

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА НЕФТЕГАЗОВОГО СЕРВИСА В РОССИИ

Антропова А.С.

Рассматривается значение нефтегазового сервиса, определены виды сервисных услуг в ТЭК, выделены основные бизнес-модели развития рынка нефтегазового сервиса, проведена оценка эффективности дриллиного сервиса в бурении скважин, исследованы основные проблемы, тенденции и перспективы формирования эффективного рынка нефтегазового сервиса.

In the article value of oil and gas service is considered, types of services in the energy industry are defined, main business models of development of the market of oil and gas service are determined, an assessment of efficiency of drill service in drilling wells is carried out, the main problems, tendencies and prospects of the development of an effective market of oil and gas service are investigated.

Ключевые слова: нефтегазовый сервис, виды нефтегазового сервиса, бизнес-модели, эффективность сервиса в ТЭК, тенденции сервисного рынка в России.

Key words: oil and gas service, types of oil and gas service, business models, efficiency of service in energy industry, tendencies of the service market in Russia.

Понятие «нефтегазовый комплекс» (НГК), наряду с нефтепереработкой и другими компонентами, включает два важнейших: добычу нефти, газа и нефтегазовый сервис. Оба компонента – неотъемлемые элементы единого технологического цикла нефтегазовой индустрии. Проблема состоит в том, что в подавляющем большинстве нефтегазодобывающих стран мира отсутствует необходимый интеллектуальный, технологический и промышленный потенциал для надлежащего обеспечения национальной добычи собственным высокотехнологичным сервисом. Таким потенциалом обладают только три страны в мире: США, Россия и Китай. Поэтому остальной мир вынужден обращаться к услугам компаний этих стран и зависеть от них.

Нефтегазовый сервис – это средство обеспечения энергетической и экологической безопасности страны. Сервис обеспечивает необходимый уровень добычи, транспорта нефти и газа, является информационной основой экологической безопасности на суше, море и в недрах при добыче нефти и газа.

Нефтегазовый сервис – один из важнейших локомотивов для перевода экономики страны с сырьевой направленности в сферу высоких технологий. Мировой рынок нефтегазового оборудования и сервиса представлен высокотехнологичной, наукоемкой и капиталоемкой продукцией, в основе которой широко используются достижения оборонно-промышленного комплекса. Тесное взаимодействие нефтегазового и оборонного комплексов взаимовыгодно как отраслям, так и экономике страны в целом.

В настоящее время мировыми лидерами в развитии техники и технологии нефтегазового сервиса являются три страны: США, Россия и Китай. Эти страны разрабатывают и производят наиболее полный спектр нефтегазового оборудования, аппаратуры, технологий и располагают крупнейшим сервисным и интеллектуальным потенциалом для выполнения работ от поиска и разведки месторождений до наиболее полного извлечения содержащихся в них запасов нефти и газа.

Среди факторов, обуславливающих лидерство названных стран в этой сфере, главными являются: наличие крупного топливно-энергетического комплекса, который формирует потребность в новой технике и технологии и служит полигоном для их отработки; наличие развитого оборонно-промышленного комплекса создает предпосылки технологического лидерства в сервисе благодаря использованию новейших достижений оборонной техники; высокий уровень академической и отраслевой науки обеспечивает конкурентоспособность предлагаемых мировому рынку техники и услуг; развитая система и высокий уровень образования населения воспроизводит интеллектуальный потенциал лидерства.

Сегодня сервисные компании являются одними из главных движущих сил инновационного развития ТЭК в России. Их основная задача – обеспечить стабилизацию добычи в старых нефтеносных провинциях, ускорить вовлечение в разработку нерентабельных месторождений с трудноизвлекаемыми запасами.

Сервисные услуги в нефтяном секторе (нефтесервис) включают целый ряд направлений деятельности: бурение скважин (прежде всего эксплуатационных и разведочных); текущий и капитальный ремонт скважин; сейсмические исследования и геофизические работы; строительство инфраструктуры; применение методов повышения нефтеотдачи пластов и интенсификации добычи; услуги технологического и общего транспорта; производство, обслуживание и ремонт нефтепромыслового оборудования.

