

20 Почему российские нефтесервисные компании не хотят выходить на российскую биржу

20 Насколько поможет российскому ТЭК увеличение коэффициента извлечения сырья

22 Зачем «Газпром нефть» решила вернуться в сервисный бизнес



Санкции против России в нефтегазовом секторе сделали импортозамещение национальной идеей и заставили государство вспомнить о намерениях создать единого игрока на этом рынке. Сейчас рассматривается три варианта формирования крупной нефтесервисной госкомпании: на базе УВЗ, «Роснефтегаза» и «Росгеологии». Но участники рынка опасаются монополии, которая может возникнуть при реализации любого из них.

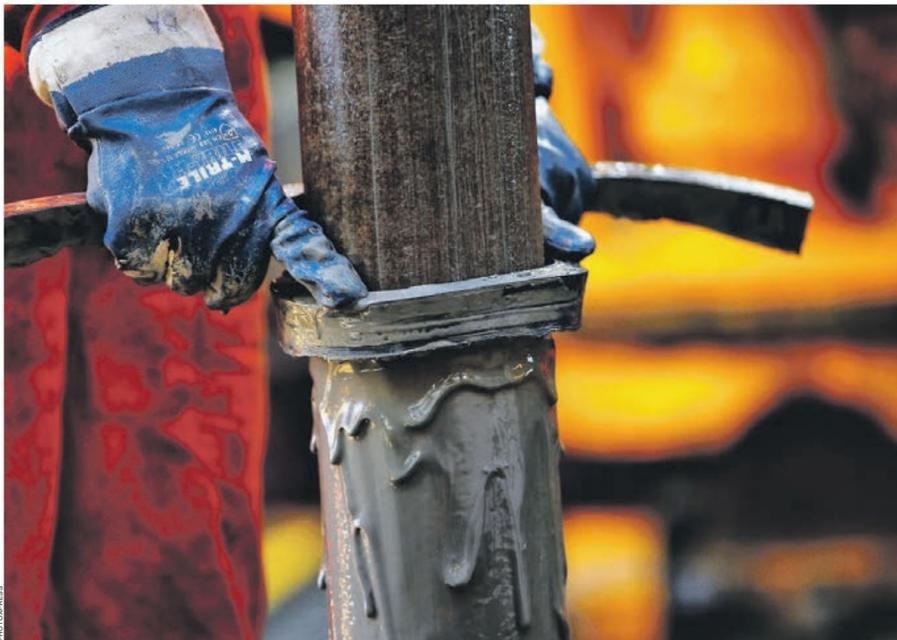
Нефтесервис по-русски

— госкорпорация —

Национальная идея

После введения в сентябре санкций в отношении России, которыми Запад ограничил использование иностранных услуг и технологий в добыче, импортозамещение стало основной национальной идеей. Очередной запрет коснулся поставок технологий и услуг для глубоководных, морских арктических и сланцевых проектов в РФ или российских водах, если они имеют потенциал добычи нефти. Через пару недель после введения санкций Минпромторг сообщил о возможности создания в России единого нефтесервисного игрока. В рамках этого ряд компаний, занимающихся нефтегазовым машиностроением, подписал меморандум о создании совместного предприятия «Национальная инженеринговая сервисная компания» (НИСК).

Глава Минпромторга Денис Мантуров тогда отмечал, что в связи с тем, что с российского рынка уходят зарубежные сервисные компании и производители нефтегазового оборудования, импортозамещение надо обеспечить ускоренными темпами. По его оценке, потенциальный объем рынка превышает 200 млрд руб., а выход с него иностранных компаний позволит полностью загрузить мощности российских предприятий, которые пока используются на 70%. К 2020 году в правительстве рассчитывают поднять уровень импортозамещения в



нефтесервисе до 60–80%. К нефтесервисным услугам относятся: бурение скважин (эксплуатационных и разведочных), их текущий и капитальный ремонт, сейсмические исследования и геофизические работы, строительство инфраструктуры, применение методов повышения нефтеотдачи пластов и интенсификация добычи, транспортные услуги, обслужи-

вание и ремонт нефтепромыслового оборудования. Предполагается, что новый игрок будет создан на базе Уралвагонзавода (УВЗ). По словам заместителя гендиректора компании Андрея Шленского, в СП примут участие Юргинский машиностроительный завод (горношахтное и нефтегазовое оборудование), «УВЗ-Нефтегазсервис» (производственно-

сервисные услуги), входящий в «Римеру» «Ижнефтемаш» (нефтегазовое оборудование, сервис), «Объединенные машиностроительные заводы», которые производят буровые и энергетические установки, и ряд других российских компаний. Какая схема участия частных компаний в общей структуре будет применена, пока не решено.

Шанс на эволюцию

— санкции —

Санкции в отношении проектов освоения углеводородных месторождений с трудноизвлекаемыми запасами освобождают нишу, которую могут занять российские сервисные компании. Однако специфика сегмента требует высокого уровня технологий и значительных финансовых ресурсов. Представители российского нефтесервиса просят нефтяные компании лояльно подходить к формированию контрактных требований к сервисным подрядам, а государство — поддерживать их.

ЕС и США в несколько этапов ввели против России санкции, в конечном итоге ограничившие поставки оборудования для ведения глубоководной геологоразведки и добычи углеводородов на шельфе Арктики, а также сотрудничество европейского и американского бизнеса с российскими компаниями, участвующими в проектах освоения месторождений трудноизвлекаемой нефти. Под ограничение импорта в РФ подпали: буровые платформы, оборудование для горизонтального бурения, программное обеспечение для добычи нефти и газа методом гидравлического разрыва пласта, насосы высокого давления, компрессоры, сейсморазведочная техника.

Санкции задели почти все крупные российские нефтяные компании и лишили их стратегических западных партнеров. Так, «Роснефть» сотрудничает по освоению трудноизвлекаемых ресурсов углеводородов с норвежской Statoil и американской ExxonMobil. «Газпром нефть» — с англо-голландской Shell, у ЛУКОЙЛа есть совместные проекты с французской Total. «Проекты на шельфе требуют применения сложных технологий, таких как горизонтальное бурение и гидроразрыв пласта (ГРП),

практического опыта в эффективном применении которых у российских компаний недостаточно. Поэтому российские нефтяники вынуждены прибегать к помощи иностранных нефтесервисных компаний и сотрудничеству с более опытными в этом направлении иностранными нефтегазовыми компаниями», — объясняет содиректор аналитического отдела «Инвесткафе» Григорий Бирг.

Подпавшее под запрет оборудование чаще всего используют не нефтяные компании, а выполняющие для них заказы сервисные организации, которые ведут бурение и ремонт скважин, сейсмическое исследование, геофизические работы, эксплуатацию инфраструктуры месторождений, производство, обслуживание и эксплуатацию нефтепромыслового оборудования. Условия добычи месторождений становятся все сложнее, поэтому усложняются и технологии извлечения углеводородов, компании применяют высокотехнологичные методы повышения нефтеотдачи пластов. Увеличивается и себестоимость работ на месторождениях, причем цена бурения в разных регионах различается на порядки. При стоимости одной разведочной скважины в Западной Сибири примерно \$2 млн в Восточной Сибири затраты могут составить \$150–200 млн. В Арктике себестоимость бурения скважин становится астрономической. По данным «Интерфакса», в применении к затратам «Роснефти» по бурению поисково-разведочных скважин на шельфе Карского моря стоимость бурения оценивается в \$1 млрд.

Увеличение затрат на разведочную и эксплуатационную деятельность побудило нефтекомпании вывести из своего состава сервисные подразделения и перейти на аутсорсинговые услуги. Собственный нефтесервис остался только у «Сургутнефтегаза».

с18

с20



РОСНЕФТЬ

ОАО «НК «Роснефть» — ЛИДЕР ОСВОЕНИЯ РОССИЙСКОГО ШЕЛЬФА



«Буровая платформа West Alpha. Бурение самой северной в мире арктической скважины «Университетская-1» в Карском море»

КОМПАНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ЛИДЕРОМ ОСВОЕНИЯ РОССИЙСКОГО ШЕЛЬФА И РАСПОЛАГАЕТ 48 ЛИЦЕНЗИОННЫМИ УЧАСТКАМИ С СОВОКУПНЫМ ОБЪЕМОМ РЕСУРСОВ УГЛЕВОДОРОДОВ, ПРЕВЫШАЮЩИМ 45 МЛРД ТОНН НЕФТЯНОГО ЭКВИВАЛЕНТА, В АРКТИКЕ, НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ, В ЧЕРНОМ, КАСПИЙСКОМ И АЗОВСКОМ МОРЯХ НА ЮГЕ РОССИИ.

нефтегазовый сервис

«Роснефть» победила Арктику

«Роснефть» стала первой за последние полвека компанией, открывшей в России новую нефтяную провинцию. Начало ей положило месторождение «Победа» в Карском море, где подтвердились запасы сверхлегкой нефти. Партнером «Роснефти» по проекту была американская ExxonMobil, которой после окончания бурения 10 октября пришлось заморозить работу в России из-за санкций. В «Роснефти» уверены, что ей удастся продолжить работу самостоятельно, если ситуация не изменится. Не сомневаются в этом и в правительстве, с учетом того что пока разведка ведется на небольших глубинах, а «Газфлот» уже заявил о готовности предоставить к весне свою платформу.

— добыча —

Это Победа!

В конце сентября «Роснефть» и ее американский партнер ExxonMobil успешно закончили бурение самой северной в мире арктической вертикальной скважины «Университетская-1» в Карском море (глубина — 2,1 тыс. м). По его итогам компания открыла новое месторождение сверхлегкой нефти, по качеству сопоставимой с маркой Siberian Light. Новое месторождение получило название Победа. Таким образом, осуществилась мечта главы «Роснефти» Игоря Сечина, который год назад заявил, что одной из своих главных задач как менеджера считает успешную работу на шельфе Карского моря. «Я мечтаю пробурить разведочные скважины в Карском море и открыть уникальное месторождение с запасами 3,5 млрд тонн жидких углеводородов», — говорил он тогда.

Бурение на «Университетской-1» велось с платформы West Alpha (поставлена норвежской компанией North Atlantic Drilling, с которой «Роснефть» 30 июля заключила долгосрочные соглашения по бурению на шельфе), глубина моря в точке бурения составила 81 м. Платформа была специально модернизирована, оснащена инновационным комплексом контроля ледовой обстановки и системой предотвращения столкновений с айсбергами. По данным «Роснефти», все прогнозные параметры месторождения превышены: предварительная оценка ресурсной базы по газу составляет 338 млн кубометров, по нефти ресурсы первой лодушки (часть горной породы, в которой аккумулирована нефть) превышают 100 млн тонн, а их на месторождении более 30. По словам топ-менеджера, это уникальный результат при первом поисковом бурении на шельфе на абсолютно новом место-

рождении. «Это наша общая победа, в ее достижении участвовали наши друзья и партнеры из ExxonMobil, Nord Atlantic Drilling, специалисты Schlumberger, Halliburton, Weatherford, Baker, Trendsetter, FMC», — отмечал Игорь Сечин.

Это первое за 50 лет открытие новой нефтегазовой провинции. По запасам она, по оценкам экспертов, превосходит Мексиканский залив, бразильский шельф, арктический шельф Аляски и Канады и сравнима со всей текущей ресурсной базой Саудовской Аравии. Площадь структуры Университетская — 1,2 тыс. кв. км. Ресурсы этой структуры составляют более 1,3 млрд тонн нефтяного эквивалента. Всего на трех Восточно-Приноземельских участках Карского моря обнаружено около 30 структур, а экспертная оценка ресурсной базы трех участков составляет 87 млрд баррелей, или 13 млрд тонн нефтяного эквивалента. В целом на российском шельфе «Роснефти» принадлежит 48 лицензионных участков — в Арктике, на Дальнем Востоке, в Черном, Каспийском и Азовском морях. Совокупные ресурсы составляют более 45 млрд тонн нефтяного эквивалента. Российский арктический шельф — один из основных перспективных углеводородных регионов мира в XXI веке. Работа в этой зоне затруднительна из-за суровых климатических условий, требует нестандартных технических и технологических решений, а ошибки в расчетах недопустимы.

Бурение с препятствиями

Работа на трех Восточно-Приноземельских участках Карского моря была одним из пунктов стратегического сотрудничества «Роснефти» и американской ExxonMobil. Компании подписали соглашение о совместной работе осенью 2011 года. Иностранному партнеру должен был вложить в гео-



Платформа West Alpha ведет работу на месторождении Победа

логоразведку на первом этапе «эри» в \$1,7 млрд, 50% — следующих \$500 млн, а затем инвестировать соразмерно своей доле в 33,3%. Компании начали бурение на «Университетской-1» на год раньше — в августе текущего года. Бурение скважины в условиях открытой воды планировалось провести в течение бурового, межледового сезона — с августа по конец октября. Но этому могли помешать усиленные санкции против России, введенные 19 сентября, которые запрещали западным компаниям работать на нефтяных проектах, которые предполагали разведку и разработку трудноизвлекаемых, арктических и глубоководных ресурсов.

Однако, признавая сложность проекта и его чувствительность для природной среды, Минфин США разрешил ExxonMobil закончить работу и обеспечить «безопасное и ответственное сворачивание операций, связанных с эксплуатацией скважины». Бурение было продолжено, до 10 октября. Вице-президент «Роснефти» Лариса Каланда заявила тогда, что «Роснефть» удовлетворена решением американского регулятора, но даже если бы Минфин не выдал разрешения на работу на скважине, у компании был план дальнейшей самостоятельной работы.

Лариса Каланда отметила, что если бы «Роснефть» продолжила бурение самостоятельно и вышла на коммерческое открытие, то для то-

го, чтобы партнеры вернулись в проект, им нужно было бы снова начать переговоры. К началу октября стало известно, что Exxon все же уходит из проекта из-за отсутствия специального разрешения американских властей на продолжение работ в рамках шельфового СП с «Роснефтью», несмотря на то что теоретически оно могло быть получено. По словам Игоря Сечина, «если кто-то не сможет продолжить работу или будет вынужден уйти, то он будет иметь опцион на возврат».

Начать полноценную добычу нефти на месторождении Победа «Роснефть» планирует через пять-семь лет. Но «если рынок будет требовать ускорения, можно ускориться» сказал Игорь Сечин. Для начала полноценной работы компании нужно провести дополнительные исследования и подтвердить ресурсную базу. После завершения этих процедур «Роснефть» сможет поставить запасы на баланс, что, по мнению руководства компании, повысит ее капитализацию.

