

ВЕТРЫ ПЕРЕМЕН

Мировой опыт и особенности формирования нефтегазового сервиса в России



Мировой рынок нефтесервисных услуг — крупный и высокомонополизированный сегмент нефтегазового бизнеса. В свое время он выделился в самостоятельный сектор, выйдя из недр крупнейших нефтяных компаний или образовавшись рядом с ними. В России зарубежные сервисные гиганты пришли на волне рыночных реформ. Происходило это в те времена, когда новообразованные ВИНК, стремящиеся оптимизировать затраты, активно избавлялись от сервисных подразделений, выделяя их в самостоятельные бизнесы. Разумеется, маломощным в то время обособленным российским сервисным компаниям было крайне сложно конкурировать с крупнейшими иностранными соперниками. Но они выжили и закрепились на отечественном рынке. С 2015 года ситуация в нефтегазовом российском бизнесе стала меняться. Секторальные санкции затруднили доступ к новейшим западным технологиям. К тому же после падения мировых цен на нефть услуги западных сервисных компаний стали обходиться нашим нефтяникам слишком дорого. И это хороший шанс для независимых российских компаний, которые доказали свою способность выдерживать конкуренцию на рынке, где присутствуют мировые гиганты и крупные российские игроки. Дальнейшему раскрытию потенциала независимого отечественного сектора очень бы помогла поддержка государства.

Современный нефтяной бизнес — это не только добыча, переработка, маркетинг нефти и продуктов ее переработки. Он поддерживается деятельностью десятков тысяч компаний различной специализации.

По сути, каждая из сфер деятельности в рамках нефтегазового комплекса представляет собой самостоятельный капиталоемкий рынок. В ходе конкурентной борьбы на этих рынках произошло естественное выдвижение лидеров

бизнеса, оторвавшихся от других компаний в своем сегменте по показателям не только масштаба и широты географического распространения своей деятельности, но и финансовым, характеризующимся, в первую очередь, низкими затратами по отношению к высоким доходам компаний. Порой такие компании вырастают в крупнейшие транснациональные компании (ТНК), осуществляющие деятельность во всех регионах мира.

МАРГАРИТА КОЗЕНЯШЕВА
д.э.н., профессор,
«АссоНефть»

К этим ТНК можно отнести компании, занимающиеся, например, оказанием комплексных сервисных услуг для развития мировой нефтегазовой отрасли (Schlumberger, Halliburton, Baker Hughes, и др.), производством катализаторов (как например, UOP, Umicore SA), строительством трубопроводов, терминалов и пр. (Fluor Daniel, Technip, Kellogg Brown, Bechtel), операциями по торговле нефтью и нефтепродуктами (например, Glencore, Vitol и пр.), программным обеспечением для нужд нефтегазового бизнеса (Aspentech), консалтингом (как например, KBC, K&M, RLG), инвестиционной деятельностью, связанной с мировым ТЭК, и многие другие.

Мировой рынок нефтесервисных услуг — крупный и высокомонополизированный сегмент нефтегазового бизнеса, где крупнейшие нефтесервисные ТНК присутствуют на всех направлениях деятельности и занимают в них лидирующее положение.



и стремились вывести их за пределы контура своего бизнеса.

Если в 1990 году при добыче в 571,2 млн тонн нефти на экспорт шло 19% от добываемого сырья, то на фоне падения добычи до 305 млн тонн в 1995 году доля экспорта приблизилась к 40%. Затем она неуклонно росла, превысила уровень в 50% (см. «Динамика экспорта нефти из России»).

Следует отметить, что объемы нефтесервисных работ в самих нефтегазодобывающих компаниях в начале 1990-х годов стали сокращаться. Причин тому было несколько.

Во-первых, ВИНК получили в наследство значительный задел, созданный еще в советский период: разведанные месторождения, обустроенные скважины и пр. Во-вторых, анализируя зарубежный опыт, менеджмент большинства ВИНК пришел к выводу, что задачи нефтяных компаний — это добыча и переработка нефти, а для выполнения нефтесервисных работ необходимо создание рынка соответствующих услуг.

За более чем 70-летний период существования они выросли до крупнейших в мире транснациональных компаний с годовым оборотом, превышающим \$40–45 млрд. Их доля в геофизических исследованиях составляет порядка 90% мирового рынка.