В настоящее время в российском ТЭК преобладают три основные модели развития сервисных услуг. Первая бизнес-модель, при которой компания использует собственные подразделения для обеспечения основного производства вспомогательными нефтесервисными услугами, достаточно широко используется на российском рынке. Ряд крупнейших российских нефтегазовых компаний, таких как «Газпром», «Газпром нефть», «Сургутнефтегаз», «Татнефть», сохранили в своем составе нефтесервисные подразделения или даже отдельные предприятия и поддерживают их на высоком конкурентоспособном уровне. Они имеют надёжный рынок материнской компании, не доступный для сторонних игроков, как правило, оснащены самой передовой техникой и технологией, хорошо обустроены, а персонал обеспечен солидным социальным пакетом. Наличие ресурсов материнской компании позволяет им развивать эти подразделения и инвестировать в технологические и управленческие инновации.

Вторая бизнес-модель развития отечественного нефтегазового сектора связана с приходом на российский рынок иностранных сервисных компаний. Здесь представлены все лидеры мирового нефтегазового сервиса - это американские компании Schlumberger, Halliburton, Baker Hughes, Weatherford.

Компания Halliburton, основанная в 1919 году, предоставляет продукцию и интегрированные услуги для всего цикла жизни нефтяных и газовых месторождений от разведки, разработки и добычи нефти и газа, работы в полевых условиях, технического обслуживания оборудования, переработки и перегонки нефти до организации инфраструктуры и ликвидации скважин. Halliburton имеет самый большой в мире опыт в области предоставления сервисных услуг нефтяным компаниям, постоянно находится в состоянии готовности разработать передовые технологические решения, которые позволяют получать максимальную экономическую отдачу от эксплуатации ресурсов. Schlumberger, являясь крупнейшей нефтесервисной компанией, предоставляет широкий спектр услуг, связанных с разработкой нефтяных месторождений — геологоразведка, бурение, испытание скважин, ремонт скважин, интенсификация добычи нефти, цементирование скважин, заканчивание скважин. Крупнейшие заказчики Schlumberger в России – «Роснефть», «Газпром», «Газпромнефть», ТНК-ВР, «Лукойл», «НОВАТЭК», «Сургутнефтегаз» и др.

Не встречая противодействия со стороны государства и отечественных нефтегазовых сервисных компаний, они год от года наращивают своё присутствие на российском рынке путём поглощения независимых компаний.

Третья бизнес-модель организации и развития нефтегазового сервиса предусматривает выделение из состава нефтегазодобывающих предприятий сервисных структур и последующее получение сервисных услуг на рынке. В период реформирования российского ТЭК многие нефтегазодобывающие компании, освобождаясь от непрофильных активов, в качестве которых рассматривались и обслуживающие нефтесервисные подразделения, сформировали базу для создания самостоятельных отечественных сервисных компаний, работающих в отраслях ТЭК.

Компания "ПетроАльянс" давно занимает видное место в сервисном секторе нефтегазовой индустрии. Услуги, оказываемые компанией: сейсморазведка; капитальный ремонт скважин; цементирование; моделирование месторождений; геофизическое исследование скважин и др. Компания "Ойл Технолоджи Оверсиз" создана для оказания научно-технического и технологического сервиса в сфере нефтегазового комплекса. ООО «Буровая компания «Евразия» одна из крупнейших буровых компаний России, она занимается строительством и ремонтом скважин. Бригады компании работают во всех нефтяных регионах России.

ЗАО "Сибирская Сервисная Компания" — еще одна крупнейшая буровая компания работает в ЯНАО, Томской области, Самарской обл., Красноярском крае, ХМАО. Деятельность "ССК" в настоящее время осуществляется в двух главных нефтегазоносных бассейнах России - Западно-Сибирском и Волго-Уральском. Компания оказывает следующий спектр услуг: строительство буровых установок; строительство скважин всех назначений; производство тампонажных работ; капитальный ремонт скважин; оказание услуг по организации управления производством и др. Однако ресурсное обеспечение этих компаний не сравнимо с капиталами зарубежного нефтесервиса. Таким образом, российские независимые сервисные компании в своем большинстве не могут обеспечить разнообразие и необходимый уровень качества услуг.