Взгляд в будущее

Как в условиях санкций продолжить бурение на шельфе Арктики, где окно работ из-за сложных условий составляет всего несколько месяцев в году, без помощи зарубежных технологий пока не совсем понятно. Но представители российской отрасли сохраняют оптимизм. Так, заместитель министра энергетики РФ Кирилл Молодцов отметил, что у России есть свои платформы для бурения. Например, «Арктическая», которая была построена в прошлом году (оператор —

«Газфлот»). Глава «Газфлота» Юрий Малов в начале октября сообщил, что компания готова помочь «Роснефти» продолжить бурение в Карском море. Если возникнет такая необходимость, «Газфлот» предоставит СПБУ «Арктическая» нефтекомпания. Сейчас буровая ведет работы для ЛУКОЙЛа в Балтийском море и будет свободна для работы на новых объектах с апреля. Но пока «Роснефть» с таким запросом в «Газфлот» не обращалась. Всего в России восемь объектов, способных работать в условиях, подобных условиям Карского моря. Среди них: буровое судно «Арктикморнефтегазразведка», а также две ледостойкие платформы — «Северное сияние» и «Полярная звезда», построенные «Газфлотом» для разработки Штокмановского месторождения.

Позицию Минэнерго разделяют и эксперты. Академик, член президиума РАН Николай Лавров говорил ТАСС, что вся шельфовая зона Карского моря находится на глубинах, не превышающих 150–200 м. «Поэтому санкции абсолютно не критичны для нас, нам нужно сначала освоить малые глубины. Когда мы дойдем до больших глубин, то у нас и техника к тому времени будет своя, то есть будет последовательное развитие технологий», — считает он. Он отметил, что глубокая вода довольно дальняя перспектива. Господин Лавров напоминает, что глубоководная добыча связана с множеством сложностей, одна из которых давление, которое, например, на глубине 2 км превышает 200 атмосфер. Это выдвигает жесткие требования к оборудо-

ванию и приборам. Эксперт отмечает, что сейчас России хватает разведенных запасов, чтобы поступательно двигаться вперед.

Все свое

«Роснефть» еще до санкций начала активно развивать собственное бурение и расширять свое присутствие на этом рынке. В конце февраля она приобрела первый актив — Оренбургскую буровую компанию (ОБК), для которой является основным заказчиком. Госкомпания купила ее у «ВТБ Лизинга». ОБК создана в 2001 году, входила в состав ТНК, в 2004 году была продана и затем перешла под контроль «ВТБ Лизинга». Помимо «Роснефти» заказчиками буровой компании являются «Татнефть», «Русснефть», ЛУКОЙЛ и «Газпром зарубежнефтегаз». У ОБК 42 буровые установки.

Необходимость в собственном нефтесервисе Игорь Сечин объяснял тем, что рынок подрядных услуг перегрет, а ценнообразные услуги не отражают ни затрат, ни экономически целесообразных показателей. В связи с этим «Роснефть» решила модернизировать буровое подразделение, которое бурит около 2,5 тыс. скважин в год, и приобретать новые станки.

А в начале августа стало известно, что «Роснефть» закрыла сделку по приобретению активов Weatherford International plc. в области бурения и ремонта скважин в России и Венесуэле, включающих восемь предприятий. В «Роснефти» тогда объясняли, что это позволит укрепить позиции на рынке буровых услуг и работ по текущему и капитальному ремонту скважин, а также расширит круг подрядчиков, оказывающих сервисные услуги, что позволит повысить эффективность бурения и добычи углеводородов и улучшить финансовые показатели. В сделку вошли доли в уставных капиталах ЗАО «Оренбургнефть», ЗАО «Нижневартовскбурнефть», ООО «Нижневартовское предприятие по ремонту скважин-1», ООО «Управление по капитальному ремонту скважин», ООО «Черногорнефтесервис» и ОАО «Белорусское управление по повышению нефтеотдачи пластов и капитальному ремонту скважин».

«Роснефть» будет работать самостоятельно и привлекать необходимые технологии и партнеров, у которых нет ограничений в сотрудничестве, но работы с Exxon не прекращает. Оператором проекта разработки месторождения Победа является совместное предприятие с Exxon и нет намерения менять структуру акционеров этого предприятия, отметили в компании.

Ольга Мордюшенко

Нефтесервис по-русски

— госкорпорация —

На рынке отмечают, что отрасль заинтересована прежде всего в новых финансовых инструментах и господдержке как в виде льготных кредитов и финансирования, так и через налаживание взаимодействия с нефтедобывающим сектором. В Минпромторге говорили, что в ближайшее время будет сформирована рабочая группа, которая подготовит «дорожную карту» снижения зависимости российского ТЭК от импорта оборудования, технологий и комплектующих. При этом понятно, что СП будет полностью регулироваться и поддерживаться государством, так как без его активной помощи работать оно не сможет. Частным компаниям может быть рекомендовано сотрудничать именно с ним, а государственным — поручено в обязательном порядке, отмечают в секторе. В УВЗ также считают, что государство должно оказать директивное воздействие на нефтедобывателей, чтобы те снизили закупки импортного оборудования, если существуют его российские аналоги. Также правительство должно обеспечить заключение контрактов с производителями оборудования, вошедшими в состав НИСК.

Однако на рынке опасаются того, что создание подобной структуры не решит проблемы, хоть и поможет более равномерному распределению заказов среди российских подрядчиков и производителей. Эксперты называют самой эффективной формой объединения компаний в ассоциацию, без передачи долей из каждого участника в «общий котел».

Старый вопрос

Идея создания крупного национального игрока обсуждалась в правительстве давно и в разных формах. Еще в январе 2012 года губернатор Ханты-Мансийского автономного округа (ХМАО) Наталья Комарова предложила Владимиру Путину, занимавшему тогда должность премьер-министра, создать единую государственную нефтесервисную корпорацию. Объединить активы предполагалось на базе «Роснефти», «Газпрома» или «Фоснефтегаза». И в первую очередь речь шла о нефтесервисных предприятиях, уже принадлежащих госкомпаниям. Владимир Путин поручил проработать этот вопрос тогдашнему вице-премьеру по ТЭКу Игорю Сечину и Минэнерго.

В качестве основных аргументов Наталья Комарова приводила сложное положение

принадлежащих госкомпаниям структур, которые хоть и являются независимыми формальными, вынуждены работать на невыгодных условиях. Например, ТНК-ВР и «Роснефть» в договорах устанавливали сроки оплаты выполненных работ от 60 до 90 дней после их завершения, что позволяет компаниям безвозмездно пользоваться чужими деньгами в своих интересах. Тогда госпожар Комарова разделила четыре типа нефтесервисов: находящиеся непосредственно в структуре нефтекомпаний (как у «Сургутнефтегаза»), независимые и международные («Геотек», Weatherford), а также выделенные в самостоятельные компании, но принадлежащие нефтяникам. Именно о последней категории и шла речь. Тогда доля их заказов в затратах нефтекомпаний составляла около 10% и роста стоимости услуг не наблюдалось. При этом ключевой особенностью нефтесервиса всегда была высокая доля постоянных затрат, поэтому падение объемов предоставляемых услуг, невысокая загрузка нового оборудования критически сказываются на окупаемости проектов.

Но у Минэнерго была другая позиция. Оно предлагало консолидировать геофизические активы на базе «Роснефтегаза». Участники рынка тогда говорили, что создавать единого государственного игрока не реально и невыгодно, так как это просто приведет к монополизации рынка, что поставит под вопрос рентабельность многих проектов. При этом обсуждение совпало с активной стадией продажи нефтекомпаниями своих сервисных активов: «Роснефть» готовилась избавиться от «РН-Сервиса», «Газпром нефть» только завершила сделку по продаже Сервисной буровой компании и «КРС-Сервиса». В процессе продажи сервисных подразделений находилась и «Славнефть».

Однако несмотря на скепсис рынка, Игорь Сечин в начале февраля неожиданно поддержал идею консолидировать нефтесервисные профильные активы на базе «Роснефти» или «Роснефтегаза». Он поручил «Роснефти», «Зарубежнефти» и «Газпрому» подготовить стратегию развития сервисных блоков, согласовать ее с Минэнерго и рассмотреть на совете директоров. Господин Сечин также согласился с тем, что невыгодные тендерные условия заказчиков не позволяют нефтесервисным организациям эффективно функционировать и развиваться. При этом он отмечал высокую долю присутствия на рынке иностранных участников (около 40%) и их активность.

Например, Weatherford пытался купить один из сервисных активов «Газпром нефти» — «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегазоофицика». Но сделка не получила одобрения правительственной комиссии, так как, согласно позиции ФСБ, в случае ее реализации возникла бы угроза обороне страны и безопасности государства. Также основными проблемами отрасли Игорь Сечин называл демпинговые цены, устанавливаемые крупными конкурентами, ограничения бюджетного законодательства, не позволяющие государству оперативно инвестировать в развитие отдельных геофизических компаний. Он был уверен в экономической целесообразности развития данного сектора внутри нефтяного холдинга. Однако эксперты продолжали утверждать, что нефтегазосервисный рынок является высококонкурентным, поэтому вхождение в него госструктуры, которая наверняка захочет претендовать на монопольный статус, нежелательно. Тем более что по технологическому уровню государственные активы вряд ли можно сравнить с ведущими иностранными и частными. Единственным вариантом эксперты считали возможность создания такого холдинга для работы на шельфе, который является стратегическим объектом.

Но процесс был запущен, и уже к июню начался сбор профильных активов для создания крупного холдинга в сфере ТЭКа. Минэкономики, Минэнерго и Росимущество согласовали список геологоразведочных и нефтесервисных предприятий, которые войдут в «Роснефтегаз». Речь шла о долях в 15 компаниях. В новом холдинге предполагалось собрать прежде всего компании, имеющие опыт работы на шельфе, чтобы не пускать на него иностранцев. Однако уже тогда возникали сомнения в том, что при освоении шельфа можно будет обойтись без западных технологий.

При этом идею создания государственного нефтесервисного игрока Игорь Сечин, заявивший к тому моменту пост главы «Роснефти», несколько переиначил и открыто обсуждал передачу «Роснефтегазу» крупных государственных активов из других областей ТЭКа. Речь шла о пяти-семи компаниях. Неофициально среди них называли «Транснефть» и «Зарубежнефть», в энергетике — Федеральная сетевая компания и Холдинг МРСК. Но в итоге ни первоначальная идея, ни предложения Игоря Сечина не были реализованы. И теперь, спустя два года, государство вновь вернулось к их обсуждению, дополнив новы-

ми вариантами — корпорацией на базе УВЗ или «Ростеологии». За это время доля иностранных производителей на российском рынке нефтегазового оборудования выросла, по оценкам Минпромторга, до 60%, а с учетом «скрытого» импорта — до 80%.

Бесконечная история

Но и сейчас остается много сомнений в том, что идея, обсуждаемая столько лет, будет реализована даже в связи с санкциями. До конца октября Минэнерго должно представить свои предложения, касающиеся поддержки нефтесервисной отрасли России. Но, как отметил заместитель министра энергетики Кирилл Молодцов, идея госкорпорации пока предметно не рассматривается. Государство должно определить, сколько и во что вкладывать в нефтесервисном секторе. По данным Минэнерго, необходимо будет заместить примерно 45–65 позиций нефтесервисного оборудования. Приоритетами являются тяжелые буровые установки, горизонтальное бурение и геонавигация. «Государство является системным инвестором со своими институтами развития. Для того чтобы много получать, надо много вкладывать. Нам нужно заместить высокотехнологичные процессы в добыче, а это всего 20% нефтесервисных услуг», — отмечал господин Молодцов.

В министерстве рассчитывают, что российские компании смогут заменить иностранное нефтегазовое оборудование на отечественное в ближайшие три-четыре года в рамках программы импортозамещения. Окончательное решение о том, будет ли формироваться госкомпания, должно быть принято до конца года. Но уже сейчас очевидно, что лобби против нее довольно сильное. Так, несмотря на предложения отдельных министерств, вице-премьера Аркадий Дворкович сообщил в конце сентября, что правительство не поддерживает идею создания государственной нефтесервисной компании. «Нет никакой необходимости тратить время и ресурсы на то, чтобы создать что-то дополнительное», — считает он. Против выступил и ЛУКОЙЛ, опасющийся, что монополия новой структуры разрушит рынок. Глава и совладелец компании Вагит Алекперов отметил: «За 20 лет мы создали рынок нефтесервисных услуг и рассчитываем на присутствие значительного количества сервисных компаний на этом рынке». Он заявил: «Создание национальной компании для нас неприемлемо».

В ЛУКОЙЛе отмечают, что возможен риск монополизации не только отдельных видов работ и технологий, но и целых сегментов нефтесервиса. «Поэтому для противодействия монополизации рынка, в том числе и иностранными компаниями, необходимо совершенствование правовой базы и практики применения рыночных механизмов, регулирования и привлечения ответственных и зарубежных поставщиков высокотехнологичных услуг», — сказал «Ъ» начальник департамента обеспечения добычи нефти и газа ЛУКОЙЛа Азат Хабибуллин. По его словам, ослабление конкуренции приводит к падению технологичности нефтесервисных услуг и всего ТЭК. К тому же, говорит он, ожидается падение темпов роста добычи в России из-за разработки старых месторождений. Так что уже сейчас необходимо масштабное применение передовых технологий, а это невозможно будет сделать из-за организационных проблем при формировании национальной нефтесервисной компании. К тому же, отмечает господин Хабибуллин, не существует юридического решения вопроса интеграции существующих бизнесов в единую компанию с консолидацией компаний различных форм собственности. В конечном итоге, отмечают в ЛУКОЙЛе, создание национальной нефтесервисной компании не может быть адекватным ответом на санкции со стороны США и ЕС, поскольку такая компания сама может стать мишенью для санкций.

Причем не только компании борются против создания нефтесервисной госкорпорации, но и ее сторонники — между собой. Так, Игорь Сечин, поддерживающий вариант формирования единого оператора на базе подконтрольного ему «Роснефтегаза», считает неправильным передачу активов «Ростеологии», как предлагает Минприроды. По его мнению, создание компании на базе «Ростеологии» не решит проблему дефицита нефтесервисных услуг, особенно в отсутствие источника финансирования (он оценил необходимые инвестиции в 40 млрд руб.). Такое противостание не добавляет идее шансов быть реализованной. При этом на рынке уверены, что государство следует не обсуждать, куда переложить нефтесервисные активы, а начать реальную работу и оценку того, какие шаги предпринять в первую очередь, чтобы не остановилась разработка крупных и стратегических месторождений.

Ольга Мордюшенко

нефтегазовый сервис

Любые санкции — это трамплин для развития

На фоне введения санкций рынок российского нефтесервиса ждут существенные изменения. Чего они коснутся, будут ли позитивными для компаний и развития отрасли, рассказал исполнительный директор группы компаний «Римера» **Владимир Кононов**.

— интервью —

— После введения санкций на поставку в Россию иностранного оборудования для нефтедобычи одним из путей импортозамещения может стать создание национальной нефтесервисной компании, в которую может войти «Римера». Но на рынке есть и противники этой идеи, которые опасаются монополизма нового игрока. Как вы видите ее задачи и перспективы?

