

ДРТ

ДЕЛОВЫЕ РЕШЕНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ

BUSINESS SOLUTIONS AND TECHNOLOGIES

Стратегии нефтесервисных компаний: мировые тренды и вызовы российского рынка

Исследование

2025

35
ЛЕТ
В РОССИИ

Содержание

01	Вступительное слово	3
02	Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг	4
03	Трансформация моделей бизнеса	8
04	Стратегии и вызовы на российском рынке	16
05	Контакты	24



Вступительное слово

Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг

Трансформация моделей бизнеса

Стратегии и вызовы на российском рынке

Контакты



С 2010 года мировой нефтесервисный рынок претерпел значительные изменения, вызванные макроэкономическими циклами, технологическими трансформациями и глобальными кризисами. Эти изменения сформировали новые бизнес-модели и заставили компании адаптироваться к работе в условиях передела мирового нефтегазового рынка, стагнации спроса и консолидации конкуренции.

В новом исследовании мы оценили перспективы развития нефтесервисного рынка и систематизировали ведущие мировые практики по адаптации стратегии компаний к текущим условиям. Результаты нашего анализа показывают, что интегрированные и капиталоемкие организации утрачивают конкурентные преимущества по сравнению с компаниями, которые разрабатывают свои стратегии на основе одного из трех элементов дифференциации: интеллектуальном лидерстве, технологическом лидерстве или лидерстве по издержкам.

Нефтесервисные компании на российском рынке сталкиваются с неблагоприятными макроэкономическими факторами, ограничением доступа к зарубежным технологиям и сокращением открытого рынка из-за развития собственных сервисов в крупных нефтяных компаниях. В этих условиях необходима своевременная адаптация мировых практик и углубление взаимодействия с заказчиками по интересующим их направлениям в процессе стратегического планирования.

Вступительное слово

Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг

Трансформация моделей бизнеса

Стратегии и вызовы на российском рынке

Контакты



Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг



Вступительное слово

**Мировые тренды рынка
нефтесервисных услуг**

Трансформация моделей
бизнеса

Стратегии и вызовы на
российском рынке

Контакты



Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг

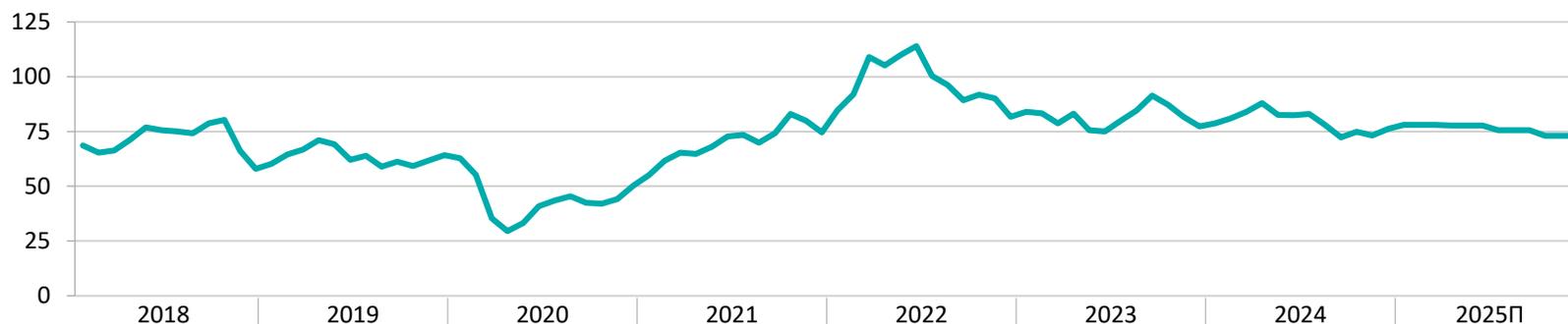


В последние 15 лет мировой рынок нефтесервисных услуг прошел через два макроэкономических цикла: период роста с завершения мирового финансового кризиса в 2009 году до начала кризиса на рынке нефти в 2015 году и период стагнации с 2015 года по настоящее время.

С 2009 до 2014 год рынок нефтесервисных услуг вырос на 70% благодаря дорогой нефти, средняя цена которой превышала 100 долл. США за баррель. В этот период «большая четверка» (SLB, Halliburton, Baker Hughes и Weatherford) быстро расширяла свою географию и сервисы за счет органического роста и приобретения локальных игроков.

Кризис на рынке нефти в конце 2014 года, связанный со снижением потребления нефти и отказом ОПЕК от сокращения добычи, стал крупнейшим вызовом для нефтесервисных компаний.

Среднегодовая цена на нефть Brent, долл. США за 1 барр.



Источник: 2018-2024 - investing.com, 2025 – прогноз EIA

Вступительное слово

Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг

Трансформация моделей бизнеса

Стратегии и вызовы на российском рынке

Контакты



Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг



Руководство нефтесервисных компаний было вынуждено обеспечить устойчивое развитие и адаптировать бизнес к двукратному снижению спроса на услуги по сравнению с 2014 годом. Облегченные активы, интеграция бизнеса с крупными добывающими компаниями, цифровизация для снижения издержек и другие компоненты актуальных сегодня моделей бизнеса были заложены в это время.