Республика Коми является одним из ведущих регионов по добыче нефти и газа в России. На ее территории функционируют многие компании по обслуживанию нефтяных и газовых месторождений.

Усинский филиал ООО «Интегра», Усинский филиал ООО «БК «Евразия», Усинский филиал ООО «РН-Бурение», филиал «Ухта бурение» ООО Газпром бурение» созданы для организации высокоэффективного производства по строительству объектов производственного, социального, природоохранного назначения, включая организацию работ по бурению, креплению, освоению, капитальному и подземному ремонту скважин, повышению нефтеотдачи пластов.

Предприятие с иностранными инвестициями ООО «Коми-Куэст» существует с 1992 года. Его учредители — ОАО «Коминнефть» и компания «Куэст Петролеум Эксплорейшн ГмбХ» (Австрия). Сегодня ООО «Коми-Куэст» осуществляет ремонтно-изоляционные работы, устраняет негерметичность эксплуатационной колонны, аварии, допущенные в процессе эксплуатации или ремонта, обрабатывает призабойные зоны, исследует и переводит скважины на использование по другому назначению, вводит в эксплуатацию нагнетательные скважины. Высокая нефтеотдача пластов достигается нефтяниками благодаря применению современных российских и западных технологий. Лучшее оборудование, инструменты и технологии производства влияют на качество выполняемых работ.

Услуги нефтегазового сервиса в Республике Коми оказывают компании Schlumberger, Halliburton и "ПетроАльянс."

В настоящее время эксперты дают позитивные оценки относительно перспектив развития отечественного нефтесервисного рынка, несмотря на то, что в период глобального финансового кризиса произошло сужение нефтесервисного рынка. Причем наибольшие потери понес сектор производства нового оборудования (больше 50 %) [2, с. 22]. Также сократились объемы геофизики и разведочного бурения.

Рынок нефтегазового сервиса на начало 2011 г. выглядел примерно так: ведущее место занимали сервисные подразделения вертикально интегрированных компаний (43 %), затем буровая компания EurasiaDrilling Company Ltd. (17 %), далее Schlumberger (11 %), «Интегра» (7 %), Baker Hughes (3 %) и Halliburton (3 %) [3, с. 6].

Начиная с 2011 г. происходит быстрое восстановление российского нефтегазового сервиса: увеличиваются объемы и геологоразведочного, и эксплуатационного бурения. Новая генеральная схема развития нефтяной отрасли предполагает бурение в 2010-2020 гг. более 50 тыс. эксплуатационных скважин [1, с. 18].

Сегодня сервисный рынок в ТЭК характеризуется определенной стабильностью. Участники рынка стремятся максимально использовать открывающиеся возможности и укрепить свои позиции. Предполагается, что в 2012 г. российский рынок нефтесервиса составит 24,2 млрд долларов, а в 2015 г. – 35,9 млрд долларов [1, с. 19]. Доминирующими секторами по-прежнему останутся бурение и

капитальный ремонт скважин. Совокупные расходы на эти виды сервиса в 2014 г. достигнут 28 млрд долларов [1, с. 18].

Динамика развития рынка нефтегазового сервиса в России представлена на рисунке 1 [1, с. 19].