— На самом деле прямых возражений нет ни у кого, потому что и бизнес в лице крупнейших компаний, таких как «Роснефть», «Газпром» и других, и регуляторы — «Росгеология», Минприроды, Минэнерго, Минпромторг — согласны, что консолидация усилий в части импортозамещения должна быть. Инициативу по объединению отрасли взяло на себя государство в лице профильных министерств. Мы их в этом поддерживаем, потому что очевидно, что сейчас наступает время, когда нужно повышать эффективность деятельности отечественных компаний по обслуживанию нефтедобычи. И не всегда частный бизнес при всем своем желании может сделать это без участия государства.

Другой вопрос, что все по-разному видят рынок нефтесервиса. Кто-то подразумевает под этим только бурение, кто-то — исключительно обслуживание скважины, кто-то говорит о добыче. Поэтому создается впечатление, что участники рынка друг другу противостоят, хотя на самом деле идея-то одна. И она состоит в том, что в сложившихся условиях есть уникальная возможность объединиться вместе бизнесу и государству и выработать механизмы, которые позволили бы сгладить определенное отставание отечественного производства и сервиса в интересах нефтедобычи.

— Общая идея ясна, но каким именно образом предполагается наладить работу большого количества разных компаний в одном СП? Как будут разделяться заказы внутри него?

— Сейчас эти вопросы решаются в рамках рабочей группы. Все понимают проблему, инструменты понятны более или менее, но поскольку отрасль достаточно широкая, возникает вопрос, какие именно механизмы должны применяться в разных случаях. Потому что в одном случае существует очень жесткая зависимость от импорта, как, например, при производстве оборудования для бурения, в другом — это касается добычного оборудования — зависимость от импорта меньше, но стоит вопрос определенного квотирования российских производителей. Поэтому готовой формулы пока нет.

— Есть какие-то сроки, когда должны быть выработаны механизмы работы в рамках СП?

— Дедлайна как такового нет. Важно понимать, что создание единой национальной нефтесервисной компании окажет серьезное влияние на рынок и его участников, часть из которых войдет в СП, часть не войдет. Очевидно, что данное решение не должно нарушать принципы конкуренции. Нельзя создавать монополию: мы все знаем, что монополизм может быть эффективным только определенный короткий период. С другой стороны, есть направления, где необходимо прямое участие государ-

По мнению Владимира Кононова, один из главных секретов успеха — комплексный подход



ства, потому что ни один участник рынка в одиночку там не справится. — С учетом того, что все понимают под нефтесервисом что-то свое, какое бы определение дали вы этому термину?

— Нефтесервис — это вся активность, связанная с топливно-энергетическим комплексом: начиная от разведки и сейсмики бурения, добычи и заканчивая текущими капитальными ремонтами скважин. Дальше она делится на достаточно четкие сегменты. Все, что связано с исследованием до бурения, бурение, и, наконец, промышленная и постпромышленная эксплуатация. «Римера» работает непосредственно в сегменте промышленной эксплуатации скважин: геофизика, спуск оборудования, эксплуатация этого оборудования, текущие капитальные ремонты, сервис площадки и так далее.

— А производство нефтесервисного оборудования можно отнести к этому понятию?

— Однозначно. Конечно, потребителю нужно по большому счету не просто железо и даже, может быть, не услуга как таковая. Основная задача нефтяных компаний — добыть нефть с наименьшими затратами. И как раз в этой цепочке участвуют все начиная от НИОКР, производителя оборудования, который также влияет на эффективность, на КПД. В этом смысле мы считаем, что «Римера» — уникальный отечественный игрок, потому что мы имеем возможность повлиять на этот процесс как с точки зрения железа, его качества, характеристик, так и с точки зрения его эксплуатации. И все это в целом направлено на то, чтобы снять головную боль нефтяных компаний по подьему нефти.

БИОГРАФИЯ

Владимир Кононов родился в 1973 году. В 1995-м с отличием окончил Орловский государственный технический университет по специальности «менеджмент». В 2002 году получил диплом о втором высшем образовании Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ по специальности «юриспруденция». С 1995-го по 2005-й работал в органах государственной власти в сфере экономики, финансов, управления проектами по развитию промышленных предприятий. В 2007-м назначен на должность финансового директора в ООО «Трефиларбед Рус». В 2009–2011 годах — гендиректор ООО «Северсталь-метиз: сварочные материалы». В 2011–2012 годах занимал должность управляющего директора концерна «Укрросметалл». В группе компаний «Римера» на руководящих должностях работает с августа 2012 года, в качестве исполнительного директора группы — с сентября 2014 года.

Мы уверены, что наше основное конкурентное преимущество заключается как раз в предложении комплексно решить проблему клиента. Интегрированный подход, который предусматривает подбор, производство и поставку погружного оборудования, его сервисное обслуживание на весь период эксплуатации, получил у нас в компании название «Белая скважина». Это целая философия: от взаимодействия с партнерами до взаимодействия компании с окружающей средой. Сам набор активов нашей группы точно выстраивается в эту философию комплексного предложения. То есть практически любой нефтегазовый проект во взаимодействии с группой ЧТПЗ может быть нами реализован.

— Как это соотносится с идеей импортозамещения? — Комплексный подход тоже элемент импортозамещения. Когда прозвучала идея создания национальной нефтесервисной компании, между строк читалась задача сформировать игрока, который смог бы предоставлять комплексный сервис. Потому что создание внутреннего нефтесервисного рынка — это подход, при котором клиент получает не просто лучшее оборудование, а именно то, которое в данном случае требуется, чтобы обеспечить лучшие характеристики эксплуатации и добычи. И к этому оборудованию предлагается комплексный сервис, а также сервис по трубе, которая обеспечивает добычу. Сейчас многие компании в России начинают идти по этому пути.

— Как вы видите дальнейшую работу «Римеры» в условиях санкций? Ведь сотрудничество с государством хоть и снимет часть проблем, но многие останутся.

— Естественно, наше взаимодействие с государством не единственное направление. Мы продолжаем работу, направленную на то, чтобы соответствовать мировым стандартам по производству. Если говорить о том, как принятые западом меры влияют на наш сегмент, то следует отметить, что любые санкции — это трамплин для развития. В нашем случае влияние импортного оборудования не настолько велико. Например, если взять электрические центробежные насосы, с помощью которых добывается порядка 80% всей нефти в России, доля отечественных производителей оборудования в этом сегменте составляет порядка 70%. То есть достаточно весомая часть, которая обеспечивает определенную стабильность этой отрасли в короткой и среднесрочной перспективе.

Естественно, остается 30% рынка, которые необходимо замещать, над которыми надо работать, но это не настолько критичная часть. Она в основном связана с более сложными условиями нефтедобычи, в том числе на шельфовой зоне, в Арктике. Тем не менее, мы идем в этом направлении. На заводе «Ижнефтемаш» активно занимаемся разработкой установок для осложненных скважинных условий, в том числе высоконапорных насосов. Мы понимаем, что рынок движется к освоению более сложных и дорогих ресурсов, для которых требуется другое оборудование. Малодебетные и сложные скважины — это направление, в котором мы прикладываем усилия для развития новой техники.

С другой стороны, остается и традиционная добыча, и тут главная задача — достижение высокого КПД. Мы уже видим, что наши установки на среднедебетных скважинах соответствуют по своим параметрам импортным аналогам, а в некоторых случаях их превосходят. Мы успешно проводим внедрение «Белой скважины» на скважинном фонде «Томскнефти»: наработка на отказ в два раза выше традиционного оборудования. И это тот случай, когда комплексный подход обеспечивает конкурентные преимущества, так как решает задачи клиента, начиная от подбора оборудования, производства, эксплуатации и подъема скважинной жидкости на поверхность и заканчивая ее закачкой в систему сбора. Заказчику остается только принять работу, произвести подготовку нефти и подсчитать тонны и баррели.

— Насколько сильное влияние на отрасль оказывают ослабление рубля и падение цен на нефть?

— Если говорить о секторе бурения, то, скорее всего, на него эти макроэкономические факторы окажут влияние довольно быстро. Что касается промышленной добычи, то при сохранении негативных факторов этот эффект также однозначно будет сказываться, хотя зависимость от импорта в этом сегменте не настолько высока. Надо учитывать, что снижение цены на нефть влечет сокращение экспортной выручки и валютных поступлений, которые нефтяные компании в том числе тратят на закупку импортного оборудования. Пока снижение цен на нефть и ослабление рубля друг друга компенсируют, это означает, что инвестиционные возможности закупки оборудования у отечественных нефтесервисных компаний не сокращаются. Другой вопрос, что объемы бурения при продолжительном трен-

де будут снижаться, что повлечет сокращение добычи нефти в долгосрочной перспективе.

Подводя итог: на наш сегмент в коротком периоде я не вижу серьезного влияния, а в среднесрочной перспективе в случае отсутствия изменений основное влияние на рынок нефтесервиса будет оказывать удорожание цветных и редкоземельных металлов и снижение инвестиционной активности нефтяных компаний.

— За то время, когда зарубежные компании уходили с российского рынка, произошли ли какие-то изменения в спросе на ваши услуги? Ведет ли «Римера» совместную работу с крупнейшими заказчиками по преодолению сложной ситуации?

— В «Газпром нефти», «Газпроме» и других компаниях созданы подразделения, занимающиеся вопросами импортозамещения. Все крупные производители быстро и адекватно отреагировали на этот импульс — не только политический, но и экономический. Сейчас совместно с нашими потребителями создаются рабочие группы, у нас очень плотное сотрудничество, например, со структурами «Газпрома» в части магистрального оборудования, арматур, арматуры. Постоянно происходит обмен информацией, определение конкретных сфер взаимодействия. Что касается «Газпром нефти», у нас есть протокол, по которому мы работаем в части внедрения наших новых предложений, о которых я рассказывал.

Особенно хотелось бы отметить работу с «Роснефтью». Нацеленность на повышение требований к техническим параметрам оборудования и открытость технологических служб «Роснефти» для совместной работы над новыми образцами продукции позволяют нам постоянно получать квалифицированную, как говорится, из первых рук поддержку на пути усовершенствования производимой продукции, разработки и внедрения в серийное производство новых, востребованных НК моделей.

Поэтому не могу сказать, что у нас работа началась после какой-то конкретной даты. Просто появились дополнительные импульсы, которые позволяют, может быть, что-то сделать быстрее.

— То есть санкции никак не отразились на ваших планах развития?

— Конечно, мы вносим определенные коррективы в план развития, последовательность реализации его этапов. Но наши стратегические планы сохранились. Мы видим, что рынок нефтесервиса после падения в 2008 году максимально вырос в 2013 году. К сожалению, в текущем году снова произошло некоторое его сужение. Мы прогнозируем, что макроэкономические показатели будут чуть лучше, чем те, что мы имеем сейчас — к этому есть все предпосылки.

Но, несмотря на то что рынок нефтесервиса в этом году сжался, наши нефтесервисные и машиностроительные компании показывают отличные результаты. Если говорить о 2015–2016 годах, о среднесрочной перспективе, то наша задача не потерять темпы, которые сейчас заложены. Они должны обеспечить нам дальнейшее увеличение долей на рынке. Завод «Ижнефтемаш» сегодня занимает 45% рынка в сегменте производства глубинных штанговых насосов. Наша задача к 2020 году эту долю нарастить до 60%. Такой рост доли мы планируем как за счет реализации мер по импортозамещению, освоению новых продук-

тов для осложненного фонда, так и за счет массового тиражирования нефтяными компаниями технологии одновременно-раздельной эксплуатации. У нас замечательная команда, разработки, понимание этого рынка. Завод АЛНАС в текущем году вырос в объемах почти на 40%. На следующий год основная задача не потерять взятый темп. На нее будет работать завершение программы модернизации АЛНАСа, обновление линейного производства.

Что касается сервиса, это направление, которое обеспечивает лояльность клиентов. У нас есть традиционный сервис, который связан непосредственно с добычей. Другое направление связано с обустройством площадки, текущими капитальными ремонтами, обслуживанием станций управления. В этом году мы запустили проект по производству «интеллектуальных» станций управления на «Ижнефтемаше» и рассчитываем, что в следующем году нам удастся за счет нового производства и предложения нового продукта увеличить объемы реализации. Что касается магистрального направления, мы видим, что следующий год будет очень хорошим в плане реализации трубопроводных проектов, а наша задача — не стоять от них в стороне.

— То есть в связи с высвобождением рынка от иностранных компаний вы ожидаете скачка развития на нем?

— Однозначно. Прежде всего в тех сферах, в которых мы сегодня успешно работаем. И тут снова стоит сказать о мерах господдержки, которые сегодня прорабатываются. В условиях необходимости сделать качественный шаг в развитии мы бы гордились не столько о прямой поддержке, сколько о возможности субсидирования лизинговых программ. Одной из тенденций в добыче является использование прокатной схемы, при которой нефтяные компании контролируют только параметры добычи, а вопросы эксплуатации находятся в ведении сервисной компании. Прокатные схемы требуют отвлечения существенного оборотного капитала. При работе с государственными нефтяными компаниями роль правительства могла бы заключаться в том, чтобы определенным образом лоббировать или давать установку на заключение долгосрочных контрактов. Потому что сам факт долгосрочного контракта уже косвенно влияет на финансовую устойчивость предприятия. Это для отечественных производителей очень важно.

— По вашим ощущениям, надолго ли затянутся санкции?

— Я оптимист. Поэтому считаю, что здравый разум восторжествует, ведь такие резкие изменения в геополитике и экономике никому не на пользу. Люди, принимающие подобные решения, это понимают. Сейчас это может быть какая-то эмоциональная реакция, определенное недопонимание, но это не должно быть долгосрочно. Мы живем в глобальной экономике, из которой невозможно исключить такой емкий рынок, как Россия. Думаю, будет найдена формула взаимодействия. Позитивным примером здесь может служить автопром. За последние пять-десять лет большинство крупнейших мировых автопроизводителей открыли в России свои предприятия, локализовали производство. Я больше чем уверен, что подобная формула локализации может быть применена и в других секторах, в частности в нефтесервисе.

Интервью взяла **Ольга Мордюшенко**

От сложных задач к простым решениям

ВТБ ЛИЗИНГ

+7 (495) 514-16-51, www.vtb-leasing.ru

ОАО ВТБ Лизинг

нефтегазовый сервис

Нерусские акции русских нефтесервисов

На российском рынке акций исторически сложилась довольно странная ситуация: акции ликвидных нефтесервисных компаний не представлены на российских торговых площадках. Причинами являются сложность и непрозрачность размещения, дополнительные расходы и обязательства. При этом российский инвестор много теряет, так как ведущие игроки зачастую являются лидерами роста в цене. Однако очевидно, что в ближайшее время ситуация вряд ли изменится.