Ценовой шок в начале пандемии 2020 года незначительно повлиял на нефтесервисный рынок из-за быстрого ограничения добычи странами ОПЕК+ для стабилизации рынка. Страны — участники сделки регулярно пересматривают эти ограничения, которые будут действовать в течение 2025 года для поддержания мировых цен в диапазоне 70–80 долл. США за баррель.

Вступительное слово

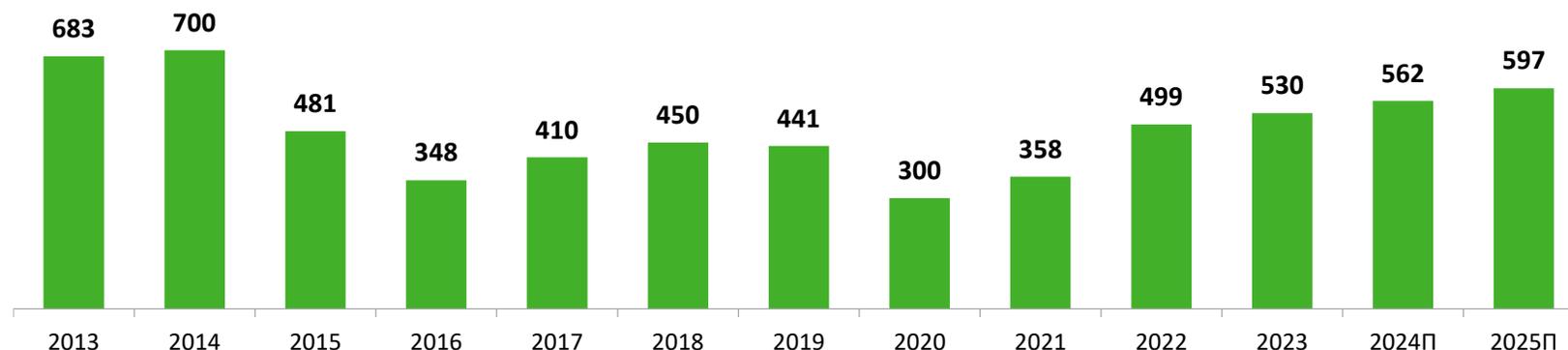
Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг

Трансформация моделей бизнеса

Стратегии и вызовы на российском рынке

Контакты

Капитальные затраты на добычу нефти и газа, млрд долл. США



Источник: International Energy Forum – Upstream Oil & Gas Investment Outlooks, анализ ДРТ



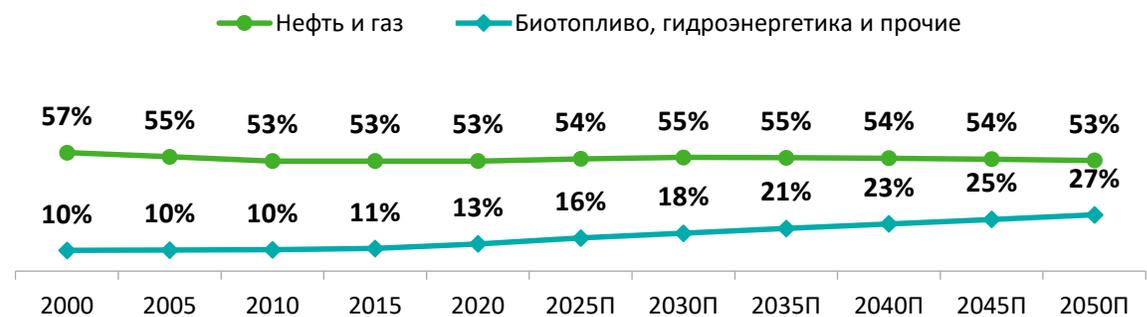
Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг



Несмотря на это, динамика рыночной капитализации крупнейших компаний показывает, что инвесторы считают нефтесервисную отрасль неустойчивой в долгосрочной перспективе. Разрыв долгосрочных контрактов, разрушение цепочек поставок, передел мирового рынка углеводородов в результате введения санкций и постепенный переход на возобновляемые источники энергии привели к сокращению расходов на разведку и добычу со стороны нефтегазовых компаний.