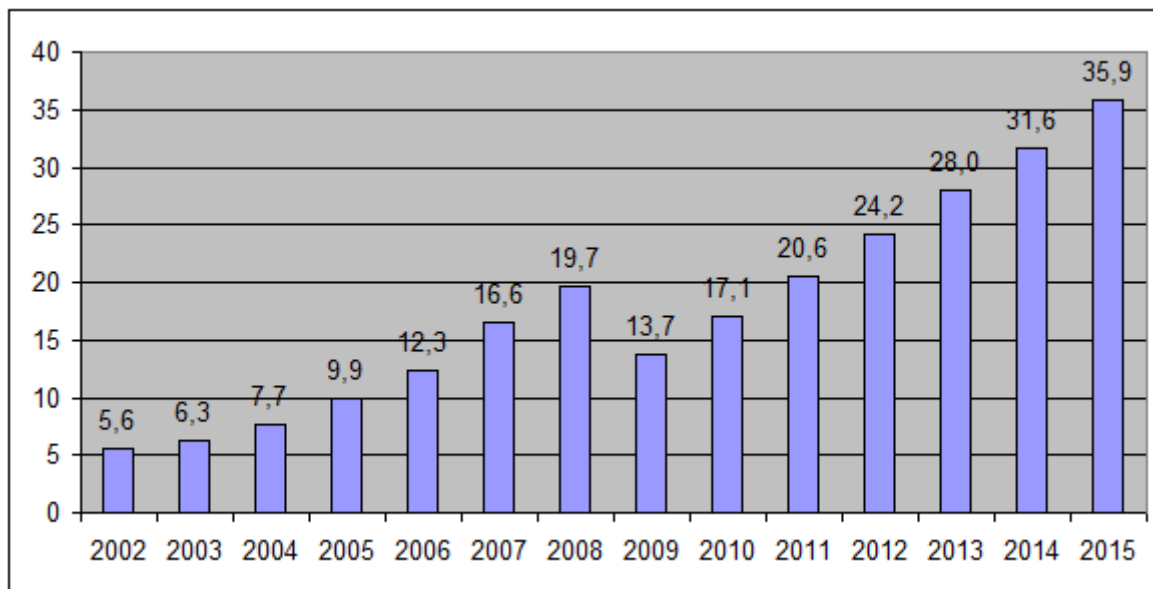


Рис. 1. Динамика развития рынка нефтегазового сервиса в России, млрд долл.

В настоящее время сервисные компании являются одними из главных движущих сил инновационного развития ТЭК в России. Их основная задача – обеспечить стабилизацию добычи в старых нефтеносных провинциях, ускорить вовлечение в разработку нерентабельных месторождений с трудноизвлекаемыми запасами.

Идет освоение новых нефтегазоносных провинций, прежде всего в Восточной Сибири и российской части Каспия. Также сервисные компании ожидает большой объем работ на месторождениях, уже введенных в эксплуатацию, где приоритетом остается стабилизация объемов добычи.

Согласно оценкам экспертов, также значительно может увеличиться сектор производства нефтепромыслового оборудования в России, в особенности строительства буровых установок. Аналитическая компания Douglas-Westwood оценивает потребность в их замещении в 2011-2012 гг. на уровне более 200 единиц в год, в то время как в 2009 г. она составляла 100, а в 2010 г. – 120 единиц. Согласно прогнозу компании, в 2013 г. нужно будет ввести в эксплуатацию еще 190 установок [1, с. 18].

Посткризисный период развития рынка нефтегазового сервиса ознаменовался важным событием. Крупнейшая по объемам выполняемых работ в России буровая компания Eurasia Drilling Company, оказывающая услуги по строительству и капитальному ремонту скважин, в конце 2010 г. заключила соглашение о намерениях с одной из крупнейших мировых нефтесервисных фирм - Schlumberger. Согласно данному документу, стороны должны обменяться активами в сфере нефтегазового сервиса. Сумма сделки по оценкам экспертов должна составить 280 млн долларов [1, с. 21]. Договор также предусматривает, что Schlumberger на пять лет станет основным поставщиком услуг для 200 буровых установок, эксплуатируемых Eurasia Drilling Company [1, с. 21].

Такой союз компании Eurasia Drilling Company позволит расширить клиентскую базу и откроет доступ к технологиям партнера, а для Schlumberger обмен активами позволит ей оптимизировать свою работу на территории России.

Эксперты нефтегазового сервиса отмечают две основные тенденции, характерные для современного состояния сервисного рынка России:

- формирование конкурентной среды, происходящее в результате вывода сервисных подразделений из состава ВИНК;
- создание стратегических альянсов между национальными нефтесервисными компаниями и международными корпорациями.

Выделение сервисных активов в отдельные компании – уже оформившаяся тенденция в российском ТЭК, причин вывода сервисных работ на аутсорсинг несколько: 1) затраты на нефтесервис у компаний, пользующихся услугами внешних подрядчиков, вдвое ниже и составляют около 15 долларов на тонну добытой нефти, а нефтяные компании, использующие собственные сервисные подразделения, тратят от 18 до 30 долларов [3, с. 8]; 2) улучшение качества сервисных работ в результате борьбы за клиента; 3) вывод нефтегазового сервиса на аутсорсинг сделал нефтяную компанию прозрачнее и понятнее для инвесторов.