— мнение —

Для инвестора, работающего исключительно на российском рынке акций — среди клиентов розничных брокеров их большинство, такого сектора, как нефтесервисы, фактически не существует. Дело в том, что на российских биржах отечественные нефтесервисные компании не представлены. Так сложилось, что все торгуемые компании этого сектора обрабатывались только на зарубежных площадках. Акции таких крупных игроков, как Eurasia Drilling Company (EDC), IGSS («Геотек Холдинг») и HMS Group, — в Лондоне, C.A.T. Oil, — во Франкфурте. Акции недавно прошедшей делистинг Integra также торговались в Лондоне.

Таким образом, российский инвестор ограничен акциями на RTS Board, но и эти бумаги крайне малоликвидны: спрэды между ценами спроса и предложения велики. Но главное, они не очень хорошо открыты для инвестора: их сложно купить и еще сложнее продать. В российской экономике есть отрасли с малым числом торгуемых публичных компаний — это, например, медиа или нефтехимия, но, пожалуй, только в нефтесервисном секторе в России не торгуются ни одной ликвидной компании.

Почему так происходит?

Во-первых, исторически в силу отставания в развитии именно инвестиционной и финансовой инфраструктуры размещение акций за рубежом было и проще, и выгоднее для российских компаний. Выгода достигалась как через прозрачность и понятность действий по продаже акций на международных площадках с выстроенной системой услуг инвестиционно-банковских домов, так и через обеспечение доступа к более широкому внешнему кругу инвесторов. Холдинг, расположенный за пределами России, позволяет также оптимизировать финансовые потоки и юридическую среду компании.

Вторая причина — это специфика бизнеса и корпоративной структуры. Помимо особого кадрового характера и лицензирования некоторых видов деятельности (например, на деятельность по сбору, хранению и обра-



Российские компании считают выход на биржу в РФ непрозрачным и невыгодным

ботке сейсмических данных необходимо получить лицензию ФСБ) нефтесервисным компаниям необходимо присутствовать во всех основных добывающих регионах. Из-за этого их бизнес физически очень распылен по территории России и числится на нескольких юридических лицах (иногда юридических лиц могут быть десятки). В результате на бирже обращается холдинг, хотя основные финансовые потоки и налоговые платежи находятся и платятся в России. Опять же холдинг, расположенный за пределами России, представлялся владельцам компании более удобным для выхода на биржу.

Зачем инвестору акции нефтесервисов?

Нефтесервис — интересная отрасль со своими движущими факторами, своими лидерами, особой спецификой. Как и любая сервисная отрасль, очень динамичная, клиентоориен-

тированная. Нефтесервисные компании являются технологическими лидерами отрасли, и о последних трендах в развитии разведки и добычи углеводородов часто можно узнать именно от сервисных компаний. Мультистадийный гидроразрыв пласта, резка боковых стволов, сейсмика высокой плотности — эти термины появились в презентациях нефтесервисных компаний гораздо раньше, чем в презентациях нефтяников.

Стоит отметить, что акции EDC и C.A.T. Oil в числе лидеров роста за последние несколько лет, хотя в этом году они отстают от рынка в силу того, что сильно пострадали от обесценения рубля. В этом году и в акциях международных крупных нефтесервисных компаний наблюдался значительный рост. Для этого есть несколько причин. Первая из них — рост капзатрат международных нефтесервисных компаний. Добыча обходится все дороже и становится все технологичнее. И это дополнительная выручка и прибыль нефтесервисных компаний. В следующие два го-

да совокупные капзатраты мировых нефтегазовых мейджоров могут расти на 5–6% каждый год. Вторая причина — рост премиальных высокотехнологичных сервисов. Основное увеличение выручки нефтесервисов происходит сейчас за счет Северной Америки, где оно обусловлено добычей сланцевых углеводородов и работами на глубоководном шельфе.

Это, в свою очередь, привело к росту рентабельности нефтесервисного бизнеса. Крупнейшие международные компании нарастили рентабельность по показателю EBITDA на 2–5 п.п. за последние два-три года. Так, рентабельность по EBITDA Schlumberger вырастет с 25–26% в 2011–2012 годах до 28% в 2014 году и до 29% в 2015-м; у Halliburton — с 20–21% в 2010–2012 годах до 23% в 2014-м и 25% в 2015-м; у Baker & Hughes — с 16–17% в 2010–2012 годах до 20–21% в 2014–2015-м; у Weatherford — с 16–18% в 2010–2012 годах до 21–23% в 2014–2015 годах.

И третьей причиной является генерация хороших свободных денежных потоков и использование

ОТНОСИТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА КОТИРОВОК АКЦИЙ НЕФТЕСЕРВИСОВ ПРОТИВ ИНДЕКСА RIOB С НАЧАЛА 2014 ГОДА (%)



их для дивидендов и выкупа акций. Все крупные нефтесервисные компании генерируют значительный свободный денежный поток, платят дивиденды, а у Schlumberger и Halliburton действуют актуальные программы выкупа собственных акций с рынка.

Зачем нефтесервисам листинг в России?

Это более сложный вопрос. Акции основных нефтесервисных компаний имеют неплохую ликвидность и базу инвесторов за рубежом, двойной листинг затретен. Например, EDC и C.A.T. Oil сейчас не представляют консолидированную отчетность на русском языке, но в случае листинга в Москве это им делать придется. Деофшоризация, объявленная российским правительством, также напрямую к нефтесервисам неприменима: они зарегистрированы в странах, которые к списку офшорных пока не относятся. Конечно, после объявления санкций российским властям было бы приятно, если крупнейшие российские компании имели полностью российскую прописку.

До этого года у российских компаний мог быть серьезный довод получить листинг в Москве: крупнейшая международная индексная компания MSCI не включала в свои индексы российские нефтесервисы (главный кандидат EDC) в том числе и из-за отсутствия локального листинга. Однако в сентябре индексный провайдер объявил о том, что рассматривает возможность включить такие компании в индексы. Индексы MSCI носят прикладной характер — существуют достаточно крупные фонды, покупающие акции соответственно весам акций компаний в индексе, так что включение в индекс может привести в акции большое количество инвесторов.

По ликвидности и объемам торговли в Москве сопоставимы с торгами в Лондоне, где торгуются в основном

депозитарные расписки российских компаний. Причем у всех компаний, у которых есть и расписки, и локальные денежные потоки, объем торгов расписками гораздо выше. Да и база инвесторов за рубежом гораздо шире, чем в Москве.

Не стоит забывать, что основные финансовые потоки у нефтесервисных компаний рублевые. И EDC, и C.A.T. Oil при этом отчитываются в иностранной валюте — в долларах и евро соответственно. Таким образом, обесценение рубля пропорционально сказывается на показателях выручки и прибыли этих компаний, что и являлось одной из главных причин снижения акций этих компаний в 2014 году. Стоит отметить, что IGSS с отчета за первое полугодие 2014 года перешла на рубль как на валюту отчетности — это логично, поскольку валютная отчетность добавляла волатильность финансовым результатам компании, хотя, безусловно, переход на рубль сам результаты работы компании не улучшает.

Получается, что объективных причин переходить на московский листинг у крупнейших нефтесервисов пока нет. Но процесс может начать небольшие фирмы. В сентябре о рассмотрении вопроса о переходе на листинг на Московской бирже объявила та же IGSS. В случае с этой компанией смысл такого маневра есть: акции в Лондоне малоликвидны, компания небольшая (капитализация чуть больше \$200 млн), и поддержание листинга в Лондоне обходится дорого. Однако этот процесс тоже небезопасен, поэтому шанс увидеть акции компании на Московской бирже у нас, скорее всего, появится не раньше 2015 года. А пока российскому инвестору приходится искать пути, чтобы покупать акции за рубежом. Или не обращать внимания на достаточно интересный и динамичный сектор экономики.

Александр Назаров,
директор департамента
анализа рыночной
конъюнктуры Газпромбанка

Шанс на эволюцию

— санкции —

Сейчас на российском рынке работает около 200 сервисных компаний, среди которых примерно 25% рынка занимают крупные иностранные компании из США и ЕС — Schlumberger, Halliburton, Weatherford и Baker Hughes, которые также приобретают активы в сервисных компаниях на территории России. При этом и российские, и иностранные сервисные компании используют преимущественно иностранное оборудование, доля которого, по оценке Минпромторга, составляет до 80%.

Утечка партнеров

После введения санкций, напоминает Григорий Бирг, ExxonMobil, предполагавшая создать СП с «Роснефтью» для работы на ачимовских залежах и баженновской свите в ХМАО, свернула сотрудничество по проекту. Норвежская Statoil, подписавшая с «Роснефтью» соглашение об освоении трудноизвлекаемых запасов в Самарской области, где будут изучаться перспективы разработки доманиковых отложений, «скорректировала» проект. Французская Total планировала начать сотрудничество с ЛУКОЙлом по освоению трудноизвлекаемых запасов углеводородов баженновской свиты в Западной Сибири, но из-за санкций решила остановить работу в этом направлении. Англо-голландская Shell, которая уже сотрудничает с «Газпром нефтью» в освоении баженновской свиты на Верхне-Сальмском месторождении (СП «Сальм Петролеум Девелопмент»), намеревалась расширить сотрудничество в рамках новых проектов добычи сланцевой нефти в ХМАО, но после издания политических директив со стороны ЕС изменила свои планы. Европейский партнер «Газпром нефти» вышел из состава СП «Ханты-Мансийский нефтяной союз» (у Shell была 50-процентная доля в предприятии), созданного для разработки сланцевой нефти на месторождениях Западной Сибири. На балансе СП есть лицензии на проведение геологоразведочных работ на трех месторождениях в ХМАО. Из «Сальм Петролеум» Shell пока не выжила, хотя это предприятие с 2013 года ведет работу на месторождении с трудноизвлекаемыми запасами баженновской свиты.

Иностранные нефтесервисные компании тоже отреагировали на санкции, но не так масштабно. Например, Halliburton приостановила работу с компанией «Газпром бурение» Аркадия Ротенберга, Schlumberger отозвала из России несколько сотрудников, имеющих

гражданство США или Евросоюза. Представители Минэнерго в сентябре говорили, что у них нет данных о том, что кто-то из иностранного нефтесервиса сворачивает работу.

В связи с уходом части партнеров российской нефтяные компании рассматривают возможность вхождения в капитал сервисных компаний с высокотехнологичным оборудованием и опытом работы с месторождениями в сложных климатических условиях. «Роснефть» в августе договорилась с норвежской буровой компанией North Atlantic Drilling Limited (NADL) о выкупе в конце года новой эмиссии в объеме 30% уставного капитала компании. Соглашение об оказании нефтесервисных услуг также предусматривает, что NADL приобретет у «Роснефти» 150 наземных буровых установок и в течение пяти лет будет их обслуживать. С июля NADL по контракту обслуживает буровые установки «Роснефти» на арктическом шельфе. По мнению госкомпаний, сделка позволит ей получить необходимый флот платформ и буровых установок для проведения работ по разведке и бурению как на шельфе, так и на суше.

Глава «Газпром нефти» Александр Дюков также недавно сообщил, что планируется приобрести долю в нефтесервисном бизнесе. Также «Газпром нефть» намерена увеличить парк тяжелых буровых станков, установок и флота для гидроразрыва. «У нас в запасе есть два-три года, мы с этой задачей совместно с нашими нефтесервисными компаниями, с нашей промышленностью справимся», — сказал господин Дюков на совещании по ТРИЗ Западной Сибири в Ханты-Мансийске.

Стимулирование высоких технологий

Российским нефтесервисным компаниям и производителям нефтегазового оборудования санкции дали шанс увеличить поставки услуг и продукции нефтяным компаниям. Правда, при этом важно, чтобы они смогли этим шансом воспользоваться, потому что нишу могут заполнить сами нефтяные компании через выкупленные на Западе активы, либо китайский сервисный бизнес, который очень интересуется возможностью обогнать через выкупленные на Западе активы, либо китайский сервисный бизнес, который очень интересуется возможностью обогнать через выкупленные на Западе активы, либо китайский сервисный бизнес, который очень интересуется возможностью обогнать через выкупленные на Западе активы.

При этом отечественный нефтесервис жалуются на низкую маржинальность бизнеса,

которая падает с каждым годом из-за жесткой политики нефтяников, требующих от подрядчиков безавансовой работы. Уровень штрафных санкций со стороны заказчика в контрактах прописывается очень высокий — до 20%, причем ответственность наступает даже в ситуациях, когда от сервисного подрядчика ничего не зависит, отмечают на рынке.

В 2013 году Минэнерго России разработало «дорожную карту» «Повышение конкурентоспособности российского нефтесервиса на внутреннем и внешнем рынках нефтесервисных услуг», предполагающую увеличение доли российских нефтесервисных компаний на национальном рынке до 80% к 2018 году. Однако тогда программу развития нефтесервиса так и не утвердили. Сейчас законодательная деятельность вокруг российского нефтесервиса вновь активизировалась.

Минпромторг разработал программу импортозамещения критически важных технологий, в том числе технологий для ТЭК, к 2016–2018 годам. Это геологоразведочные, инженерные услуги, бурение, добыча и переработка, машиностроение и программное обеспечение, которые и являются составными частями нефтесервиса. Сложные технологии, такие как создание морских платформ для добычи под водой и подо льдом, бурение в сложных климатических условиях, гидроразрыв пласта, Минпромторг надеется заместить к 2016 году, большую часть программного обеспечения — к 2018 году. Для предварительной квалификации производителей нефтегазового оборудования начинается разработка отраслевых стандартов аккредитованного поставщика.

Заместитель гендиректора по маркетингу ЗАО «Сибирская сервисная компания» Алексей Канапух считает, что на континентальных месторождениях 85–90% скважин могут быть пробурены с использованием технологий и оборудования, которыми обладают российские сервисные компании. «К сожалению, в данный момент российский сервис не в состоянии закрыть весь этот объем, но может достаточно быстро нарастить мощности, особенно если это делать в рамках согласованной с недропользователями программы», — говорит он. По мнению эксперта, эксклюзивные услуги, которые оказывают исключительно западные компании (10–15% рынка), также могут быть освоены российскими сервисными компаниями. Условием этого станут зафиксированные в долгосрочных договорах совместные программы добычных и нефтесервисных компаний, в которых будут учтены потребности недропользователей

в таких услугах, а также необходимые инвестиции для развития данных технологических направлений и графики поэтапного вывода оборудования, говорит господин Канапух.

Поворот внутрь

Некоторые заказчики еще до введения санкций начали переориентироваться на российскую продукцию, например в области гидроразрыва пласта. Просто ранее нефтяники неохотно использовали российские технологии, отмечает президент Ассоциации нефтесервисных компаний Югры Виктор Хайко. По его словам, чтобы эффективно разрабатывать импортозамещающие технологии и оборудование, у разработчиков должна быть гарантия того, что их продукция будет приобретать. Требуется льготное финансирование, долгосрочные контракты, «обязанность» приобретения заказчиками фиксированной доли отечественных разработок в общем объеме закупок. «Когда производитель оборудования инвестирует в НИОКР, а это всегда дорого и долго, они должны быть уверены, что инвестиции окупятся», — говорит эксперт. Он отмечает, что как вариант можно самые сложные разработки проводить с государственным участием, привлекая государственные научные учреждения.