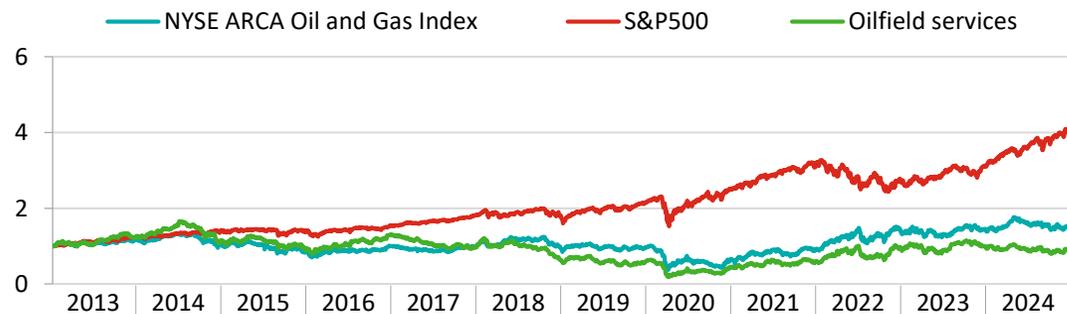
К концу 2024 года рыночная капитализация SLB, Halliburton и Baker Hughes снизилась на 7% по сравнению с началом 2013 года, а Weatherford прошел процедуру банкротства в 2019 году. При этом индекс S&P 500 за это же время вырос более чем в четыре раза.

Доля углеводородов и возобновляемых источников энергии в потреблении энергии в мире в 2000-2050 годах, %



Источник: OPEC World Oil Outlook 2050

Основные рыночные индексы, базис – 04.01.2013



Источник: investing.com; mactrotrends.com; Примечание: Oilfield является процентным ростом сумм рыночной капитализации SLB, Baker Hughes и Haliburton

Вступительное слово

Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг

Трансформация моделей бизнеса

Стратегии и вызовы на российском рынке

Контакты



Трансформация моделей бизнеса



Вступительное слово

Мировые тренды рынка
нефтесервисных услуг

**Трансформация моделей
бизнеса**

Интеллектуальное
лидерство

Технологическое лидерство

Лидерство по издержкам

Диверсификация

**Стратегии и вызовы на
российском рынке**

Контакты

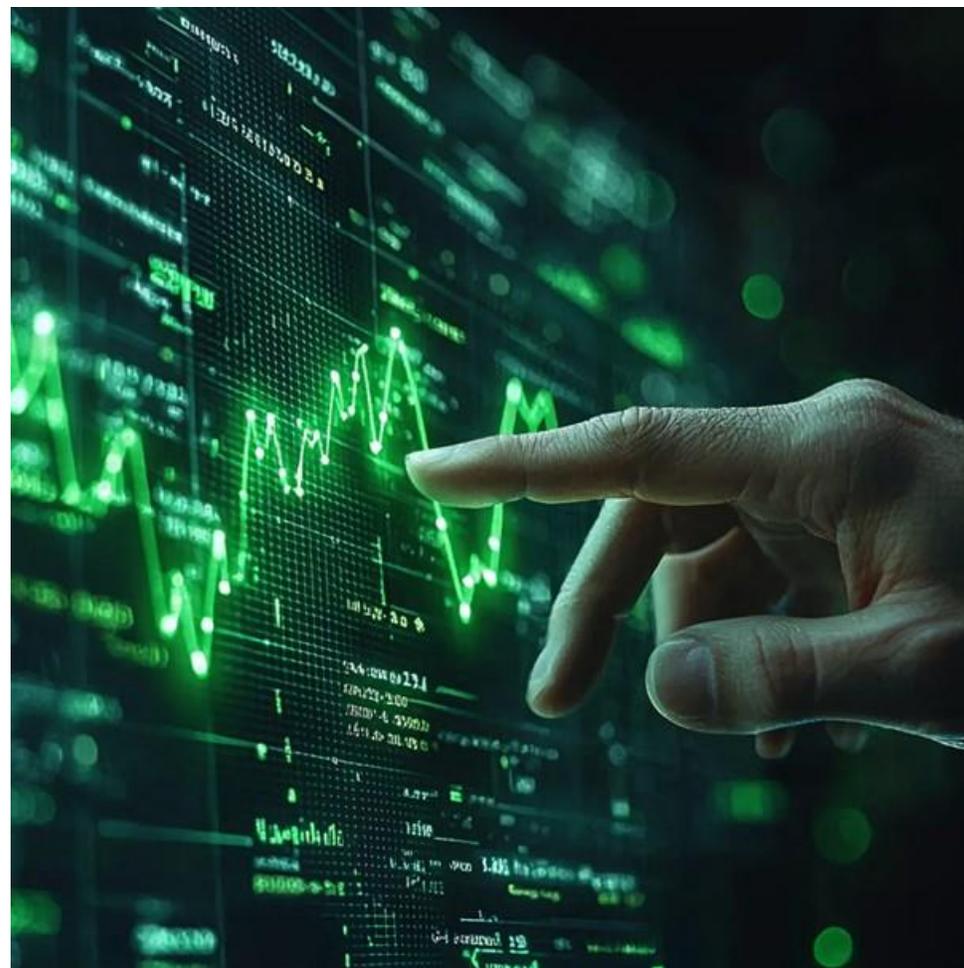


Трансформация моделей бизнеса



За прошедшие 10 лет компании приобрели большой опыт работы в условиях стагнации спроса и жесткой конкуренции на нефтесервисном рынке.