Важнейшей проблемой мировой экономики нефтяной и газовой промышленности является разработка методических подходов к оценке эффективности нефтегазового сервиса.

В связи с этим произведена оценка эффективности долотного сервиса в бурении скважин на Бованенковском месторождении. Бурение скважин осуществляет филиал «Ухта бурение» ООО

«Газпром бурение». Скважины на месторождении - наклонно-направленные, глубиной 1737 метров, состоящие из четырех обсадных колонн: направление, кондуктор, техническая и эксплуатационная колонны. ООО «Газпром бурение» заключило договор на долотный сервис с ООО «Уренгой Буртех», целью которого является повышение экономической эффективности буровых работ за счет сокращения времени строительства эксплуатационных скважин на Бованенковском НГКМ за счет увеличения рейсовой скорости бурения по сравнению с показателями, предусмотренными техническим проектом на строительство скважины.

Результаты расчета стоимости долотного сервиса в расчете на одну скважину представлена в таблице 1 (разработана автором).

Результаты расчета стоимости долот, заложенных в общую сметную стоимость строительства скважины на Бованенковском месторождении, представлены в таблице 2 (разработана автором).

Таблица 1

Стоимость долотного сервиса в расчете на одну скважину на Бованенковском месторождении

№№ п/п	Диаметр долот, мм	Интервал бурения		Стоимость 1м бурения, руб. (без НДС)	Стоимость услуг по интервалу, руб. (без НДС)	Стоимость услуг по интервалу, руб. с НДС 18%
1	490	0	120	836,16	100 339,20	118400,3
2	393,7	120	450	744,56	245 704,80	289 931,60
3	295,3	450	776	494,94	161 350,44	190 393,60
4	215,9	776	1737	561,1	539 217,10	636 276,20
5	Итого			603,54	1 046 611,54	1 235 001,70

Таблица 2

Результаты расчета стоимости долот в расчете на одну скважину на Бованенковском месторождении

№ п/п	Наименование работ	Интервал бурения	Стоимость, руб.
1	Бурение под направление	0 - 120	
	Итого по затратам (в ценах 1991 года)		2 628,40
	Всего затрат с учетом К - 49,69		130 605,39
	<i>Бурение под удл. Направление</i>		
	Итого по затратам (в ценах 1991 года)		877,76
	Всего затрат с учетом К - 49,69		43 615,84
2	Бурение под кондуктор	120 - 450	
	Итого по затратам (в ценах 1991 года)		9 146,49
	Всего затрат с учетом К - 49,69		454 488,89
3	Бурение под промежуточную колонну	450 - 776	
	Итого по затратам (в ценах 1991 года)		6 265,28
	Всего затрат с учетом К - 49,69		261 631,76
4	Бурение под хвостовик-фильтр	776 - 1737	
	Итого по затратам (в ценах 1991 года)		14 346,09
	Всего затрат с учетом К - 49,69		712 857,06
	Итого по скважине		1 603 695,20

Исходя из данных, приведенных в таблицах, можно сделать вывод о том, что экономия долотного сервиса в расчете на одну скважину месторождения составляет 368,7 тыс.руб., а в расчете на годовой объём строительства скважин экономия за год составит 3,7 миллионов рублей. Следовательно, пользоваться услугами долотного сервиса намного прибыльнее и выгоднее, чем приобретать, транспортировать и хранить долота собственными силами.

Судя по всему, 2012 г. может стать решающим в противоборстве российского и иностранного бизнеса за отечественный рынок нефтегазового сервиса. Если национальный бизнес при осознанной поддержке государства возьмёт верх, то иностранные сервисные компании постепенно будут вытеснены с российского рынка и начнётся борьба за глобальный рынок высокотехнологичного нефтегазового сервиса.

Специалисты нефтегазового сервиса отмечают, что основой эффективного взаимодействия сервисных и нефтегазодобывающих компаний является прозрачность процессов. Главная цель ВИНК – сокращение затрат на нефтегазовый сервис и повышение качества услуг за счет возможности контролировать сроки и стоимость работ, производимых подрядчиками. А задачей нефтесервисных компаний является эффективное управление собственными ресурсами на основе детального представления о процессах и активах добывающей компании.