Господин Хайко напоминает, что самая затратная часть любой новой технологии — это первое внедрение. Поэтому важно обеспечить разработчиков возможностью тестирования оборудования на практике, на работающих месторождениях и специализированных промышленных парках. Например, в ХМАО-Югре в ближайшее время планируется создание Баженновского полигона специально для апробации и разработки технологий и оборудования для добычи трудноизвлекаемых запасов. «Кроме того, критически важно изменить философию взаимодействия крупнейших заказчиков и подрядчиков: оно должно быть партнерским и взаимовыгодным. Сейчас многие сервисные компании и производители работают на грани рентабельности — обновлять свои производственные мощности, тем более инновационные технологии, им крайне сложно», — отмечает Виктор Хайко.

Для помощи развитию российского нефтесервиса «Росгеология» инициировала проект создания восьми федеральных полигонов для отработки технологий разведки и добычи нетрадиционных и трудноизвлекаемых ресурсов. «Площадки выбраны таким образом, чтобы в рамках проекта можно было научиться работать со всевозможными видами нетради-

ционных и трудноизвлекаемых углеводородов», — рассказывает заместитель гендиректора «Росгеологии» по взаимодействию со СМИ и связям с общественностью Антон Сергеев. По его словам, это нефть в глинах и сланцах (бажениты, хадумиты), нефть в карбонатном коллекторе (доманикоиды), нефть в плотных коллекторах (томенская, ачимовская свиты), битумы в терригенных и карбонатных коллекторах, а также метан в угольных пластах. «Также мы ориентировались на то, чтобы у нас в распоряжении оказались участки с различными условиями залегания объектов (глубина, напряженные состояния, структурные характеристики — антиклинальные и моноклинальные типа)», — отмечает господин Сергеев. Когда проект будет реализован, «Росгеология» рассчитывает организовать доступ самой широкой аудитории к результатам геолого-геофизических исследований и опытно-методических работ. «Это по-настоящему перспективный проект, который сможет существенно помочь развитию российского добывающего комплекса», — уверен Антон Сергеев.

В правительстве также вернулись к рассмотрению предложения Сибирской сервисной компании (ССК) о создании программы утилизации буровых установок, которую компания продвигала в 2013 году. По словам Алексея Канапухи, речь идет об оборудовании возрастом более 25 лет с вылатой утилизационной премии при приобретении установок российского производства. «Программа позволит обновить производственные мощности нефтесервисных подрядчиков, поддержать российских производителей бурового оборудования и их поставщиков, убрать с рынка устаревшее буровое оборудование без возможности его дальнейшей недобросовестной эксплуатации по поддельным документам», — комментирует представитель ССК.

Не исключено, что на фоне санкций российские нефтесервисные компании и производители нефтегазового оборудования смогут получить поддержку развития и использования новых технологий не только на бумаге. Представители отрасли предлагают ввести во всех крупнейших добывающих компаниях посты вице-президентов по импортозамещению и по инновациям (в госпортовых топ-менеджеры по инновациям уже работают в соответствии с требованиями Минэкономики выполнять программы инновационного развития). Если в бизнесе есть первые лица, ответственные только за конкретные направления, то процесс пойдет значительно быстрее и эффективнее.

Наталья Готова

нефтегазовый сервис



Добыть до последней капли

ЛУКОЙЛ в начале октября запустил один из своих крупных инвестпроектов — Имилорскую группу месторождений. В течение ближайших пяти лет в рамках опытно-промышленной эксплуатации компания планирует добыть 3 млн тонн. В компании считают, что ускоренный ввод традиционных месторождений позволит сгладить с точки зрения уровня добычи переход на отечественное оборудование в нефтесервисе. При этом одним из основных направлений развития этой отрасли в России должно стать повышение коэффициента добычи, считают в компании.

— эффективность —

НК ЛУКОЙЛ 9 октября досрочно ввела в опытно-промышленную эксплуатацию Имилорскую группу месторождений. Мероприятие прошло в присутствии вице-преьера Аркадия Дворковича, губернатора Ханты-Мансийского автономного округа Натальи Комаровой и президента ЛУКОЙЛа Вагита Алекперова. До этого начать добычу на месторождении, которое компания называет одним из своих основных приоритетов, предполагалось в марте 2015 года. Опытно-промышленная эксплуатация месторождения рассчитана на пять лет и позволит выйти на уровень промышленной добычи в 3 млн тонн. ЛУКОЙЛ рассчитывает добыть в следующем году на Имилорской группе 300–400 тыс. тонн нефти. Инвестиции в проект составят 100 млрд руб. в течение 20 лет.

Для начала эксплуатации Имилорской группы месторождений ЛУКОЙЛ пробурил 35 скважин и инвестировал свыше 6,4 млрд руб. Извлекаемые запасы месторождения оцениваются в 194 млн тонн. Структура месторождения отличается сложностью коллекторов. Начать более раннюю разработку позволяло то, что Имилорское месторождение находится поблизости от крупнейшего разрабатываемого месторождения «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» — Тев-

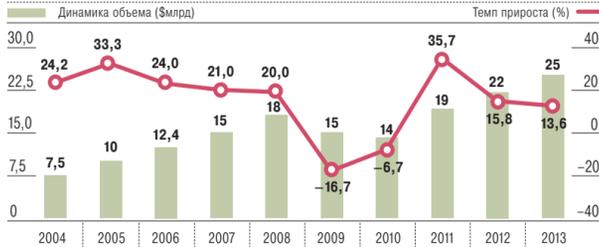
линско-Русскинского — и в геологическом отношении является его близким аналогом.

Во время запуска Имилора Вагит Алекперов отметил, что ускоренный ввод новых месторождений традиционной нефти мог бы компенсировать период, когда в РФ будут вестись процессы по импортозамещению оборудования, которое требуется для работы с трудноизвлекаемой нефтью. По его словам, на данный момент развитие нефтяной отрасли сдерживает не столько отсутствие оборудования и доступ к нему, сколько сложная процедура доступа к месторождениям. Работа по упрощению процедур, особенно по ведению геологоразведки, поможет в среднесрочной перспективе стабилизировать добычу в РФ, считает господин Алекперов.

Санкции в отражении

При этом, по словам начальника департамента обеспечения добычи нефти и газа ЛУКОЙЛа Азата Хабибуллина, в производственных затратах компании нефтесервисные услуги составляют около 14%, поэтому любые изменения на этом рынке отражаются на общих результатах деятельности ЛУКОЙЛа. Сейчас у компании 26 подрядчиков в сфере строительства и ремонта скважин. Все они выбраны в соответствии с тендерными процедурами, как и в подавляющем большинстве нефтяных компаний. 23 из

ДИНАМИКА ОБЪЕМА РЫНКА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ УСЛУГ В РОССИИ С ТЕМПАМИ ПРИРОСТА, 2004–2013 ГОДА ИСТОЧНИК: DOUGLAS-WESTWOOD, 2014.



них — отечественные, причем одна из них обеспечивает до 80% проходки в бурении, 3 — иностранные. Текущий капремонт скважин производят только отечественные подрядчики, говорят в ЛУКОЙЛе.

Как пояснил «Ъ» господин Хабибуллин, многие операции выполняются с широким применением импортных технологий и материалов. Доля иностранных компаний в общем объеме нефтесервисных работ, выполняемых для ЛУКОЙЛа, зависит от региона и вида этих работ. Чем важнее используемая технология, тем она более современна, тем выше доля зарубежных подрядчиков, говорит он. Как отмечает господин Хабибуллин, в том, что в Россию приходят новые технологии из-за рубежа, есть и положительные аспекты. «Это значит, что нам есть на что ориентироваться. Эти технологии имеют особое значение с точки зрения освоения новых запасов. Они заставляют отечественные компании ориентироваться на лучшую практику», — считает менеджер. Таким образом, говорит он, привлечение иностранных подрядчиков обеспечивает необходимую конкуренцию и приводит к повышению технологического уровня нефтесервиса в РФ.

Развитие сервисного рынка России обуславливает объективный и неизбежный процесс усложнения ресурсной базы, считает Азат Хабибуллин. В структуре извлекаемых запасов ЛУКОЙЛа категории В + С1 доля активных запасов составляет всего 35%, остальные относятся к низкопроницаемым коллекторам, под-

газовым зонам, высоковязким нефтям, коллекторам с малыми нефтенасыщенными толщами. Это бросает нефтяникам серьезные вызовы, однако говорит, что мы испытываем какие-либо проблемы на суше, пока преждевременно, отмечает менеджер. В компании считают, что есть ряд направлений, которые требуют особого внимания и которыми уже сегодня надо всеерьезно заниматься, чтобы минимизировать возможные потери из-за снижения добычи на стареющих месторождениях.

Прежде всего это использование иностранных технологий и материалов при бурении скважин с горизонтальным окончанием. К сожалению, аналогов, даже в опытных образцах, отечественные производители не предлагают, говорит Азат Хабибуллин. «Но природа пустоты не терпит — есть аналоги в Китае. Мы, как и другие нефтяные компании, смотрим на возможные предложения с той стороны. Чтобы данная ниша не была занята, российским предприятиям следует предметно заняться этим вопросом, ведь горизонтальные скважины в структуре бурения компании ЛУКОЙЛ составляют 30% от общего числа новых скважин, а по добыче — 60%», — отмечает он. По его словам, в связи с усложняющимися горно-геологическими условиями ситуация улучшится не будет — горизонтальных стволов будет больше, их доля в добыче будет расти.

Также ЛУКОЙЛ при бурении часто использует импортные растворы, адаптированные под конкретные условия каждой группы сква-

жин, позволяющие эффективно вскрывать продуктивные отложения. Для замены этих растворов, говорит господин Хабибуллин, безусловно, потребуется какое-то время, в течение которого будет невозможно достижение проектных дебитов по новым скважинам. Также, говорит он, на сегодняшний день есть российские образцы техники для гидродинамического разрыва пласта, но, к сожалению, в единичных экземплярах и надежность их далеко не на самом высшем уровне. Поэтому поставщики услуг по ГРП используют в основном импортное оборудование и импортное программное обеспечение.

Проблема импортозамещения — это вопрос высоких технологий и экономической эффективности. В качестве примера можно привести российский насос для поддержания внутрипластового давления: по размерам он вдвое больше, в два-три раза менее долговечен, тяжелее на 25% и имеет энергоемкость на 10% больше по сравнению с импортными аналогами. «Поэтому желание заменить импортное оборудование отечественным с использованием существующих технологий неизбежно приведет к удорожанию проекта», говорит господин Хабибуллин.

Инновации в жизнь

Четверть от общей добычи нефти ЛУКОЙЛа сегодня обеспечивается за счет применения инновационных и высокотехнологичных методов и материалов. Над решением этой задачи работает Российская инновационная топливно-энергетическая компания (РИТЭК), входящая в группу ЛУКОЙЛ. РИТЭК специализируется на применении инновационных методов для увеличения коэффициента извлечения нефти и разработке способов эффективного освоения нетрадиционных углеводородных ресурсов, например залежей баженовской свиты в Западной Сибири, доманиковских отложений в Самарской области, высоковязких нефтей на всей территории России.

Стабилизация уровней добычи нефти является существенным вну-

тренним вызовом для России в среднесрочной перспективе. 90% российской нефти добывается на месторождениях, открытых до 1988 года. Запланированные на сегодняшний день проекты не смогут компенсировать естественное сокращение добычи в старых провинциях. Стабилизация возможна лишь за счет применения новых технологий повышения нефтеотдачи, считают в ЛУКОЙЛе.

На сегодняшний день сложилось отставание России от таких лидеров нефтяной отрасли, как США и Норвегия, по коэффициенту извлечения нефти. В США этот показатель составляет 43%, в Норвегии — свыше 50%, а в России — около 20%. Только увеличение коэффициента до уровня 43% могло бы дать российским нефтяникам около 4 млрд тонн извлекаемых запасов традиционной нефти. «Повышение коэффициента извлечения нефти является для ЛУКОЙЛа приоритетной задачей, ближайшей целью для нас является выход на уровень в 37%», — отмечают в компании.

Очевидно, что применение методов увеличения нефтеотдачи имеет более высокую себестоимость по сравнению с традиционными методами добычи, но корректировка действующей налоговой системы, замена оборотных налогов и совокупности льгот налогом на финансовый результат могла бы сделать их применение экономически эффективным. Повышение нефтеотдачи является амбициозной целью, тем более на стареющих месторождениях, но именно достижение этой цели повысит конкурентоспособность российского ТЭКа, ценность отечественных компаний как носителей оригинальных компетенций для международных партнеров.

Другой задачей, требующей применения инновационных решений, является рентабельная разработка месторождений с трудноизвлекаемыми запасами. Она возможна только при условии широкомасштабного применения передовых технологий, современной нефтепромысловой техники и оборудования.

Ольга Дука

Инновации с историей

— прошлое —

Нефтегазосервис — один из наиболее быстрорастущих секторов экономики, связанных с добычей углеводородов. К расширению его подталкивают усиление спроса на энергоносители в развивающихся странах и падение производства нефти и газа на зрелых месторождениях по всему миру. Нужды мировой экономики требуют разработки и применения новых технологий, которые могли бы интенсифицировать добычу и сократить издержки нефтегазовых компаний. Эти задачи сервисные компании решали в течение всей истории своего развития, насчитывающей более 150 лет.

Развитие нефтегазосервиса вплоть до оформления его в отдельную отрасль в середине—конце XX века было не просто напрямую связано с историей добычи углеводородов, а, по сути, являлось этой историей. Заинтересованные в увеличении производства сырья и снижении расходов инвесторы всегда вкладывали средства в разработку и применение новых технологий разведки и добычи.

Активная работа в этом направлении началась в начале 60-х годов XIX века во время нефтяного бума. Но бурением — первоначальной формой и основой нефтесервиса — человек занимается в течение последних нескольких тысяч лет. Тогда целью было получение воды, соли и строительные мощных и устойчивых сооружений. Вращательное бурение (сверление) применялось еще при строительстве пирамид в Древнем Египте. В Китае около 600 года до н. э. сооружались скважины для добычи воды, достигающие глубины в несколько сотен метров.

На территории современной России еще в IX веке бурили скважины для добычи поваренной соли. Первые упоминания о применении бурения для поисков нефти относятся только к 30-м годам XIX века. Основным районом разведки жидких углеводородов был Таманский полуостров. Там в 1848 году по результатам буровых работ было найдено сырье и сооружена первая в мире нефтяная скважина. Незадолго до этого, в 1846 году, французский инженер Фовель предложил способ непрерывной очистки скважин — их промывку. Суть метода заключалась в том, что с поверхности земли по полым трубам в скважину насосами закачивалась вода, выносящая куски породы наверх. Он очень быстро получил признание, так как не требовал остановки бурения.