Этот опыт показывает, что интегрированные и капиталоемкие организации теряют конкурентоспособность по сравнению с компаниями, которые концентрируются на наиболее сильных элементах дифференциации. Ключевая причина связана с недостаточным и нестабильным спросом на нефтесервисные услуги для окупаемости долгосрочных капитальных вложений и ускорением темпа инновационных изменений в высокотехнологичных сегментах.



Вступительное слово

Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг

Трансформация моделей бизнеса

Интеллектуальное лидерство

Технологическое лидерство

Лидерство по издержкам

Диверсификация

Стратегии и вызовы на российском рынке

Контакты



Трансформация моделей бизнеса



Компании реализуют четыре основных направления трансформации моделей бизнеса:

интеллектуальное лидерство: акцент на высокорентабельных сегментах с низкой капиталоемкостью на основе нематериальных активов;

технологическое лидерство: разработка и производство высокотехнологического оборудования и управление пулом производственных мощностей;

лидерство по издержкам: максимальное снижение себестоимости услуг за счет облегченных активов, оптимизации процессов, цифровизации производства и других инструментов;

диверсификация в другие отрасли на основе компетенций, приобретенных в нефтесервисной области.

Матрица трансформации моделей бизнеса



Вступительное слово

Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг

Трансформация моделей бизнеса

Интеллектуальное лидерство

Технологическое лидерство

Лидерство по издержкам

Диверсификация

Стратегии и вызовы на российском рынке

Контакты



Трансформация моделей бизнеса

Интеллектуальное лидерство



Компании — интеллектуальные лидеры обладают высочайшим уровнем компетенций в сегменте рынка (технологии выполнения работ, знания о геологии, методы обработки данных и др.).

Конкурентное преимущество таких компаний нематериально и представляет собой экспертов, методологии или программное обеспечение. Производственные мощности при необходимости арендуются под конкретные проекты, как правило, в рамках долгосрочных соглашений с технологическими лидерами.



Например, в 2015 году **SLB** начала постепенно отказываться от капиталоемких направлений деятельности и концентрироваться на высокодоходных сегментах.

В 2022 году компания представила обновленную стратегию, выделив три основных вектора для дальнейшего развития: традиционный нефтегазовый сектор, цифровизация и энергетика. Развитие бизнеса в этих направлениях базируется на опыте компании в области нефтесервисных услуг, который был адаптирован к новым требованиям рынка.



Вступительное слово

Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг

Трансформация моделей бизнеса

Интеллектуальное лидерство

Технологическое лидерство

Лидерство по издержкам

Диверсификация

Стратегии и вызовы на российском рынке

Контакты



Трансформация моделей бизнеса

Технологическое лидерство



Технологические лидеры специализируются на управлении рядом производственных мощностей, как правило, вместе с разработкой и производством высокотехнологичного оборудования.

Производственные мощности передаются в аренду нефтесервисным компаниям, обеспечивая таким образом максимальную загрузку оборудования независимо от наличия заказов в отдельной нефтесервисной компании. При этом собственные компетенции в выполнении нефтесервисных работ могут отсутствовать, поскольку главным конкурентным фактором является качество оборудования и эффективность управления им.

shearwater

Примером реализации этой стратегии является компания **Shearwater GeoServices**.

В 2016 году компании RASMUSSENGRUPPEN AS и GC Rieber Shipping ASA учредили совместное предприятие Shearwater GeoServices, которое специализируется на управлении сейсморазведочными судами и предоставлении их в аренду нефтесервисным компаниям.

С 2018 года Shearwater расширяет флот путем приобретения судов у других компаний (в 2018 году — WesternGeco, в 2021 году — Polarcus). К 2023 году флот компании вырос до 23 судов, что позволило ей занять позицию ведущего оператора судов для сейсморазведочных работ в мире.



Вступительное слово

Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг

Трансформация моделей бизнеса

Интеллектуальное лидерство

Технологическое лидерство

Лидерство по издержкам

Диверсификация

Стратегии и вызовы на российском рынке

Контакты



Трансформация моделей бизнеса

Лидерство по издержкам



Если у компании нет возможности для дифференциации на основе интеллектуальных или технологических компетенций, то лидерство по издержкам является единственным конкурентным преимуществом на нефтесервисном рынке.

Такие компании обычно применяют облегченные активы (аренда оборудования под конкретные проекты) для сокращения капитальных затрат и расходов на проведение ремонтов. Кроме того, операционная эффективность становится частью корпоративной культуры: под пристальным вниманием находится производительность основного персонала, размер административных расходов и управление рентабельностью контрактов.



Основой бизнес-модели американской буровой компании **Helmerich & Payne (H&P)** является лидерство по издержкам.

С 2014 года H&P уделяет огромное внимание оптимизации производственного процесса с целью сокращения издержек как ключевого фактора конкурентоспособности. H&P использует технологические решения для повышения производительности — программное обеспечение собирает и анализирует данные, полученные на разных стадиях бурения, для оптимизации всего процесса и улучшения производственных показателей. Например, применение собственной технологии при бурении в Аргентине позволило сократить время цикла бурения на 25%.