Одна лишь компания Schlumberger осуществляет 57% всего объема работ в области геофизических исследований скважин. На рынке буровых работ (наклонное и горизонтальное бурение, буровые растворы, исследования в процессе бурения) три лидера (Halliburton, Schlumberger, Baker Hughes) занимают 81% мирового рынка. Рынок закачивания скважин и повышения нефтеотдачи также имеет значительный вес в нефтедобывающем секторе и составляет свыше \$2,5 млрд (65% общемирового объема).

Вершки и корешки

До начала 90-х годов прошлого столетия в СССР нефтесервисный бизнес, как и любой другой бизнес, не существовал вообще. Все работы, связанные с сейсморазведкой, геофизическими исследованиями и работами в скважинах (ГИРС), эксплуатационным и разведочным бурением, строительством и капитальным ремонтом скважин, текущими ремонтами, экс-

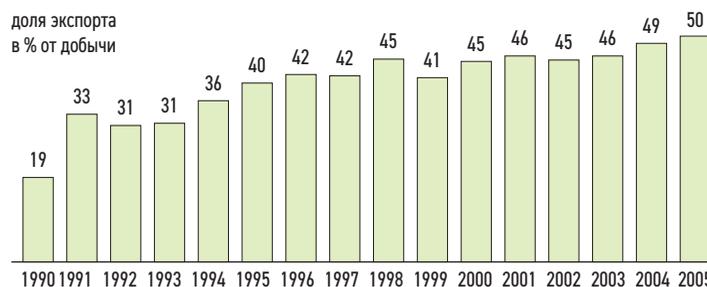
плуатацией и обслуживанием нефтепромышленного оборудования, повышением нефтеотдачи пластов и т.д. выполняли подразделения советских нефтегазовых объединений.

Переход нефтяной отрасли РФ на рыночные отношения привел к ее организационному реформатированию, в целом, и ознаменовался тем, что созданные ВИНК сосредоточили усилия, прежде всего, на добыче и экспорте нефти, которые в те годы росли быстрыми темпами. Преследуя цель оптимизации расходов и максимизации прибыли от продаж, они рассматривали нефтесервисы как непрофильные для себя активы

МИРОВОЙ РЫНОК НЕФТЕСЕРВИСНЫХ УСЛУГ — КРУПНЫЙ И ВЫСОКОМОНОПОЛИЗИРОВАННЫЙ СЕГМЕНТ МИРОВОГО НЕФТЕГАЗОВОГО БИЗНЕСА

Многие сформированные в тот период времени российские ВИНК — ЛУКОЙЛ, ЮКОС, ТНК, «Сибнефть» и другие — начали выделять нефтесервисные структуры в самостоятельный бизнес. Процесс этот осуществлялся на основе принятой в 1990-е годы программы реструктуризации системы управления и бизнеса. Речь шла

Динамика экспорта нефти из России



Источник: Госкомстат России, Минэнерго России, Государственный таможенный комитет РФ, ежемесячный бюллетень «Нефтяная торговля», расчеты автора.

Нефтесервисные компании в России

Подразделения вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК)	Крупные российские сервисные компании, в том числе с участием иностранного капитала	Крупные международные компании	Малый бизнес
<ul style="list-style-type: none"> • ОАО «Сургутнефтегаз» • ООО «Газпромнефть-Нефтесервис» • ООО «РН-Бурение» 	<ul style="list-style-type: none"> • ООО «Буровая компания «Евразия» • ООО «Интегра» • ООО «Сибирская Сервисная Компания» 	<ul style="list-style-type: none"> • Schlumberger • Halliburton 	<ul style="list-style-type: none"> • Малые и средние сервисные компании

о постепенном выводе вспомогательных и непрофильных производств из состава предприятий и переходе на сервисное обслуживание.

Эта практика была обусловлена тем, что нефтяные компании стремились к снижению себестоимости добычи нефти, которая, как известно, зависит от составляющих ее удельных затрат, в том числе затрат на обслуживание фонда скважин. Так на формирующемся российском рынке данного вида услуг появились компании «ПетроАльянс», ЗАО «Сибирская Сервисная Компания» (выделена из состава ЮКОСа), ООО «Буровая компания «Евразия» (ранее входила в состав ЛУКОЙЛа), «Интегра», ЗАО «НОРД СЕРВИС» и др.