Первая нефтяная скважина в США была пробурена в 1859 году. Сделал это в районе города Тайтсвилл, штат Пенсильвания, Эдвин Дрейк, работавший по заданию фирмы Seneca oil Company. Ему удалось пробурить скважину глубиной всего 22 м, но она дала нефть и положила начало нефтяному буму в США.

Шаг в глубину

Впоследствии бурение стали производить не вручную, а промышленным способом. В России бурение нефтяных скважин механическим ударным методом применил полковник Ардалион Новосильцев в 1864 году в Краснодарском крае. Благодаря этому число скважин на нефтяных промыслах в конце XIX века стало стремительно расти. Если в 1873 году в Баку их было только 17, то к 1901 году — уже 1740, что превратило бакинское побережье в основную нефтегазовую провинцию Российской империи. Одновременно увеличилась глубина нефтяных скважин — с 55–65 м в 1872 году до 425–530 м к концу XIX века.

Затем было сделано несколько важнейших шагов в развитии нефтесервиса. Первый — применение метода вращательного бурения с промывочной скважиной глинистым раствором. Впервые это было проделано в конце 1880-х годов близ Нового Орлеана (Луизиана, США). В России этот метод был впервые применен в окрестностях Прозного в 1902 году, где на глубине 345 м нашли сырье. Второй — бурение на море (впервые — в 1897 году в Тихом океане в районе острова Сомерленд, штат Калифорния). В России первая морская скважина была пробурена в 1925 году в бухте Ильича (близ Баку) на искусственно созданном острове. В 1934 году на острове Артема в Каспийском море было осуществлено кустовое бурение (несколько скважин бурятся с общей площадки). Впоследствии метод стал широко применяться при бурении в условиях ограниченного пространства (в болотистой местности, с морских буровых платформ и т. д.). С начала 1960-х годов с целью изучения глубинного строения Земли в мире стали применять сверхглубокое бурение.

В начале 1920-х годов был изобретен турбобур, представлявший собой одноступенчатую гидравлическую турбину с планетарным редуктором. Турбина приводилась во вращение промывочной жидкостью. Позже, в середине 1930-х годов, конструкцию турбобура усовершенствовали. Все это через несколько лет, в 1940-м, была пробурена первая скважина электробуром. Сам метод был запатентован в России еще в конце XIX века, но



Уже в 1946 году американские компании вели добычу на глубине 3 тыс. футов

Вечное противостояние

Возникшая в 1860-х годах конкуренция между Россией и США в нефтяной отрасли заметно обострилась после Второй мировой войны. Нефтегазовый сервис стал эффективным инструментом решения геополитических задач, поскольку добывающие компании не обладали необходимыми технологиями разведки и производства и были вынуждены привлекать к сотрудничеству иностранных специалистов.

В этих условиях огромную долю рынка удалось получить западным и в первую очередь американским компаниям, которые активно помогали странам Латинской Америки, Африки, Азии и — главное — арабским государствам. Эксперты по бурению из СССР также передавали опыт иностранным нефтегазовым компаниям, но большая часть из них принадлежала странам социалистического лагеря или дружественным советскому режиму государствам.

Различия в экономических моделях западных стран и СССР напрямую отразилось на нефтесервисе. Если в СССР понятие «нефтесервисный бизнес» просто не существовало, а сервисные услуги оказывали подразделения советских нефтегазовых объединений, то в США и странах Европы к середине XX века на рынке нефтесервиса уже была высокая кон-

куренция и сформировалась основа сегодняшней расстановки сил.

Крупнейшие мировые компании, работающие в этом секторе, были основаны еще в начале—середине XX века. К примеру, французская Schlumberger (текущая годовая выручка — около \$30 млрд) была создана в 1926 году. Сейчас в компании работают 82 тыс. сотрудников, она предлагает очень широкий спектр услуг, включая сейсморазведку, тестирование скважин или интенсификацию добычи. Schlumberger работала в Советском Союзе уже в 1920-х годах, содействуя добыче бакинской нефти, но в 1930-е контракты с французской компанией были расторгнуты. Сотрудничество с Schlumberger возобновилось только 1990-х годах.

Но особенно показательна история крупнейшей американской сервисной компании Halliburton (текущая выручка — около \$19 млрд). В 1919 году ее основал специалист по цементированию скважин Эрл Палмер Халлибартон. Построив деревянный цементированный смеситель, он нанял бригаду рабочих, взял напрокат грузовик и насос. Через год бизнесмен уже запатентовал цементный смеситель и работал на 500 скважинах в Техасе и Оклахоме. В 1930-х годах Эрл Халлибартон основал исследовательские лаборатории, где тестировали разные виды цемента. Кроме того, началось обширное исследование кислот, применяемых при расщеплении подземных пластов и способствующих повышению нефте- и газоотдачи пласта. В эти же годы компания выполнила первые морские работы и запатентовала морскую скважину на специальной барже в Мексиканском заливе. Это положило начало широкому использованию цементирования скважин в нефтяной промышленности. В 1962 году Halliburton купила своего давнего партнера компанию Brown & Root, которая обладала большим политическим влиянием. С этого времени Halliburton имеет большие лоббистские возможности в Вашингтоне.

Развитие и расширение

Сейчас, согласно данным агентства GBI Research, мировой нефтесервис генерирует около \$160 млрд, но эти цифры меняются, поскольку зависят от объемов работ по разведке и добычи. Прибыльность компаний зависит от уровня их технологической экспертизы и эффективности проводимых работ. Рынок разделен таким образом, что крупные игроки выигрывают за счет предоставления широкого спектра услуг. А существование небольших компаний оправ-

дано тем, что они имеют узкую специализацию или действуют на определенной территории.

Эксперты Deloitte, к примеру, считают, что у сервисного сектора есть все условия для развития в текущей ситуации на нефтегазовом рынке. Так, эксперты консалтинговой компании пишут, что недавний резкий рост спроса на нефть со стороны Китая и Индии привел к всплеску интереса к новым технологическим решениям для улучшения качества разведки и увеличения добычи. Все больше и больше инновационных узкоспециализированных продуктов внедряются сервисными компаниями, а не нефтегазовыми гигантами. В 1990-х годах большая часть новых технологий и решений в области разведки и добычи, которые оказались наиболее ценными и используются сейчас крупнейшими нефтегазовыми компаниями мира, были изобретены сервисными компаниями. К таким технологиям в том числе относятся горизонтальное бурение, передовые методы гидроразрыва, глубоководное бурение, сейсморазведочные работы 3D.

В России нефтесервис как отдельный бизнес зарождается только сейчас. Бизнес в стране, по разным оценкам, работают 200–300 сервисных компаний. Их совокупная выручка оценивается в \$20 млрд. При этом доля иностранных компаний до введения санкций была достаточно велика — около 20%. Главенствующую позицию занимают на рынке подразделения самих нефтегазодобывающих компаний — около 52%. Независимые сервисники смогли занять лишь 28%, но их доля постоянно растет, особенно из-за стремления ВИНК сбросить балласт нерепродуцируемых активов. Кроме того, число таких компаний может увеличиться на фоне запрета на передачу технологий нефтедобычи, введенного западными странами.

Если динамика добычи в России останется на том же уровне, наиболее интенсивный рост числа компаний ожидается в бурении, а также в сегментах высокотехнологичных методов интенсификации добычи и геофизических исследований. Дело в том, что прирост объемов производства жидких углеводородов в России сокращается: если в начале 2000-х годов он составлял 7–10% в год, то сейчас — 1,5–2,5% в год. Увеличивать добычу углеводородов нефтегазовые компании могут, либо разрабатывая новые месторождения, либо увеличивая извлечение нефти на уже эксплуатируемых объектах. Оба варианта должны привести к расширению сервисного рынка.

Елизавета Шмелева

нефтегазовый сервис

«Нельзя просто взять и остановить разведку»

Несмотря на то что нефтегазовый сервис далеко не новая в России отрасль, среди компаний и ведомств до сих пор нет единого мнения о том, что к нему относить. Директор российской некоммерческой организации «Союз поддержки и развития отечественных сервисных компаний нефтегазового комплекса» (НО «Союзнефтегазсервис») **Нина Захарова** о том, что представляет собой нефтесервисная отрасль в России и какие проблемы ей необходимо решить.

— **безопасность** —

— Как кратко охарактеризовать нефтегазовый сервис?

— Если совсем кратко, то нефтегазовый сервис — это 80% всего топливно-энергетического комплекса, остальные 20% — особые навыки продажи нефти и газа, помноженные на еще более специфическое умение оптимизировать налоговое обложение. Нефтегазовый сервис никогда не имел отношения к продаже нефти и газа и занимается исключительно разработкой и внедрением различных технологий, обеспечивающих воспроизводство минерально-сырьевой базы углеводородного сырья, разведку новых месторождений, реализацию рациональной разработки месторождений, а также строительство и эксплуатацию хранилищ и средств транспортировки углеводородов.

Нефтегазодобывающая компания любой формы собственности, любого размера, в любой стране мира представляет собой интерес лишь как временный владелец прав на использование того или иного месторождения углеводородного сырья, если она не привлекает к работам нефтегазовый сервис. Уйдет эта компания с рынка, уйдет ли вообще из государства — это не проблема, неприятность эту мы переживем. С нефтегазовым сервисом совершенно другая история. Технологии разработки и эксплуатации любого месторождения изначально, еще на стадии предварительных переговоров (то есть задолго до проектирования, не говоря уже о тендерах), подгоняются под возможности (технологические, программные) тех или иных нефтегазосервисных компаний. Единоразово внедрив или предусмотрев использование программного обеспечения или сложных программно-аппаратных решений той или иной сервисной компании, нефтегазодобывающая компания как заказчик таких работ оказывается в положении крепостной зависимости, часто монопольной, от определенно поставщика услуг.

— Если сервисная компания уходит с рынка и из проекта, что с ним случается?

— Вне зависимости от ситуации нельзя просто взять и остановить любой из процессов разведки, разработки и эксплуатации месторождений. Разведка и добыча углеводородов — это сложная, многофакторная система, функционирующая как единое целое с помощью различных программных и программно-аппаратных средств. И вдруг, скажем, в шаге от добычи первой нефти, по щелчку, по звонку удаленно отключают обновление программного обеспечения, происходят отказы систем, принудительное самоудаление, отключаются спутники, обеспечивающие пе-



Нина Захарова считает, что одна даже хорошо созданная госкорпорация по нефтегазовому сервису не в состоянии поддержать отечественный ТЭК

редачу данных, мониторинг, согласованность по времени (это к вопросу о важности ГЛОНАСС) и т. п. За этим последуют неконтролируемые выбросы, обвалы скважин, утечки — в общем, экологическая катастрофа, срывающаяся на теракт, скажем, на фоне Арктики. Звучит как Апокалипсис, но варианты всегда нужно рассматривать разные, тем более что такой сценарий развития вполне по силам любой крупной нефтегазосервисной компании, особенно тем, которые чувствительны к изменениям политической конъюнктуры.

Во-вторых, именно нефтегазосервисная компания получает, обрабатывает и хранит все данные, в том числе первичные (являющиеся, как известно, единственным критерием оценки качества работы нефтегазосервисной компании), полученные в ходе разведочных и последующих работ на данном месторождении. Вся неискаженная информация о недрах, которыми распоряжается на временных условиях нефтегазодобывающая компания, находится у нефтегазосервисной компании. Информация о недрах — это не только залог долгосрочного и рационального использования недр в государственном масштабе, но и, как показывает опыт, единственная возможность начать их разработку с нуля. Кстати, учитывая, что все международные нефтегазосервисные компании хранят и обрабатывают полученную информацию о недрах Российской Федерации за рубежом, в любой момент любое зарубежное рейтинговое агентство может обрушить не только все рейтинги, но и с наслаждением поиграть с уровнем капитализации российских нефтегазодобывающих компаний. В масштабах на-

шей страны можно утверждать, что на сегодня достоверная информация о недрах Российской Федерации располагается за пределами нашей страны. Это, конечно, удивительно, но насколько я знаю, к решению этого вопроса подключились наши специализированные государственные ведомства, отвечающие за информационную безопасность России, и в прос активно прорабатывается.

— А как эта отрасль выглядит в других странах, в чем отличия от России?

— Полноценным интегрированным и, главное, независимым нефтегазовым сервисом изначально обладают только три государства: США, Китай и Россия (советское наследие). При этом международный рынок нефтегазосервисных услуг поделен между четырьмя международными компаниями: Schlumberger N.V., Halliburton Company, Baker Hughes Inc., Weatherford International Ltd, регулируемым законодательством США. Конечно, есть узкие ниши на данном рынке, которые занимают специализированные сервисные компании из Норвегии, Франции, Италии. Положение дел на российском рынке нефтегазового сервиса к началу одностороннего ввода технологических санкций можно описать однозначно: угроза полной потери технологической независимости российского ТЭКа. Сейчас мы видим доминирование иностранных нефтегазосервисных компаний, постоянный процесс вывоза из структуры нефтегазодобывающих компаний и продажи как «непрофильных» сервисных активов. Также происходит скупка наиболее интересных активов иностранными игроками и вывод наиболее интересных разработок в офшорный режим.

Российские компании сталкиваются с невозможностью пробиться на тендерах, написанных изначально в интересах иностранных конкурентов. Ситуацию осложняет принципиальное нежелание нефтегазодобывающих компаний использовать и внедрять российские конкурирующие разработки по значительно меньшей цене. И завершающим штрихом является позиция практически всех нефтегазодобывающих компаний платить сервису за выполненные работы и услуги только через 90 дней после подписания бухгалтерских документов, отчет идет даже не от дня фактического завершения работ.

— Поможет ли как-то в этой ситуации идея импортозамещения, активно продвигаемая государством?