Модель лидерства на издержках

- Повышение производительности основного персонала
- Минимизация общих и административных расходов
- Повышение эффективности инвестиционных проектов
- Управление рентабельностью контрактов



Вступительное слово

Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг

Трансформация моделей бизнеса

Интеллектуальное лидерство

Технологическое лидерство

Лидерство по издержкам

Диверсификация

Стратегии и вызовы на российском рынке

Контакты



Трансформация моделей бизнеса

Диверсификация



Некоторые крупные нефтесервисные компании после 2015 года признали неустойчивость своей бизнес-модели и обозначили постепенный выход из отрасли как стратегическую цель.

Возможности для трансформации зависят от специфики бизнеса компании. Успешные примеры включают такие отрасли, как инженерные изыскания, добыча твердых полезных ископаемых, возобновляемая энергетика и др.

Кроме диверсификации бизнеса, ведущие нефтесервисные компании пересматривают коммуникационную стратегию, чтобы привлечь внимание акционеров к новым направлениям бизнеса и уйти от имиджа зависимых от нефти и газа компаний.

Например, в 2022 году компания **Schlumberger** изменила название на **SLB** и сообщила о своей новой миссии — стать глобальной технологической компанией, ориентированной на внедрение инноваций в сфере энергетики.



Вступительное слово

Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг

Трансформация моделей бизнеса

Интеллектуальное лидерство

Технологическое лидерство

Лидерство по издержкам

Диверсификация

Стратегии и вызовы на российском рынке

Контакты

Трансформация моделей бизнеса

Диверсификация



Один из примеров успешной диверсификации — компания **Fugro**, которая предоставляет инженерные услуги для геотехнических, изыскательских и геологических работ.

В 2017 году руководство компании приняло решение диверсифицировать направления деятельности для минимизации рисков зависимости от нефтегазового рынка. Опираясь на свои ключевые компетенции в сфере инженерных решений, Fugro стала развивать проектный портфель в новых сегментах. Одним из стратегических приоритетов стало увеличение количества проектов в сегментах возобновляемой энергии и инфраструктуры. В 2023 году доля выручки компании от нефтегазового сектора сократилась до менее 40%. Доли возобновляемой энергии и инфраструктуры составили 35% и 23% соответственно.

Структура выручки Fugro по сегментам, %



Источник: отчетность Fugro

Вступительное слово

Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг

Трансформация моделей бизнеса

Интеллектуальное лидерство

Технологическое лидерство

Лидерство по издержкам

Диверсификация

Стратегии и вызовы на российском рынке

Контакты

Стратегии и вызовы на российском рынке



Вступительное слово

Мировые тренды рынка
нефтесервисных услуг

Трансформация моделей
бизнеса

**Стратегии и вызовы на
российском рынке**

Контакты





В условиях текущих макроэкономических вызовов стратегии российских нефтесервисных компаний должны отвечать на **три ключевых вопроса**:



Каковы наши цели?

1

Для ответа на этот вопрос необходим объективный анализ сильных и слабых сторон, перспектив и внешних вызовов для развития компании. В результате анализа должны быть поставлены реалистичные цели и разработаны опции их достижения с учетом внешних и внутренних факторов.

Например, один из недавних проектов ДРТ в этой области включал определение элементов дифференциации бизнеса и разработку возможных опций на основе анализа динамики российского рынка и текущих конкурентных преимуществ заказчика. С учетом полученных выводов и обсуждений с руководством компании были утверждены реалистичные и принятые акционерами стратегические цели до 2030 года.



Как получить прибыль?

2

Стратегия должна эффективно использовать конкурентные преимущества компании. Как в приведенных выше примерах иностранных компаний, элементы дифференциации становятся основой модели бизнеса.

Помимо рассмотренных зарубежных практик, российским компаниям также нужно учитывать локальную специфику рынка. По нашему опыту, стратегии нефтесервисных компаний в России обычно включают следующие приоритеты:

- покупка компаний с сильными нишевыми компетенциями для диверсификации бизнеса в связи с наличием на рынке привлекательных активов по низкой цене;
- развитие долгосрочного взаимодействия с заказчиками из-за высокой концентрации спроса для получения стабильной выручки;
- регулярный мониторинг новых возможностей для развития бизнеса для своевременной корректировки стратегических планов и инвестиционных программ.