Отсутствие нормативно-правового регулирования взаимоотношений нефтегазодобывающих и независимых сервисных компаний является одной из главных проблем нефтегазового сервиса. К другим основным проблемам сервисного сектора в российском топливно-энергетическом комплексе следует отнести: усиление на рынке позиций импортного оборудования, преимущественно китайского производства; слабые позиции российских компаний в «премиум-сегменте» (геофизика, наклонно-направленное бурение) при отсутствии у большинства сервисных компаний инвестиционных ресурсов для модернизации производства.

Дальнейшее развитие нефтегазового сервиса будет зависеть от следующих факторов: государственной политики в области нефтегазового сервиса; выстроенных отношений с нефтегазодобывающими компаниями; наличия технологий, снижающих затраты и повышающих производственную эффективность; соблюдение правил техники безопасности и др.

Таким образом, подводя итог сказанному, можно сделать следующие обобщающие выводы.

Нефтегазовый сервис – такой комплекс услуг, от масштабов и качества которого в решающей степени зависит благополучие нефтегазового комплекса России – основного поставщика средств в госбюджет.

Сервисные услуги в нефтяном секторе включают целый ряд направлений деятельности: бурение скважин (прежде всего эксплуатационных и разведочных); текущий и капитальный ремонт скважин; сейсмические исследования и геофизические работы; строительство инфраструктуры; применение методов повышения нефтеотдачи пластов и интенсификации добычи; услуги технологического и общего транспорта; производство, обслуживание и ремонт нефтепромыслового оборудования.

В заключение можно сказать, что с полноценным развитием нефтегазового сервиса связаны вопросы перевода российской экономики на высокие технологии, обеспечивающие решение задач энергоэффективности, ресурсосбережения, энергетической безопасности. Существуют все условия

для развития нефтяного сервиса как самостоятельного бизнеса, а размеры и рост рынка делают его заманчивым. В связи с этим нефтегазовый сервис – наиболее динамично развивающийся сегмент нефтяной отрасли России.

Список литературы:

1. Александров В. Готовность номер один. Нефтегазовый сервис восстанавливает свой докризисный потенциал // Нефть России. Нефтяной сервис. – 2011. - № 1 (8). - С. 18-21.
2. Баскаев К. Бурная работа. Нефтегазовый сервис пострадал от финансового кризиса не так сильно, как опасались игроки рынка // Нефть России. Нефтяной сервис. – 2010. - № 1 (7). - С. 16-22.
3. Был ли Апокалипсис? Отечественный нефтегазовый сервис быстро восстанавливается после глобального финансово-экономического кризиса // Нефть России. Нефтяной сервис. – 2011. - № 1 (8). – С. 6-9.
4. Дудырева Н.В. Исследование отрасли нефтесервисных услуг в России. Сервис. – М.: Республика, 2009. – С. 180-210.
5. Тирон Д.В., Павловская А.В. Проблемы развития нефтегазового сервиса. Социально-экономические проблемы развития предприятий и регионов : сборник статей 13-ой Международной научно-практической конференции. - Пенза: Приволжский Дом знаний, 2011. - С. 114-117.

Literature:

1. Aleksandrov V. Readiness number one. Oil and gas service restores the pre-crisis potential//Oil of Russia. Oil service. – 2011. - № 1 (8). – p. 18-21.
2. Baskayev K. Rough work. Oil and gas service suffered from financial crisis not so strongly as players of the market had supposed//Oil of Russia. Oil service. – 2010. - № 1 (7). – p. 16-22.
3. Was there an Apocalypse? Domestic oil and gas service is quickly restored after global financial and economic crisis//Oil of Russia. Oil service. – 2011. - № 1 (8). – p. 6-9.
4. Dudyreva N. V. Research of oilfield services in Russia. Service. – M: Republic, 2009. – p. 180-210.
5. Tyron D.V., Pavlovskaya A.V. Problems of development of oil and gas service. Social and economic problems of the development of enterprises and regions: collection of articles of the 13th International scientific and practical conference. - Penza: Volga House of knowledge, 2011. - p. 114-117.