— Сейчас, когда речь идет об импортозамещении, в большинстве случаев имеют в виду закупки конкурентоспособного оборудования, произведенного в России или Союзом государств. Надеюсь, это откроет дорогу новым самостоятельным разработкам. Правда, дело в том, что с оборудованием как раз особых проблем нет. Есть даже локализованные производства иностранных нефтегазосервисных компаний, объединившие в себе лучшие российские компании в этой области, существующие еще со времен СССР. То есть компетенции в этой области уже перенесены на российскую территорию. Проблема в том, что нефтегазовый сервис — это не оборудование, это программное обеспечение, технологии. Что делать с разработанной собственной платформой для бурения в Арктике, если до сих пор вся электронная начинка предоставляется иностранными нефтегазосервисными компаниями, которые, как оказалось, могут внезапно и согласованно уйти? Только и остается махать синим платочком, приговаривая: вернется хоть когда-нибудь, я дам вам опцион. Введение санкций внезапно многим открыло глаза на то, что нефть и газ ищут и добывают не нефтегазодобывающие компании, а нефтегазовый сервис. Парадоксальная ситуация: наши нефть и газ являются верными рабочими тягачами всей экономики государства, но о том, что нефть и газ, оказывается, ищут и добывают не нефтегазодобывающие компании, а нефтегазовый сервис, многие начинают узнавать только сейчас. И хорошо, что начали, так как наш нефтегазовый сервис был в полшаге от смерти. Обама, конечно, памятник воздвиг себе нерукоотворный. В руках американских компаний был весь российский ТЭК, американцам даже не надо было регистрировать здесь свои СП, так как главный инструмент влияния на политический и экономический режим любого государства с богатой ресурсной базой — это информация, кото-

рая добывается с помощью нефтегазового сервиса. Всем известно, что самым первым после солдат на нефтегазовый рынок стран с «победившей демократией» заходит нефтегазовый сервис, в частности, например, Halliburton Company, которой не важно, кому принадлежат права на разработку интересующих их месторождений — главное, чтобы был их нефтегазовый сервис. Как директор российской некоммерческой организации, объединяющей ведущие российские нефтегазосервисные компании (тех, кого еще не успели купить иностранные компании), могу утверждать, что после известной речи президента России Путина в Астрахани на заседании Комиссии по вопросам стратегии развития ТЭКа и экологической безопасности в июне мы ждем перемен и готовы к работе. Именно мы, нефтегазовый сервис, а не добывающие компании знаем, как работать и бережно, с учетом нашей специфики «переносить на российскую территорию необходимую нам компетенцию», именно нашими руками она создается и используется.

Российские нефтегазодобывающие компании самостоятельно этим никогда не занимались, зачастую были не мотивированы этим заниматься. Судя по реакции высшего руководства ряда таких компаний, они сами впервые столкнулись с тем, что есть, оказывается, нефтегазовый сервис. Более того, они ставят себе в заслугу то, что в свое время лишили свои компании хотя бы минимальных нефтегазосервисных блоков, полагая, что тем самым создали этот рынок. Мы 20 лет ходили по всем властным структурам, призывая государство увидеть отечественный нефтегазовый сервис и выступить регулятором нашего рынка, придать хоть какой-то смысл банальной скупке-продаже активов. До недавнего времени единственным представителем государственной власти, официально и однозначно воспринимающим нефтегазовый сервис в качестве «ключевого элемента в обеспечении энергетической и технологической безопасности Российской Федерации», являлась администрация президента Российской Федерации Владимира Путина. Поддержка отечественного нефтегазового сервиса выражается, как минимум, в организации с 2007 года ежегодного мониторинга нефтегазосервисных услуг и проведении на периодической основе рабочих встреч и выездных совещаний с участием представителей Совета безопасности Российской Федерации, которые способствуют возникновению понимания того, что необходимо обеспечить технологическую независимость российского государства. С расширением полномочий ФСБ РФ в области обеспечения информационной безопасности государства несерьезно изменилось и поведение зарубежных сервисных игроков.

— Видите ли вы пользу в создании единого игрока на рынке на базе УЭИ или «Роснефтегаза»?

— Мы участвуем в разном формате в различных проектах по упорядочению нефтегазосервисных активов,

в том числе в государственной собственности. Основным мотивационным стимулом для участия в этой работе, которая зачастую проводится бессистемно (учитывая отсутствие государственного регулирования нашей отрасли), является возможность донести до выгодоприобретателей таких активов, что рынок нефтегазового сервиса не имеет ничего общего с рынком купли-продажи нефти и газа. Можно купить, заново изобрести или просто удачно клонировать существующее оборудование, но чтобы работать с современными технологиями нефтегазодобычи, использующими те наработки, о которых даже публикации в научных журналах еще нет, с разработчиками таких технологий, которые не являются предметом купли-продажи, нужно действовать иначе. Существенно обобщая, можно сказать, что одна даже хорошо созданная госкорпорация по нефтегазовому сервису не в состоянии поддержать отечественный ТЭК, тем более при явном нежелании со стороны нефтегазодобывающих компаний.

Инициативы в нефтегазосервисе — это результат деятельности целого ряда отечественных компаний и разработчиков, более того с привлечением иностранных технологий. Наши современные разработки и технологии, в частности суперкомпьютерные, настолько тесно интегрированы с зарубежными, что любой санкционный запрет чувствителен для разработчиков. Особенно для тех, кто так же, как и мы бережно и умело умеет работать с чужими компетенциями, качественно их улучшая, удешевляя и перенося на нашу территорию. Есть желание, есть возможность работать эффективнее в этом направлении, но есть серьезные опасения, что все наши усилия столкнутся с тем, что спустя какое-то время иностранные сервисные компании вернуться за обещанным им щедрым опционом и нас просто сдадут. И опять пойдут продажи, перепродажа, вывод в офшоры и т. д.

У нас есть в наличии программы развития ТЭКа по отдельным сегментам, которые не требуют бюджетного финансирования, но нуждаются в политической воле и поддержке. Но мы банально не можем заручиться поддержкой (возможно, потому, что не просим денег), так как ни в одной государственной комиссии, рабочей группе, совещании нет представителей нефтегазового сервиса — только добывающие компании. Отечественный нефтегазосервисный рынок заинтересован в долгосрочном развитии, весь нефтегазосервисный бизнес на этом основывается, тогда как для владельцев лицензии на разработку недр весь бизнес заключается в быстрых деньгах. Мы готовы не к худым совещаниям с чтением с листа богато оформленных презентационных материалов, а к результативной работе и персональной ответственности. Нефтегазовый сервис это действительно информационное оружие в умелых руках. Главное, чтобы эти руки были наши, а не зарубежные.

**Интервью взяла
Ольга Мордошенко**

Назад в будущее

— **активы** —

«Газпром нефть», продавшая менее четырех лет назад свой сервисный бизнес, снова рассматривает возможность войти в капитал высокотехнологичного игрока в этом секторе. Пока компания обходит партнеров, не считая санкции критичными для своей работы. В то же время в «Газпром нефть» признают потребность в высоких технологиях, которые компания в случае патовой ситуации рассчитывает найти в России.

В начале октября глава «Газпром нефти» Александр Дюков сообщил, что компания рассматривает возможность вхождения в капитал высокотехнологичного партнера в нефтесервисе. Господин Дюков подчеркнул, что идея вернуться в нефтесервис возникла у «Газпром нефти» до введения санкций. Когда-то у компании был собственный нефтесервис, но она вышла из него к январю 2011 года. Как отметил глава «Газпром нефти», он «жалел об этом, потому что подобные услуги несложно приобрести на рынке».

Но, по его словам, за последние пять лет «Газпром нефть» изменилась, начав проводить много высокотехнологичных геолого-технических мероприятий. «Мы задумались о том, чтобы вернуться в нефтесервис, но нам нужна компания, которая может делать эксклюзивные, высокотехнологичные мероприятия. Доступ к высоким технологиям дает компании конкурентные преимущества», — сказал он. «Качество

запасов сейчас таково, что каждая скважина становится уникальной, и здесь конкурентное преимущество у той компании, которая владеет нетрадиционными методами добычи, делает уникальные операции», — пояснил Александр Дюков. Источники «Ъ» в качестве одного из вариантов покупки называют компанию WesternZagros Resources, которая недавно сообщила о получении от крупной нефтяной компании предложения по выкупу ее акций.

Неудобные санкции

Еще в начале сентября Александр Дюков отмечал, что санкции против России станут толчком развития отечественной промышленности, в том числе в области нефтесервисных услуг. «В крайнем случае, если в результате санкций западные нефтесервисные компании вынуждены будут покинуть рынок, мы видим потенциал у нашего нефтесервиса и нашего промышленного комплекса», — сказал он тогда. При этом господин Дюков не исключил, что санкции могут привести к издержкам, но, по его мнению, они будут некритичными. «Если говорить о 2015 году и тех санкциях, которые могут затронуть работу компании, то может быть, будут какие-то неудобства. Но серьезного влияния на работу компании не будет», — считает господин Дюков.

Пока у компании есть несколько договоров о стратегическом сотрудничестве в сервисной сфере с крупными мировыми игроками. Так, 10 сентября, то есть до введения уже жесточайших санкций со стороны Запада, «Газпром нефть» подписала согла-

шение с Weatherford. Компания является одним из крупнейших в мире поставщиков инновационных решений у той компании, которая владеет нетрадиционными методами добычи, делает уникальные операции», — пояснил Александр Дюков. Источники «Ъ» в качестве одного из вариантов покупки называют компанию WesternZagros Resources, которая недавно сообщила о получении от крупной нефтяной компании предложения по выкупу ее акций.

Быстрое разочарование

Ранее у «Газпром нефти», как почти у всех российских компаний, был собственный нефтесервис. Компания начала создавать его как отдельное направление бизнеса в 2007 году. Тогда появилась «Газпромнефть-Нефтесервис», объединившая девять предприятий различной сервисной специализации (бурение, ремонт скважин, геофизические исследования, ремонт нефтепромыслового и бурового оборудования, трубная база, строительство, транспортные услуги). В нее вошли: Сервисная буровая компания, «КРС-Сервис», «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегазгеофизика», Сервисная транспортная компания, «Спецтранссервис», Муравленковская транспортная компания, «Ноябрьскнефтегазспецстрой», Ноябрь-

ская центральная трубная база и «Ямалсервисцентр». Общая численность персонала составила свыше 14 тыс. человек. В рамках новой компании предполагалось трансформировать подконтрольные предприятия в рыночный и конкурентный сервисный бизнес, способный не только минимизировать затраты материнской компании на добычу, но и приносить прибыль, в том числе за счет внешних заказов.

Изначально у «Газпром нефти» были обширные планы. Так, в 2008 году компания рассматривала возможность совместного выхода с «Газпромнефть-Нефтесервисом» на международный рынок. Речь шла о рынках Кубы, Венесуэлы, Ирака и Казахстана. Но уже в начале 2010 года после экономического мирового кризиса «Газпром нефть» разочаровалась в идее собственного нефтесервиса и в марте утвердила стратегию по избавлению от непрофильных активов.

В итоге в конце октября «Газпромнефть-Нефтесервис» продала один из своих крупнейших сервисных активов — «Ямалсервисцентр». Компания является лидирующей ремонтной базой в Ноябрьском регионе. Покупателем стала «РУ-Энерджи Групп». По условиям договора купли-продажи «Ямалсервисцентр» сохранил долгосрочные контракты с предприятиями «Газпром нефти» с гарантированными объемами работ до конца 2013 года. В течение 2011 года была также продана Муравленковская транспортная компания, летом — «Спецтранссервис», Ноябрьская центральная трубная база, Сервисная транспортная компания. Кроме того, в 2011 году «Газпромнефть-Неф-

тесервис» реализовал контрольный пакет акций дочернего предприятия «Ноябрьскнефтегазспецстрой». К концу года «Газпром нефть» также рассталась с еще двумя предприятиями блока основного производства — Сервисной буровой компанией и «КРС-Сервис». Их также купила «РУ-Энерджи Групп».

На данный момент в состав управляющей компании «Газпромнефть-Нефтесервис» входят четыре предприятия «Газпром нефти», оказывающие нефтесервисные услуги в ключевых нефтедобывающих регионах России Ямало-Ненецком и Ханты-Мансийском автономных округах, Томской, Омской и Оренбургской областях, Якутии, Красноярском крае.

Всем выйти из сервиса

Нефтяные компании начали избавляться от сервисных активов, которые до этого были стандартной частью бизнеса еще в 2006 году. Тогда ЛУКОЙЛ продал сервисные подразделения, на их базе была создана компания Eurasia. В 2009 году сервисные активы на 3,5% акций Weatherford поменяла ТНК-ВР. «Газпром» также продал свое подразделение «Газпром бурение». В октябре 2010 года о выходе из нефтесервиса заявила «Вашнефть». Основной владелец компании АФК «Система» решил продать бизнес неэффективным. «Я не верю, что сервис внутри компании может быть эффективным. Менеджмент работает с прибылью, когда у него нет надежды на страховку от «добраго папы», — заявил тогда глава «Вашнефти» Александр Корсик. Основным активом была «Вашнефть-Геострой», специализиру-

ющаяся на бурении эксплуатационных и разведочных скважин, проведении текущего и капитального ремонта скважин, обслуживании процессов бурения. Но в октябре 2013 года холдинг «Вашнефть» — Сервисные активы» перешел от «Вашнефти» во владение АФК «Система» за 4,1 млрд руб., а компания, в свою очередь, стала развивать активы. Летом 2014 года «Вашнефть — Сервисные активы» была переименована в «Таргин». Сейчас в холдинг входят девять предприятий, включая «Вашнефть-Бурение», Уфимское управление подземного капитального ремонта скважин, Башкирское управление ремонта скважин, Октябрьский и Нефтекамский заводы нефтепромыслового оборудования, которые оказывают более 130 видов услуг по четырем направлениям: бурение, ремонт скважин, механосервис и транспортные услуги.

Эксперты считают, что при правильном управлении и развитии нефтесервисный бизнес внутри нефтекомпаний в России может быть прибыльным и удобным. Однако, говорят они, чтобы получить от него качественные результаты, нужно постоянно вкладывать в инновации и развитие технологий. К тому же нельзя с нуля поднять крупную высокотехнологичную отрасль за месяц или даже год. Поэтому, отмечают они, планы «Газпром нефти» по покупке уже готового игрока, у которого в распоряжении есть высокие технологии, наиболее логичный шаг. Другой вопрос, что если речь идет об иностранной компании, сделать могут помешать политические вопросы.

Ольга Дука

нефтегазовый сервис

Компания МРТС расширяет логистическую базу для арктических проектов

Грузоперевозки по Северному морскому пути увеличились с 1,36 млн тонн в 2013 году до приблизительно 5 млн тонн в 2014 году. Стратегия развития Арктики прогнозирует рост трафика до 35 млн тонн ежегодно. Для обслуживания деятельности в этом регионе требуется инфраструктура. Компания МРТС открыла в Архангельске логистическую базу мощностью до 0,5 млн тонн генеральных грузов в год, которую планирует расширить до сортировочного узла по снабжению арктических проектов.

— порты —

Выбор пал на Архангельск

Компания «Межрегионтрубопроводстрой» (МРТС) — одна из крупнейших на рынке арктической логистики — строит «под ключ» нефтяную и газовую транспортную инфраструктуру, логистические объекты и выполняет подводно-технические работы в районах Крайнего Севера и других районах с экстремальными климатическими и метеорологическими условиями. В июле правительство РФ определило МРТС исполнителем работ по строительству основных объектов морского порта Сабетта.