Вступительное слово

Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг

Трансформация моделей бизнеса

Стратегии и вызовы на российском рынке

Контакты





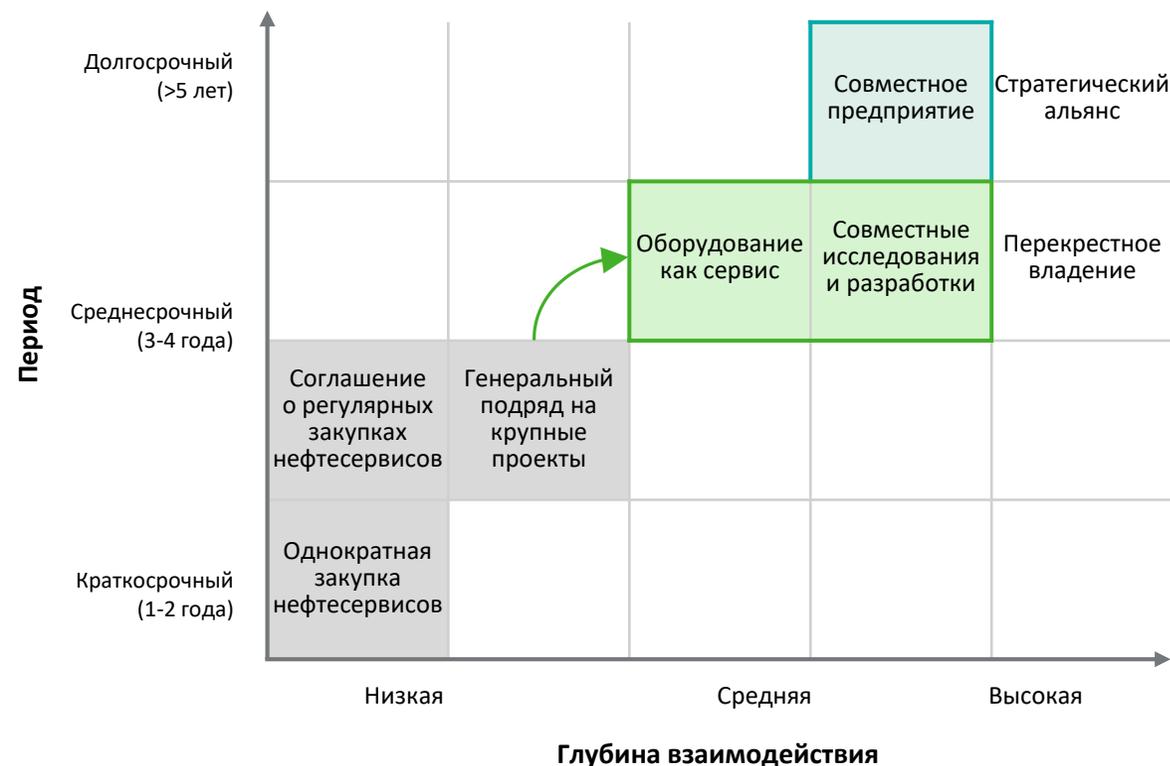
Какие ресурсы необходимы для реализации стратегии?

3

Поиск ресурсов для реализации намеченных инициатив является наиболее сложным вопросом для нефтесервисных компаний. Обычно этот этап включает оценку требуемого объема финансовых вложений, целевого состояния уровня компетенций, организационной модели и зон ответственности подразделений для достижения поставленных стратегических целей посредством выбранной бизнес-модели.

Наш опыт разработки стратегий нефтесервисных компаний с 2022 года показывает, что эффективным способом решения этого вопроса является углубление взаимодействия с заказчиками (нефтяными компаниями) по интересующим их направлениям.

Новые модели взаимодействия с заказчиками



Источник: анализ ДРТ

Вступительное слово

Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг

Трансформация моделей бизнеса

Стратегии и вызовы на российском рынке

Контакты





На замену краткосрочному взаимодействию на уровне отдельных проектов приходят модели взаимодействия, рассчитанные на период от трех лет и включающие обмен активами и прибылью.

К таким моделям относятся предоставление оборудования как услуги, проведение совместных исследований и разработок, а также создание совместных предприятий.

На каждом этапе разработки стратегии важно учитывать актуальные рыночные вызовы и тренды. К ним относятся:

1

Неблагоприятные макроэкономические факторы

К таким факторам относятся рост стоимости заемного капитала, инфляции и налоговой нагрузки, дефицит кадров и отсутствие предпосылок для роста добычи нефти и конденсата.

Высокая ключевая ставка ЦБ РФ привела к снижению доступности новых кредитов и росту стоимости обслуживания текущих кредитов при рефинансировании или использовании плавающей процентной ставки. Рост налога на прибыль компаний с 20% до 25% в 2025 году усилит этот эффект.

Нефтесервисные компании испытывают затруднения при реализации инвестиционных проектов и обеспечении ликвидности. Особенно сильно эти проблемы влияют на малые и средние компании, что будет способствовать концентрации рынка вокруг крупных игроков.

Вступительное слово

Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг

Трансформация моделей бизнеса

Стратегии и вызовы на российском рынке

Контакты



Стратегии и вызовы на российском рынке

Рост инфляции усложняет бюджетирование длительных проектов. Из-за непредсказуемого роста операционных расходов (заработная плата, расходные материалы, логистика и др.) и длительных сроков планирования в отрасли оценка стоимости проектов не успевает за ростом цен. В результате нефтесервисные компании вынуждены отказываться от реализации проектов или реализовывать их с рентабельностью ниже прогнозируемой.