РОСТ ОТЕЧЕСТВЕННОГО НЕФТЕСЕРВИСА ВОЗМОЖЕН БЫЛ ТОЛЬКО ПОСЛЕ НАКОПЛЕНИЯ ВИНК ДОСТАТОЧНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ЗАКАЗОВ

При этом новорожденные российские нефтесервисы, выделенные из материнских компаний, начали формироваться как самостоятельный бизнес в тот период, когда в условиях экономической либерализации на российский рынок стали активно входить и прочно усиливать свои позиции транснациональные компании, специализирующиеся на сервисных услугах для НГК.

Конкурентными преимуществами иностранцев явились уникальные компетенции и опыт: за плечами они имели собственную многолетнюю историю развития, опыт ведения бизнеса по всему миру, апробированные стратегии вхождения в новые рынки. Естественно, эти компании могли предложить молодым российским ВИНК весь комплекс нефтесервисных услуг, включая финансирование — столь необходимый для них в то вре-

мя ресурс, а также самые современные технологии и оборудование.

Иностранное участие

Что касается стратегии вхождения на российский рынок западных сервисных ТНК, то этот вопрос заслуживает отдельного рассмотрения. Отнюдь не случайно в период становления российских ВИНК в 90-е годы прошлого столетия в стратегические альянсы с ведущими российскими ВИНК вошли не мейджоры нефтегазового бизнеса, а связанные с ними прочными узлами сервисные ТНК.

Так в феврале 1998 года сформировался стратегический альянс: ЮКОС–Schlumberger, ЛУКОЙЛ активно сотрудничал с Halliburton, американская компания Baker Hughes создала крупный сервисный центр в Ямало-Ненецком АО. Активно стали входить на российский рынок и такие американские лидеры в области нефтегазовых технологий, как Weatherford, BJ Services, Parker Drilling.

Отмечу, что в мировой нефтегазовой индустрии нефтяной сервис исторически выделился в самостоятельный сектор, выйдя из недр крупнейших нефтяных компаний или образовавшись рядом с ними. В любом случае создание крупного транснационального нефтесервисного бизнеса было продиктовано интересами развития нефтяных гигантов. Так, ведущая мировая сервисная компания Schlumberger выросла на заказах ExxonMobil.

Другой мировой лидер в области нефтяного сервиса — Halliburton — достигла такого уровня благодаря нефтяному гиганту Shell, что в свое время подтвердил управляющий директор этой ведущей мировой корпорации Фил Уоттс: «Для компании Shell основой прогресса остается ориентация на современные технологии, без которых нельзя сохранять вы-

сокую конкурентоспособность. Shell была среди первых, кто с середины 70-х начал использовать сейсмику 3D при разработке шельфа Северного моря. ...Shell приложила немало усилий для развития собственных высоких скважинных технологий. В последнее время стало ясно, что наибольшие перспективы в этой области за интегрированными системами, поэтому Shell создала совместное предприятие с Halliburton...».

В результате появления таких компаний, обладающих всем спектром современных технологий, получила распространение концепция интегрированного сервиса (интегрированных проектов). Это направление развивается и сегодня, прежде всего, благодаря усилиям Schlumberger и Halliburton, под контролем и патронажем глобальных нефтяных мейджоров, которые зачастую используют эти компании для оценки ресурсного потенциала и вхождения на новые перспективные нефтяные рынки.

Предпочтения ВИНК

Рост отечественного нефтесервиса возможен был только после накопления ВИНК достаточного инвестиционного потенциала для размещения заказов. Но таким потенциалом российские ВИНК в первые годы жизни не обладали.

На волне растущих прибылей от экспорта нефти, обусловленных благоприятной конъюнктурой мирового рынка, российские ВИНК могли себе позволить сотрудничество с крупнейшими сервисными компаниями. А те, в свою очередь, были заинтересованы в таком партнерстве по ряду причин.

Во-первых, они стремились закрепиться на растущем российском рынке нефтесервисных услуг. Во-вторых, попадающая к ним в рамках выполнения работ информация о российских углеводородных запасах и их распределении между ведущими российскими ВИНК позволяла осознанно формировать стратегии дальнейшего проникновения на российский рынок глобальных нефтяных компаний.