Для строительства порта в Арктике компании МРТС необходима была логистическая база, позволяющая принимать и отправлять грузы как морским путем, так и наземным транспортом. Компания выбирала между несколькими вариантами и остановилась на Архангельске. «Мы также рассматривали Мурманск, но сочли, что Архангельск предпочтительнее в связи с развитостью железнодорожной и автодорожной инфраструктуры, — говорит Никита Ананьин, генеральный директор ООО «МРТС-Терминал». — В Архангельском морском порту отсутствуют режимные объекты, порт специализируется на генеральных грузах, тогда как Мурманск ориентирован на навалы, такие как руда и уголь, экспортируемые в Европу».

В 2012 году началось строительство базы «Левый берег», а с конца 2013 года многофункциональный логистический комплекс начал принимать грузы. База, состоящая из портовой и производственной зон, занимает 47 га. «Левый берег» имеет выходы на федеральную трассу М8 Москва—Архангельск (Санкт-Петербург—Архангельск), а также к связанной с автомагистралью 3 железнодорожным веткам и 11 тупикам.

Основными операторами базы выступают компании холдинга МРТС «МРТС-Тер-



Порт «Левый берег» вскоре станет крупным сортировочным узлом

минал» и «МРТС-Комплектация». Инвестиции МРТС в создание комплекса составили 1,5 млрд руб. На эти средства были приобретены права на использование территории портового комплекса, а также восстановлена общепортовая структура, в составе которой портовые краны большой грузоподъемности, трубопроводы, складские помещения, подземные железнодорожные пути, оборудование для лаборатории неразрушающего контроля.

На базе осуществляются все логистические операции, необходимые для обслуживания арктических проектов: приемка грузов, их обработка и хранение в теплых и холодных складских помещениях и на открытых площадках, отгрузка на суда, доставка до порта Сабетта и выдача заказчику. Кроме того, база переваливает металлоконструкции, а также лес и пиломатериалы и готова к перевалке железобетонных изделий.

В производственной зоне базы изготавливается трубопункт, сложные сварные металлоконструкции и проводятся операции по антикоррозийной обработке. Производственный участок

базы готов принимать заказы по гибке, резке металла, сборке крупноблочных конструкций из металлопрофиля. На базе работают 400 человек, после расширения комплекса количество персонала может увеличиться до 1 тыс. человек.

Школа сварщиков

В связи с тем что одна из самых сложных работ при изготовлении сварных металлоконструкций — это сварка, МРТС приняла решение открыть на базе «Левого берега» школу сварщиков, обучающую автоматической и полуавтоматической сварке труб большого диаметра (до 1420 мм) для укладки подводных трубопроводов. В настоящее время в школе преподают пять испанских инструкторов. Недавно состоялся первый выпуск. Прошедшие курс обучения сварщики приняты на работу в компанию МРТС. Школа готовится к международному лицензированию по стандартам ISO 9001, 14001, 18001, которое позволит выпускать сертификаты на сварку трубопроводов с международными сертификатами.

Всю продукцию можно проверить в лаборатории неразрушающего контроля, которая проводит ультразвуковую дефектоскопию качества

выполнения сварных швов на разрыв, изгиб, прочность и ударную вязкость. Лаборатория аттестована на проведение радиационной, магнитной, проникающей (капиллярной) и электрической дефектоскопии сварных металлоконструкций, магистральных трубопроводов, бетонных, железобетонных и других конструкций.

Расширение базы продолжается за счет строительства новых грузовых площадок и адаптации существующих объектов под работу современного портового крана Liebherr LHM 550 для перевалки контейнеров, генеральных, навалочно-насыпных и тяжеловесных грузов на суда класса post-panamax.

В ближайшее время начнется строительство ледозащитного сооружения, предназначенного для отстоя флота во время ледохода, реконструкция здания вокзала и прилегающей парковой зоны. Также совместно с крупными архангельскими предприятиями запланирован капитальный ремонт автодороги вдоль базы по улице Дрейера.

Расширение развития «Левого берега»

Обслуживание корпоративных нужд компании МРТС — это первый этап развития

логистического комплекса. Инициаторы создания базы прогнозируют приток внешних клиентов в результате роста активности на Северном морском пути и дефицита инфраструктурных мощностей.

В перспективе «Левый берег» превратится в крупный сортировочный узел, через который будут вестись поставки необходимых материалов и оборудования в Арктику, в частности для проектов Сабетта, Новопортовое, Байдаракская губа, Сахалин-3, и обслуживание других направлений перевозок грузов.

Сейчас МРТС ищет партнеров для финансирования углубления дна на подходах к базе, чтобы увеличить допустимую осадку судов с 7,5 до 9,2 м. Дноуглубление позволит увеличить водоизмещение судов, которые могут заходить на базу, с 10 тыс. тонн до 20 тыс. тонн. Обсуждение ведется с лесоперерабатывающими и машиностроительными предприятиями Архангельской области, владельцами тралового флота и туристических круизных судов. Еще одно из возможных направлений развития «Левого берега» — судостроение малотоннажного флота длиной корпуса до 100 м, в том числе для обновления флота МРТС.

Александр Кимонович

Больше, чем цена

— нефть —

Резкие изменения макроэкономических показателей — курса валют и стоимости нефти на мировых рынках — не могут не отражаться на нефтегазовой отрасли в целом и ее отдельных сферах в частности. Причем на некоторые из них влияние более очевидно. Прежде всего это касается рынка нефтесервисных услуг, который в силу налоговой системы и выручки в рублях реагирует на изменение сильнее нефтяных компаний.

При резком или затяжном падении цен на нефть прежде всего говорят либо о бюджете и рубле, либо о нефтяных компаниях. Между тем есть отрасль, на которую падение нефтяных цен может оказать гораздо большее влияние, чем на нефтяную. Нефтесервисные компании могут пострадать гораздо сильнее. Несмотря на то что их выручка не зависит напрямую от цены на нефть, на нее непосредственно влияет объем заказов на нефтесервисные услуги со стороны нефтяных компаний, который, в свою очередь, очень гибко и зависит от стоимости сырья.

В качестве примера можно посмотреть на ситуацию 2008–2010 годов. Тогда после достижения нефтяными ценами пика в 2008 году они стали резко падать. В результате среднегодовая цена на нефть сорта Urals упала в 2009 году на 35% в годовом исчислении, а в 2010-м выросла на 28%. Динамика показателя EBITDA крупнейших публичных нефтесервисных (EDC, C.A.T. Oil и Integra) и нефтяных («Роснефть», ЛУКОЙЛ, ТНК-ВР, «Сургутнефтегаз» и «Газпром нефть») компаний в 2009 и 2010 годах показывает, что доходы нефтесервисных компаний снизились значительно сильнее, чем нефтяных. А вот восстановление финансовых результатов после роста цены на нефть в 2010 году было практически одинаковым.

Для формирования такой ситуации есть две причины. Первая кроется в налогообложении нефтяников. Вторая — в ослаблении рубля. Особенность российской налоговой системы такова, что при цене нефти около \$100 за баррель около \$65 российский экспортер нефти отдает в виде только двух налогов — НДС и экспортной пошлины. Таким образом, от прироста цены на нефть российский нефтяник получит только треть. Но это правило работает и в обратную сторону: при снижении цены на нефть две трети потерь принимает на себя бюджет. Налогообложение нефтесервисных компаний

общекорпоративное, никаких значительных специальных налогов нет, поэтому и изменений в налогообложении нет.

Вторая причина: эффект от обесценения рубля в результате падения цены на нефть для нефтяников позитивен, а для нефтесервисных компаний — нейтрален. Дело в том, что по-прежнему большинство доходов нефтяников либо долларовые, либо привязаны к доллару через экспортный netback. При этом относительное снижение рублевых расходов оказывает компенсирующее влияние. У нефтесервисных компаний при обесценении рубля уменьшаются не только расходы, но и доходы. В результате падения цены на нефть доходы нефтесервисных компаний оказываются под двойным ударом — от обесценения рубля, и от снижения заказов нефтяных компаний.

С пика цен на нефть в июне текущего года цена на нефть марки Brent упала уже на 23%. Что будет, если в этот раз падение цен окажется затяжным или продолжится? Помимо того что сценарий падения цен 2008–2009 годов представляется крайне маловероятным, есть подозрение, что в этот раз для нефтесервисных компаний потенциальный шок будет мягче. Прежде всего потому, что индустрия меняется. Двух- и трехлетние контракты из экзотики становятся нормой. Так, по данным на август, портфель заказов у C.A.T. Oil на 2015–2016 годы чуть ли не больше, чем портфель заказов на 2014 год. Более того, мультимедийные контракты составляют более существенную часть портфеля заказов компании. У EDC есть трехлетние рамочные соглашения (Framework Agreements) с ЛУКОЙЛом и «Газпром нефтью», которые хотя не являются контрактами, являются определенной гарантией того, что работа у нефтесервисных компаний будет.

К тому же с 2008 года истощенность российских нефтяных запасов ниже не стала — добыча требует и больших объемов бурения, и применения большего количества технологий стимулирования добычи. При этом, как ни парадоксально, в результате санкций есть вероятность, что российские нефтесервисные компании получат стимул развивать те сервисы, что раньше исполнялись только западными компаниями, что в долгосрочном периоде способно усилить позиции российских нефтесервисных компаний.

Александр Назаров, директор департамента анализа рыночной конъюнктуры Газпромбанка

ДИНАМИКА ЦЕНЫ НА НЕФТЬ URALS И ПОКАЗАТЕЛЯ EBITDA НЕФТЕСЕРВИСНЫХ И НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ В 2009 И 2010 ГОДАХ (%)



Объединяй и властвуй

— геология —

Правительство рассматривает возможность дать «Росгеологии» статус госкорпорации и дополнительные полномочия. Одной из новых функций компании может стать кадровый мониторинг, формирование и оптимизация банка персонала. Также холдинг может получить более 20 новых госактивов в геологоразведке. Это поможет «Росгеологии» достичь запланированного уровня в 15% на рынке РФ к 2020 году.

«Росгеология» в связи с ускорением импортозамещения на фоне санкций может получить дополнительные активы и специальный статус госкорпорации. Об этом в конце сентября сообщал глава Минприроды Сергей Донской в кулуарах Сочинского форума. По его словам, ведомство рассматривает «Росгеологию» как «как ключевого сервисного игрока». По неофициальной информации, преобразование холдинга уже одобрил президент РФ Владимир Путин. Его представители ситуацию не комментируют. Как пояснил идею господин Донской, «в секторе геологоразведки «Росгеология» уже вполне сформировавшаяся национальная компания». «Наделение ее дополнительными позволит решить тему компенсации санкционных издержек. Плюс есть возможность развития новых направлений у «Росгеологии», которые под санкции подпали, — от-

метил чиновник. По его словам, это вполне решаемая задача, где можно обойтись без участия азиатских инвесторов, с которыми Россия ведет переговоры о поставках технологий.

Сейчас «Росгеология», созданная в 2011 году на базе «Центргеологии», объединяет активы 38 дочерних обществ, расположенных в восьми федеральных округах. Также обсуждается вопрос о передаче компании 14 государственных геофизических предприятий и ОАО «ВНИИЗарубежгеология». Помимо этого «Росгеология» подготовила экономическое обоснование о передаче холдингу еще десяти государственных геологоразведочных и научных организаций. В сентябре Минприроды сообщило о внесении в компанию двух государственных научно-производственных предприятий, которые имеют опыт геологоразведки в Арктике, — «Ожморгеологии» и Полярной морской геологоразведочной экспедиции. В целом, согласно стратегии компании до 2020 года, «Росгеология» рассчитывает увеличить свою долю на рынке с 3% до 15%, а выручку — почти в шесть раз, до 45 млрд руб., за счет новых проектов в России и за рубежом.

В самой «Росгеологии», которая создавалась как механизм эффективного управления производственными активами государства в геологоразведке, считают возможным получение особого статуса логичным и правильным этапом сво-

его развития. На сегодняшний день статус компании — это одновременно и рыночная структура — акционерное общество, и стратегическое предприятие, полностью в государственной собственности, созданное для реализации в том числе государственных функций, напоминают в «Росгеологии». Там отмечают, что «такая ситуация создает определенные сложности в развитии».

Заместитель гендиректора по взаимодействию со СМИ и связям с общественностью «Росгеологии» Антон Сергеев отмечает, что на сегодняшний день у холдинга нет аналогов в России, если говорить о географии присутствия и спектре предоставляемых услуг. «Поэтому мы, как государственный геологоразведочный оператор, могли бы решать все задачи по геологоразведке, которые возникают у российских компаний-недропользователей, в том числе в условиях реализации проектов «под ключ», — отметил он. По словам господина Сергеева, чтобы совершенствовать качество предоставляемых услуг, развивать отечественные технологии, модернизировать парк техники, потребуются финансовые вложения. Частично, говорит представитель «Росгеологии», они могут быть сделаны в форме внесения в уставный капитал холдинга ряда государственных геологоразведочных предприятий, которые перечислены в плане приватизации федерального имущества на 2014–2016 годы.

Учение — нефть

При этом, по мнению Минприроды, «Росгеология» могла бы решать и еще одну острую проблему отрасли — подготовку кадров. Как сообщил на совещании по проблемам кадрового обеспечения геологической отрасли в конце сентября директор департамента госполитики в сфере геологии и недропользования Минприроды РФ Алексей Орел, «Росгеология» может стать площадкой для создания системы кадрового мониторинга и совершенствования методических основ развития профессии геолога. В частности, ведомство предлагает «Росгеологии» решать задачи по получению информации о кадровом потенциале геологической отрасли, формированию и оптимизации банка кадров персонала, а также совершенствованию принципов кадрового резерва. В современной геологии, как отмечал господин Орел, возникла острая нехватка кадров, владеющих навыками работы с новыми технологиями, которые незаменимы при освоении трудноизвлекаемых запасов на востоке и Арктическом шельфе.

Инициативу Минприроды поддержало Минобрнауки. По словам директора департамента госполитики в сфере высшего образования Минобрнауки РФ Александра Соболева, ведомство владеет прогнозной информацией по числу специалистов в области геологии на ближайшие годы, но не располагает

данными о том, какое количество таких экспертов потребуется нефтегазовой отрасли в ближайшем будущем. «По группе нефтегазового дел точного прогноза потребности в кадрах у нас в данный момент нет, поэтому смысл предложения есть», — отметил представитель Минобрнауки. По словам господина Соболева, нефтегазовым компаниям и правительству необходимо тесно сотрудничать с вузами при подготовке будущих специалистов. При этом

треть учебного плана должна отводиться практике, которую студенты должны проходить непосредственно на производственных площадках компаний. Проблему, по его мнению, также может решить целевое обучение. По данным министерства, в геологических вузах по целевым направлениям в 2013 году училось 11,3% студентов, при этом в 2014 году этот показатель снизился до 8,6%.

Ирина Салова

ПЕРВЫЕ В РОССИЙСКОЙ АРКТИКЕ

«Приразломная» — первый проект
по добыче нефти на арктическом
шельфе России



На правах рекламы



www.gazprom-neft.ru

СТРЕМИТЬСЯ К БОЛЬШЕМУ