка сил конкуренции в машиностроительной отрасли проводится по каждому сегменту отдельно, так как текущее положение в отрасли и тенденции развития конкуренции существенно отличаются по сегментам, выбранным организаторами Проекта для своего предприятия.

Оценка конкуренции представлена ниже в разрезе 5 сил по Портеру: конкуренты внутри отрасли, потенциальные новые конкуренты, продукты – заменители, сильная позиция поставщиков, сильная позиция покупателей.

16.1. Силы конкуренции в сегменте ёмкостного оборудования

- Конкуренты внутри отрасли

Сегмент ёмкостного оборудования для сжиженных газов на настоящий момент является слабо конкурентным. Крупные предприятия, специализирующиеся на производстве именно ёмкостей для СУГ, и занимающие существенную долю рынка,

.....

- Потенциальные новые конкуренты

Среди потенциальных новых конкурентов возможны крупные машиностроительные предприятия, рассматривающие диверсификацию основного направления для повышения эффективности всего бизнеса.

.....

- Продукты – заменители

К продуктам-заменителям металлических ёмкостей для СУГ можно отнести мягкие ёмкости для сжиженных газов.

Мягкие резервуары значительно легче металлических и не уступают им по прочности.¹⁹

Они позволяют оперативно организовать склад топлива, воды или химикалий без специального фундамента. Мягкие резервуары производятся из высококачественных полимерных материалов.

- Сильная позиция поставщиков

.....

- Сильная позиция покупателей

.....

¹⁹ Данные с корпоративного сайта компании «Нефтетанк», сентябрь 2011 г.

16.2. Силы конкуренции в сегменте нефтепромыслового оборудования

.....

16.3. Силы конкуренции в сегменте емкостно-наливной прицепной техники

.....

17. Бизнес-профили машиностроительных предприятий в сегменте нефтесервиса

.....

17.1. Российские производители емкостной и емкостно-наливной прицепной грузовой техники

ОАО «НефАЗ» (Нефтекамский автозавод)

Место расположения производственных мощностей	Республика Башкортостан, г. Нефтекамск
Генеральный директор	Маликов Раиф Салихович
Год основания	1977 год
Специализация производства	Машиностроение
Ассортимент готовой продукции	Автоцистерны, топливотранспортеры, нефтевозы, битумовозы, прицепы и полуприцепы самосвальные и бортовые
Производственная мощность (потенциал) в год	Самосвальные установки – XXX тысяч единиц, гидроцилиндры – XXX тысяч единиц, самосвальные прицепы и полуприцепы - XXX тысяч единиц, емкостно-наливной техники – XXX тысяч единиц
Объем производства и реализации в 2010 г.	XXX единиц пассажирских автобусов, XXX единиц грузовой прицепной техники, XXX единицы самосвальных установок, XXX единиц емкостно-наливной техники, XXX единиц прочей техники.
Объем выручки в 2010 г.	XXX млрд. рублей
Чистая прибыль в 2010 г.	XXX млн. рублей
Количество персонала, человек	XXX человека
Оборудование и технологии	Заготовительно-прессовый цех “MESSER” (Германия),

	сборочно-сварочный цех «ABB» (Швеция), автоматические линии обработки гидроцилиндров и станки «Kaltenbach», «FMS», «LOCH», «Aberle Robotics» (Германия), окрасочный цех с оборудованием «SCHLICK», «WAGNER» (Германия), др.
Организация сбыта готовой продукции	Дилерская сеть в 14 областях РФ и в Украине (33 представителя)
Достижения	«Лучший российский экспортер в автомобильной промышленности» по итогам 2010 года

Открытое акционерное общество "Нефтекамский автозавод" входит в группу предприятий ОАО "КАМАЗ" и является крупнейшим в России заводом по производству спецнадстроек на шасси КамАЗ.

В числе крупнейших акционеров ОАО "НефАЗ": ОАО "КАМАЗ" (50,02% доля в уставном капитале), Республика Башкортостан (28,50%).²⁰

ОАО «НЕФАЗ» является основным производителем самосвальных установок, салонов вахтовых автомобилей и цистерн на шасси автомобилей КАМАЗ, пассажирских автобусов, прицепной грузовой техники и емкостно-наливной техники. Предприятие активно занимается модернизацией производственных мощностей и внедрением современных технологий.