Начавшийся с 2003 году процесс слияния российских ВИНК с глобальными нефтяными компаниями был в какой-то степени предопределен. Более того, вхождение глобальных компаний обусловило процесс дальнейшей привязки российского нефтега-

зового бизнеса к внешним сервисам, их технологиям и оборудованию.

Например, после образования в 2003 году ТНК-ВР ускорился процесс реструктуризации нефтесервисных активов созданной компании. Так, по словам исполнительного вице-президента по сервисам ТНК-ВР М.Осипова, стратегия ТНК-ВР в этой области стала формулироваться таким образом: «все услуги, которые можно приобрести на рынке по конкурентоспособным ценам, мы будем покупать в необходимом объеме, а не генерировать сами. Рынок взаимосвязан, значит, надо переходить к новым формам сотрудничества, к долгосрочному контрактованию».

Аналогичная ситуация наблюдалась и в других ведущих российских ВИНК. Нефтегазовый сервис компании ЛУКОЙЛ включал как операции, выполняемые собственными силами, так и услуги сторонних сервисных предприятий, которые в большей или меньшей степени участвовали практически во всех сегментах деятельности компании по добыче нефти и газа.

К 2007 году аутсорсинг нефтесервисных услуг в ЛУКОЙЛе достиг порядка 70% физических объемов работ на сумму более 100 млрд руб./год, включая:

- бурение нефтяных и газовых скважин — 100%;
- геофизические работы — 100%;
- повышение нефтеотдачи пластов — более 95%;
- капитальный ремонт скважин — более 60%;
- обслуживание нефтепромыслового оборудования — более 40% и пр.

Плоды отчуждения

Отделение и выделение нефтесервисов из структуры ВИНК на фоне постоянного наращивания добычи с целью наращивания экспорта нефти из РФ без особого внимания к воспроизводству МСБ быстро привело к тому, что в 2000-х годах в РФ в целом разведанные запасы сократились на 14%, а в Западной Сибири — на 19%.

Наблюдалось и сокращение объема буровых работ, включая разведочное бурение. Если в советский период на каждый метр пробуренной скважины приращивали 400–500 тонн запасов нефти, то в 1990-е годы — порядка 120–130 тонн. Это было связано и с сокращением геологоразведочных работ в нефтяной отрасли.

Наметилась тенденция замедления темпов ввода новых скважин при одновременном снижении показателя нефтеотдачи до 34%, наблюдался рост бездействующего фонда скважин. При этом объем текущего и капитального ремонта скважин снижался.

Моральное и физическое старение основных фондов требовало технического перевооружения российской нефтяной отрасли. Однако объем капитальных вложений российских ВИНК оставался на невысоком уровне. К тому же львиная доля инвестиций направлялась компаниями, прежде всего, на получение прироста добычи на ранее обустроенных месторождениях. Падение добычи нефтяники стремились замедлить повышением эффективности операций. Рост добычи обеспечивался также освоением месторождений в наиболее коммерчески привлекательных нефтегазоносных районах — таких как Тимано-Печорская нефтегазоносная провинция.

Вся совокупность этих факторов обусловила рост спроса на интегрированные сервисные услуги со стороны российских ВИНК, которые приступили к аутсорсингу ряда важных операций сектора *upstream*, включая исследования и разработки. Однако новоиспеченные отечественные сервисные компании такой комплекс услуг обеспечить не могли.

Между тем, на фоне возросших финансовых возможностей, российские нефтяные компании не жалели денег на высокотехнологичное обо-

рудование и высококвалифицированную инженерную поддержку. Они могли позволить себе дорогой, качественный, интегрированный сервис, размещая заказы, прежде всего, у лидеров нефтесервисного рынка — Schlumberger и Halliburton.

Нельзя не упомянуть, что уже в те годы эксперты отрасли высказывали опасения, что в долгосрочном плане это довольно опасная тенденция. Предостережения оказались пророческими: когда в середине 2008 года нефть обвально подешевела до \$50/барр с уровня, превышающего \$100, российским нефтяным компаниям «средств не хватало даже на уплату НДС». Инвестировать в нефтесервисные услуги стало весьма затруднительно.

Отсутствие инвестиций на фоне недополучения заказов, столь необходимых молодому российскому нефтесервису, привело к тому, что он не смог активно развиваться и тем более конкурировать с лидерами отрасли. Его собственное становление и развитие отсрочивалось, однако при этом ускорился неизбежный и объективный процесс банкротств, поглощений и консолидации нефтесервисных компаний.