Отрасль также испытывает влияние дефицита кадров, в особенности «синих воротничков», готовых к работе вахтовым методом. Проблема дефицита кадров также обостряется сокращением присутствия в РФ зарубежных нефтесервисных компаний с крупными центрами обучения и подготовки персонала.

Что касается макроэкономических драйверов спроса на нефтесервисные услуги, в России пока нет предпосылок для восстановления объемов добычи нефти и конденсата до уровня 2019 года (561 млн т) из-за ограничений ОПЕК+ и сокращения доступных рынков для экспорта. По прогнозу Международного энергетического агентства, объем добычи в России до 2035 года будет находиться в диапазоне 515–525 млн т в год.



Это означает, что российские нефтегазовые компании смогут снизить или отложить некоторые из запланированных ранее инвестиций в разведку и добычу в ближайшие два-три года.



Вступительное слово

Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг

Трансформация моделей бизнеса

Стратегии и вызовы на российском рынке

Контакты





2 Потеря доступа к зарубежным технологиям

К таким технологиям относятся роторно-управляемые системы, инженерное сопровождение при горизонтальном бурении, бурение на шельфе, некоторые инструменты интенсификации добычи и программное обеспечение.

Процесс выхода зарубежных нефтесервисных компаний с российского рынка продолжается. Компании, для которых российский рынок был одним из приоритетных, продолжают вести деятельность с ограничениями (например, SLB). Несколько других крупных иностранных компаний были проданы российским акционерам и сейчас работают под новыми брендами. Полностью покинули российский рынок компании, не имеющие значительных инвестиций и активов в России.

Несмотря на то что большую часть компетенций, активов и технологий в нефтесервисной отрасли удалось сохранить в России, доступ к новому оборудованию и технологиям ограничен. Эта проблема частично решается с помощью импорта через посредников в дружественных странах, поиска альтернативных поставщиков в Китае и собственных разработок.

Результативность импортозамещения зависит от государственной поддержки и инвестиций нефтяных компаний, поскольку ресурсы независимых сервисных компаний ограничены в условиях стагнации спроса на рынке и высокой ключевой ставки.