В состав производства входят:

- заготовительно-прессовой цех с прессами усилием до 2000 тонн, комплексами на базе гильотинных ножниц и установкой плазменной резки («MESSER», Германия);
- сборочно-сварочный цех с поточно-механизированными линиями полуавтоматической сварки коробчатых платформ, конвейерной линией сборки-сварки платформ с трехсторонней разгрузкой и участком автоматической сварки с применением сварочных роботов («ABB», Швеция);
- три цеха механической обработки с автоматическими линиями по обработке гидроцилиндров, станами холодной прокатки, ленточно-отрезными станками («Kaltenbach», Германия), обрабатывающими центрами и станками с ЧПУ, автоматической линией обработки корпусов гидроцилиндров в составе
- обрабатывающего центра («FMS», Германия), станка глубокого сверления («LOCH», Германия) и робота («Aberle Robotics», Германия);
- термогальванический цех с установками ионного азотирования, цинкования и закалки ТВЧ;
- окрасочный цех с линиями окраски платформ и надрамников, оснащенными дробеструйными камерами («SCHLICK», Германия) с системой подвесных толкающих конвейеров, камерами сушки, работающими на газовом топливе, линией окраски деталей с камерой химической подготовки поверхности
- («ROSOMA», Германия), системой полной регенерации воды и окрасочным оборудованием («WAGNER», Германия) для нанесения ЛКМ в электростатическом поле;

²⁰ Данные ОАО «Нефтекамский автозавод» на сентябрь 2011 г.

- сборочный цех с главным конвейером сборки длиной 160 м.

60% реализованной предприятием техники в 2010 году представляет собой

Предприятие выпускает широчайший ассортимент прицепной техники. Средняя цена на прицепы завода – XXX рублей, на полуприцепы XXX рублей.²¹

Диаграмма 11



Источник: расчеты «Технологии Роста» по данным ОАО «НефАЗ»

.....

.....

Совокупная выручка автозавода в 2010 году достигла почти XXX млрд. рублей. За период с января по июль 2011 года выручка составила около XXX млрд. рублей с ростом XXX% к аналогичному периоду прошлого года.²²

.....

Грузовая прицепная техника (бортовые прицепы и полуприцепы) и емкостно-наливная техника (цистерны прицепы и полуприцепы) являются весомой статьей дохода автозавода, и дают порядка XX% выручки.

Самый высокий рост в 2011 году показывает производство автосамосвалов и бортовой прицепной техники. За первые 7 месяцев текущего года, предприятием было реализовано на XXX% больше бортовых прицепов и полуприцепов, чем за аналогичный период 2010 года.

²¹ Расчеты «Технологии Роста» по данным Прайс-листа «НефАЗ», август 2011 г.

²² Данные отчета ОАО «Нефтекамский автозавод» за 7 месяцев 2011 г.

Диаграмма 12



Источник: расчеты «Технологии Роста» по данным ОАО «НефАЗ»

По емкостно-наливной технике рост в январе-июле 2011 г. по сравнению с 2010 г. составил XX процента.²³

Диаграмма 13

Производственный потенциал предприятия по основным видам готовой продукции в 2010 году имел запас прочности XXX%.

По результатам 2010 года, доля «НефАЗ» на российском рынке в 2010 году составила (с учетом импорта) по грузовой прицепной технике – XXX, по емкостно-наливной – XXX%.

Плановая выручка на текущий 2011 год составляет XXX млрд. рублей.²⁴ Очевидно, что с учетом более высокой скорости роста потребительского спроса на основные виды продукции, сложившейся в первые 7 месяцев текущего года, доходы предприятия от продаж превысят XXX млрд. рублей за год.²⁵

Руководство ОАО «НефАЗ» трезво оценивает отраслевые и производственные риски работы в машиностроительной отрасли, регулярно анализирует рынок, разрабатывает мероприятия для снижения рисков.