Действующие лица

Все компании, работающие сейчас на российском рынке нефтесервиса, можно разделить на несколько групп (см. «Нефтесервисные компании в России»).

Схемы аутсорсинга

В бурении скважин применяются несколько схем аутсорсинга.

Раздельный сервис — схема аутсорсинга с прямыми договорами между заказчиком и неограниченным числом подрядчиков. Договоры заключаются с несколькими независимыми подрядчиками на определенные виды услуг по суточным ставкам, т.е. за фактически отработанное подрядчиком время.

Генеральный подряд («под ключ»). Заказчик заключает договор с единственным аутсорсером — генеральным подрядчиком. Устанавливается либо фиксированная стоимость согласованного объема работ, либо оплачивается фактическое время, потраченное на производство работ. Генеральный подрядчик самостоятельно заключает договоры с сервисными организациями (субподрядчиками). Генеральный подряд представляет собой схему аутсорсинга, при которой заказчик передает единственному аутсорсеру все функции по управлению скважиной.

Интегрированный сервис — схема аутсорсинга, при которой все высокотехнологичные сервисы, связанные с проводкой скважины, включены в единый договор заказчика с одним сервисным подрядчиком и независимым буровым подрядчиком, оплата производится по суточным ставкам. В этом случае интегрированный сервис — это схема аутсорсинга с привлечением двух аутсорсеров: бурового подрядчика и единого сервисного подрядчика. Общее управление проектом, в отличие от схемы генерального подряда, осуществляет заказчик.

Кроме указанных схем существуют и смешанные варианты.

Сравнение годовых объемов добычи нефти основными субъектами отрасли в России, млн т

	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Прирост 2016/2015
ВИНК	441,7	440,8	446,7	+1,3%
Прочие производители	50,03	56,5	59,4	+5,1%
ННК	17,8	18,6	22,04	+18,5%

Источник: ФГУП ЦДУ ТЭК, «АссоНефть»

В части основных направлений деятельности российский рынок сервисных услуг развит неравномерно. Например, нефтегазовый сервис бурения в России достаточно развит — в 2012 году он превысил отметку в \$10 млрд и продолжает расти.

Дочерние сервисные подразделения нефтегазовых компаний составляют около половины этого рынка, остальную часть занимают независимые подрядчики, доля которых неуклонно также растет. Около 15% российского нефтесервисного рынка контролируют высокотехнологичные западные компании: Schlumberger, Halliburton, Baker Hughes и другие. В то же время 85% российского рынка гидроразрыва пласта уже занято независимыми компаниями.

НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕРВИС БУРЕНИЯ В РОССИИ ДОСТАТОЧНО РАЗВИТ — В 2012 ГОДУ ОН ПРЕВЫСИЛ ОТМЕТКУ В \$10 МЛРД И ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ

Аутсорсинг сохраняет за собой значительную роль и развивается достаточно быстро (см. «Схемы аутсорсинга»).

Ряд ВИНК, например, ОАО «Сургутнефтегаз», сохраняют в своем составе сервисные подразделения и изредка пользуются услугами сторонних внешних компаний. Независимые нефтяные компании (ННК) также всегда стремились и продолжают опираться на собственные сервисные структуры, поскольку привлечение дорогостоящего сервиса (даже отечественного, не говоря уже об иностранных компаниях) зачастую им не по карману.

Кроме того, объемы заказов со стороны ННК, в которые входят средние и малые компании, несравнимо меньше, чем заказы ВИНК. Поэтому зачастую такие заказы для сервисных компаний коммерчески не интересны. К тому же в условиях неразвитости рыночных отношений в рос-

сийском нефтесервисном сегменте рассчитывать на гибкий ценовой подход ННК не приходится. В то же время стремление минимизировать стоимость каждого метра проходки для ННК зачастую оборачивается снижением коммерческой скорости и в итоге недополучением доходов от реализации нефти, а то и дополнительных расходами.

Малые сервисные компании также довольно зажаты сложившейся рыночной практикой. Договоры с ними обычно заключаются на короткий срок. Разумеется, каждый маленький сервис стремится стать подрядчиком крупных заказчиков, отношения с которыми могут иметь более долгосрочный характер. Но поскольку малые сервисные компании имеют куда меньше технических и технологических возможностей, нежели их более крупные конкуренты, это вынуждает их часто заключать контракты на довольно невыгодных условиях.