Вступительное слово

Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг

Трансформация моделей бизнеса

Стратегии и вызовы на российском рынке

Контакты



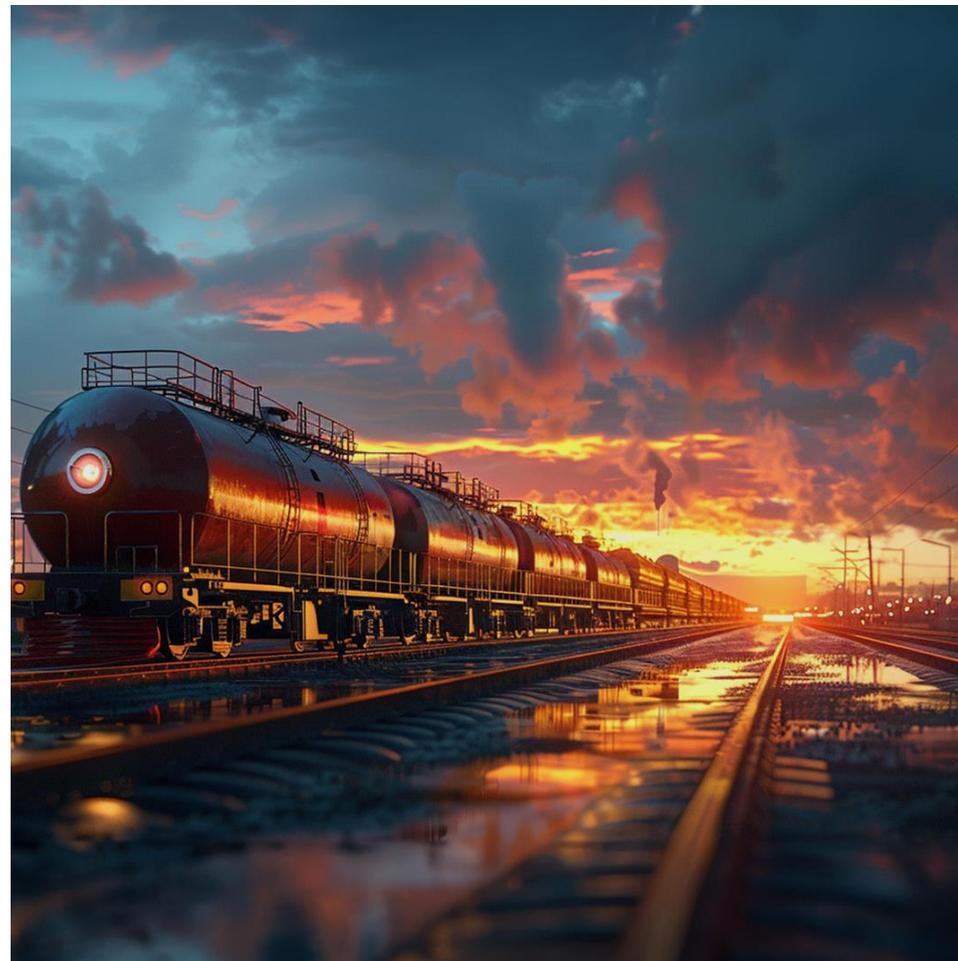


3 Сокращение открытого рынка

Сокращение рынка происходит из-за развития нефтесервисных подразделений в крупных нефтяных компаниях путем покупки независимых игроков и создания собственных сервисов. В результате усилилась ценовая конкуренция на открытом рынке, что привело к ухудшению финансового состояния многих нефтесервисных компаний и ускорению процесса консолидации.



В случае продолжения текущих тенденций в перспективе до 2030 года открытый рынок продолжит сокращаться и оставшиеся зарубежные нефтесервисные компании будут переданы российскому руководству.



Вступительное слово

Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг

Трансформация моделей бизнеса

Стратегии и вызовы на российском рынке

Контакты



Стратегии и вызовы на российском рынке



На начало 2025 года на российском рынке работают более 300 нефтесервисных компаний, которые относятся к одной из четырех категорий:

- **сервисные подразделения ВИНК.** С 2016 года крупные нефтегазовые компании расширяют собственные сервисы за счет покупки независимых компаний и органического роста;
- **крупнейшие¹ российские независимые сервисные компании.** Многие крупные компании 15–20 лет назад были частью внутренних сервисов ВИНК и сохраняют с ними связь в качестве крупных подрядчиков;
- **текущие и бывшие иностранные сервисные компании.** «Большая четверка» иностранных компаний продолжает работать на российском рынке после передачи управления российскому руководству (Baker Hughes, Halliburton) или с ограничениями на передачу технологий от головной компании (SLB, Weatherford);
- **прочие российские независимые сервисные компании.** Доля этих компаний сокращается с 2016 года из-за снижения объема открытого рынка и заключения сделок по слиянию и поглощению со стороны нефтяных компаний.

Структура российского нефтесервисного рынка, 2016-2030 гг.



Источник: отчетность компаний, анализ ДРТ. Примечание: ¹ годовая выручка более 10 млрд руб.

Вступительное слово

Мировые тренды рынка нефтесервисных услуг

Трансформация моделей бизнеса

Стратегии и вызовы на российском рынке

Контакты



Контакты

Чем мы можем помочь?



Стратегическое консультирование

Мы помогаем клиентам разрабатывать стратегии, которые позволяют эффективно реагировать на изменения рынка и оставаться конкурентоспособным в условиях экономических, отраслевых и технологических изменений.

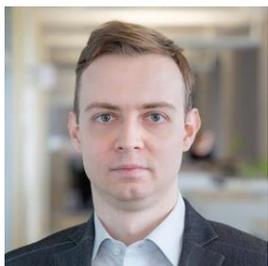
- Актуализация ключевой миссии и целей;
- Разработка или уточнение бизнес-модели;
- Разработка стратегии выхода на новые рынки;
- Построение или оптимизация операционной модели бизнеса;
- Проведение стратегических сессий для высшего руководства компании и ключевых заинтересованных лиц.



Исследования

Наши исследования помогают бизнесу и государственным органам находить оптимальные решения для стратегического развития. Мы предоставляем клиентам качественную рыночную аналитику, поддерживающую принятие управленческих решений.

- Определение конкурентных преимуществ бизнеса;
- Проведение анализа передовых технологий и лучших практик на рынке;
- Выявление приоритетов и предпочтений ключевых клиентских сегментов;
- Оценка обоснованности инвестиций с учетом объективных перспектив спроса и предложения на рынке.



Виталий Михальчук

Старший менеджер

Департамент управленческого
консультирования АО ДРТ

Тел.: +7 (495) 787 06 00

Email: vmikhalchuk@delret.ru

Вступительное слово

Мировые тренды рынка
нефтесервисных услуг

Трансформация моделей
бизнеса

Стратегии и вызовы на
российском рынке

Контакты



ДРТ

ДЕЛОВЫЕ РЕШЕНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ

BUSINESS SOLUTIONS AND TECHNOLOGIES



[Присоединяйтесь к нам
в социальных сетях](#)

delret.ru

Настоящее сообщение содержит информацию только общего характера. При этом компании, действующие под брендом «Деловые Решения и Технологии» (Группа ДРТ, [delret.ru/about](#)), не предоставляют посредством данного сообщения каких-либо консультаций или услуг профессионального характера. Прежде чем принять какое-либо решение или предпринять какие-либо действия, которые могут отразиться на вашем финансовом положении или состоянии дел, проконсультируйтесь с квалифицированным специалистом. Ни одна из компаний Группы ДРТ не несет ответственности за какие-либо убытки, понесенные любым лицом, использующим настоящее сообщение.