Так, согласно утвержденному Бизнес-плану развития предприятия в 2011 году, основные действия «НефАЗ» направлены на активизацию продвижения продукции и снижению ее себестоимости, совершенствованию ценовой политики и организации сетей сбыта, концентрации инвестиций и ресурсов на ключевых продуктах, оптимизации системы снабжения, диверсификации источников финансирования.

²³ Данные отчета ОАО «Нефтекамский автозавод» за 7 месяцев 2011 г.

²⁴ Бизнес-план ОАО «НефАЗ» на 2011 г.

²⁵ Прогнозные расчеты «Технологии Роста»

18. Резюме

Результаты деятельности нефтегазового комплекса России выступают основой для обеспечения платежного баланса страны, поддержания курса национальной валюты, формирования инвестиционных ресурсов экономики. Нефтяная отрасль – основной донор бюджета страны и главный источник валютных поступлений.

Однако будущее нефтяной и газовой промышленности не зависит от нынешних цифр добычи. Оно зависит от того, какие новые прорывные технологии будут использоваться нефтяными компаниями, какое новое оборудование мы сможем применить, какие новые методы разработки сложных и трудных месторождений будут использованы.

Сегодня ситуация складывается не в пользу отечественных поставщиков оборудования. Ключевой проблемой является осязаемое технологическое отставание российских машиностроителей от их коллег из-за рубежа.

По мнению экспертов, объемы потерь нефтесервисной машиностроительной отрасли России за годы перестройки вдвое превысили потери экономики страны в периоды Великой Отечественной войны. 25% потребностей нефтегазового комплекса в оборудовании удовлетворяется зарубежными производителями.²⁶

Рынок, на котором работают и будут работать российские поставщики нефтесервисного оборудования, очень обширен, что уже само по себе должно создавать условия для развития и роста отечественного машиностроения. Износ основных фондов многих нефтесервисных предприятий превышает 60-80%.²⁷ По оценке аналитиков рынка, в ближайшие 20 лет российские машиностроители могли бы получить заказов как минимум на 400-450 млрд. рублей.

Значительная часть сегментов нефтесервисного машиностроения может развиваться за счет постепенного импортозамещения, особенно в части оборудования, не требующего использования сверхточных и ультрасовременных технологий. Целенаправленная государственная поддержка отечественных машиностроителей поможет решить часть проблемных вопросов и повысить конкурентную способность российских предприятий.

В то же время, некоторые сегменты нефтесервисного машиностроения находятся сейчас в стадии активного роста, спрос на их продукцию в ближайшие годы будет опережать качественное предложение.

Выход на рынок новых проектов и наращивание производственных мощностей работающих предприятий, специализирующихся на нефтесервисном машиностроении, имеет все перспективы для успешной реализации.

На российском рынке нефтесервисного оборудования на текущий момент есть место как для крупных машиностроительных предприятий, так и для узко специализированных небольших компаний.

От того, насколько эффективно будет решен вопрос технологической модернизации ТЭК, зависит и будущее российской экономики в целом.

²⁶ А. Коржубаев, Л. Эдер. Журнал «Бурение и нефть», апрель 2011 г.

²⁷ Е. Попова. Журнал «Бурение и нефть», май 2011 г.

19. Информация о компании-исполнителе Проекта

Компания ООО «Технологии Роста»

- специализируется на разработке и внедрении прикладных технологий повышения эффективности среднего и малого бизнеса. Мы готовы:

- разработать бизнес-планы,
- сформировать бизнес-модель успешного бизнеса,
- выявить и рассчитать инвестиционные риски,
- провести маркетинговые исследования рынка, потребителей, продукта,
- поставить системы маркетинга и продаж на предприятии,
- поставить корректную систему финансового и управленческого учета,
- разработать эффективную стратегию продвижения,
- оптимизировать бизнес-процессы,
- найти нестандартные управленческие решения,

которые помогут нашим партнерам получать больше прибыли без дополнительных инвестиций.

Генеральный директор
ООО «Технологии Роста»
Конт. телефон +7(919)766560

Тамара В. Решетникова