Новые веяния

Начиная с 2015 года ситуация в нефтегазовом российском бизнесе стала меняться, что было обусловлено как объективными, так и субъективными обстоятельствами. Субъективным фактором стало применение санкционного режима со стороны США и ЕС. Распространение секторальных санкций на сферу финансовой и банковской деятельности, а также и на российский НГК обернулось для нефтесервисного сектора РФ повышением стоимости оборудования (особенно импортного), затруднениями в использовании и приобретении новых технологий и знаний, сложностями в привлечении внешнего капитала.

В этой ситуации существенную выгоду от санкций попытались извлечь вездесущие китайские компании и производители оборудования. Однако использование китайского оборудования на практике характеризуется рядом ограничений.

Schlumberger отмечала, что из-за санкций против России она начала

отзывать из российского офиса сотрудников, имеющих гражданство ЕС и США. Другая американская компания — Halliburton — в мае 2015 года приостановила работу с компанией «Газпром бурение», принадлежащей попавшему в санкционный список США А.Ротенбергу.

В результате высокотехнологичные операции (шельф, сланцы) в нефтесервисе для иностранных сервисных компаний стали закрытыми в России, что обернулось замедлением и даже откладыванием освоения новых проектов.

На этом фоне наметилось повышение спроса на услуги отечественных компаний, что, безусловно, является позитивной тенденцией, способствуя ускорению развития этого сегмента нефтегазового бизнеса.

К объективным факторам, влияющим на развитие российского нефтесервиса, необходимо отнести нестабильность мировых цен на нефть, их волатильность на довольно невысоком уровне в течение уже длительного периода времени и неясность перспектив динамики цен в долгосрочном плане. В условиях ценовой непредсказуемости нефтяным компаниям сложно строить долгосрочные планы по разведочному и эксплуатационному бурению. Впрочем, российским нефтяным компаниям удалось за последние три года нарастить эксплуатационное бурение на 12%.

Новые возможности

Сегодня запасы «легко доступной и дешевой нефти» все более сокращаются. Большинство крупных, хорошо разведанных месторождений с готовой развитой инфраструктурой в России находятся на поздних стадиях эксплуатации. Все большее внимание приходится уделять технике и технологии бурения, поскольку сами скважины стали сложнее, коллекторы, до которых можно добраться вертикальной скважиной, практически исчезли.

Увеличение сложности скважин влечет за собой необходимость применения высокотехнологичного оборудования с соответствующей инженерной поддержкой, которые и призваны обеспечить сервисные организации. Это будет способствовать росту в РФ так называемого рынка интенсификации, который позволяет разрабатывать истощенные запасы

зрелых месторождений и трудноизвлекаемые ресурсы. В 2014 году данный рынок был оценен в \$2,2 млрд.

В этой ситуации российские игроки нефтесервисного рынка как получают новые возможности для роста, так и сталкиваются с новыми угрозами, поскольку неизбежно произойдет очередное переформатирование рынка услуг и пересмотр стратегий развития нефтесервисных компаний.

Сегодня несложные операции с применением уже завезенного оборудования могут выполнять и российские компании. Ключевые нефтесервисные услуги — разведочное и эксплуатационное бурение, текущий и капитальный ремонт скважин, сейсмика — у многих ВИНК обеспечиваются в основном российскими игроками.

Зарубежные подрядчики, как правило, оказывают услуги в секторе бурового сервиса — телеметрическое сопровождение скважин, работа с буровыми растворами, цементирование скважин. Опять же, в тех проектах, где требуются современные технологии, выше доля зарубежных подрядчиков, поскольку российские подрядчики пока обеспечить их не могут.

Анализ российского рынка бурения, который регулярно проводит консалтинговая компания Deloitte, показывает, что в структуре предложения наметился некоторый рост так называемых «прочих компаний», доля которых возросла с 28% в 2014 году до 33% в 2015 году. В «прочих» представлены именно небольшие независимые сервисные компании, которые оказывают услуги, в первую очередь, таким же небольшим ННК.

Аналогичным образом проявила себя и тенденция роста спроса со стороны небольших ННК. Несмотря на то, что только четыре крупнейшие российские нефтяные компании («Роснефть», ЛУКОЙЛ, «Сургутнефтегаз» и «Газпром нефть») формируют большую часть спроса на бурение на рынке (более 75%), доля «прочих» увеличилась с 8 до 11%. Именно за счет увеличения бурения российские ННК, не входящие в состав ВИНК и причисляемые к «прочим компаниям», смогли заметно увеличить объемы добычи нефти в 2016 году. (см. «Сравнение годовых объемов добычи...»).

Рост добычи нефти ННК ведет к увеличению спроса на услуги по разведочному и эксплуатационному бурению, геофизические работы и т.д.

со стороны нефтегазовых операторов. Это отметили все участники круглого стола «Развитие сектора независимого предпринимательства в российском нефтегазовом комплексе», проведенного минувшей весной в рамках Национального нефтегазового форума «Технологическая оснащенность и инновационный потенциал нефтегазового комплекса России». Подчеркивалось, что нефтесервис обеспечивает условия для формирования и эффективного развития малых и средних нефтедобывающих компаний.

Место под солнцем

Напрашивается вывод, что в экономически сложных, кризисных условиях, в период низких цен на нефть нет оснований говорить об исчезновении и уходе с рынка нефтесервисных услуг малых и средних игроков. Имея свою рыночную нишу, они способны выдерживать конкуренцию даже на рынке, где присутствуют мировые гиганты и крупные российские игроки.

Однако нельзя не учитывать, что нефтесервисный рынок в России все еще находится в стадии формирования, далеко не прозрачен и не прост, перед ним стоит огромное число нерешенных проблем. Поэтому необходимо уделять существенное внимание всем участникам этого рынка и обеспечить условия эффективного развития всех видов нефтесервиса — от геологоразведки до производства оборудования.

Определяющим вектором развития должно стать формирование конкурентных основ. Отсутствие конкуренции позволяет завышать стоимость предлагаемых услуг, сужает выбор оборудования и технологий, предложения ограничены техническими возможностями небольшого числа нефтесервисных компаний.

Только в условиях развитого рынка сервисных услуг появится возможность добиться значительного сокращения затрат на разведку и освоение. А это в конечном итоге приведет к росту добычи нефти и газа за счет продления жизни старых месторождений и освоения новых, в том числе трудноизвлекаемых запасов.

Сектор нуждается в поддержке государства. Тем более что власти заинтересованы в стратегическом тренде роста объемов и экспорта нефти.

Очень важно в рамках государственно-частного партнерства обеспечить достойное финансирование профильных НИОКР. Целесообразно шире опираться на использование оборонных технологий и производственных возможностей в интересах нефтесервиса и для выпуска нефтегазового оборудования. Важнейшими вопросами современной отраслевой повестки дня являются реализация политики постепенного

НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО ЧЕТЫРЕ КРУПНЕЙШИЕ РОССИЙСКИЕ НЕФТЯНЫЕ КОМПАНИИ ФОРМИРУЮТ БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ СПРОСА НА БУРЕНИЕ НА РЫНКЕ (БОЛЕЕ 75%), ДОЛЯ «ПРОЧИХ» УВЕЛИЧИЛАСЬ С 8 ДО 11%

импортозамещения, поддержка отечественного нефтегазового машиностроения, а также стимулирующая система налогового и таможенно-тарифного регулирования, льготного кредитования.

Информатизация экономики дает возможность и диктует необходимость создания системы единой базы данных нефтесервисных компаний. Они есть во многих развитых странах мира, поскольку это позволяет лучше реализовывать маркетинговую политику и находить более эффективные формы приобретения услуг на нефтесервисном рынке.

СЕКТОР НУЖДАЕТСЯ В ПОДДЕРЖКЕ ГОСУДАРСТВА. ТЕМ БОЛЕЕ ЧТО ВЛАСТИ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ТРЕНДЕ РОСТА ОБЪЕМОВ ДОБЫЧИ И ЭКСПОРТА НЕФТИ

Сегодня в России такие базы создаются в лучшем случае на уровне нефтяных компаний, без какого-либо обмена информацией. Как следствие, компании могут упускать более выгодные для себя возможности технологических решений.

Реализация комплексного подхода к развитию отечественного нефтесервиса будет способствовать приросту ресурсной базы в стране на основе широкого применения наукоемких услуг и тем самым способствовать повышению конкурентоспособности нефтегазовой отрасли РФ в мировом ТЭК. □