

## НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕРВИС В КАНАДЕ: ОЧЕРЕДНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УКОР РОССИИ



Канада входит в первую лигу стран по производству и поставкам геофизического, бурового, трубопроводного оборудования на суше и на шельфе. Сегмент производства нефтегазового оборудования и сервиса курирует Министерство промышленности. Поддержку и продвижение канадских компаний на внешние рынки оказывают службы Министерства иностранных дел Канады. Значительную роль в разработке новых технологий играют научно-исследовательские организации. Нефтегазовый сектор является ведущим направлением в экспорте канадских технологий и услуг в Россию. Сотрудничество с российскими компаниями может осуществляться по всем направлениям — от разведки до поставок оборудования, предоставления сервисных услуг и технического консалтинга.

**Р**азработка новых технологий, производство нефтегазового оборудования и предоставление сервисных услуг в нефтегазовой отрасли составляет важный сегмент канадской экономики с точки зрения размера инвестиций, международной торговли, доходов и занятости. По данным Министерства промышленности Канады, на долю этого сектора приходится 1,3% ВВП страны.

Канада занимает передовые позиции в области производства

автоматически управляемого оборудования, новых методов заканчивания скважин, в том числе с использованием перфорационной технологии, технологий объемного разрыва пласта, систем тушения пожара в скважинах, геофизических методов поиска и разведки, в сфере контрактного бурения, инжинирингового менеджмента.

Канада является единственной страной в мире, где в промышленном масштабе осваиваются нефтеносные песчаники, требую-

щие специфических технологий и оборудования.

### Структура отрасли

В отрасли нефтегазового оборудования и сервиса (НГОиС) Канады задействованы 2300 фирм в основном малого и среднего размера. Этим объясняется значительная степень моноспециализации компаний и, соответственно, четкое разделение отрасли на секторы и подсекторы.

Сектор производства формируется компаниями, специализирующимися на создании оборудования для бурения, трубопроводов, подземных и наземных хранилищ, а также подсектор производства оборудования для нефтеносных песчаников. В секторе сервисных услуг выделяют подсекторы геофизической разведки, контрактного бурения, обслуживания трубопроводов, промышленного обслуживания, инжиниринговых услуг, а также геоинформационных, маркетинговых и транспортных услуг.

Малые и средние предприятия составляют более 67% отрасли, в том числе 33% приходится на категорию мелких предприятий (в Канаде малые компании — это менее 50 сотрудников, средние — от 50 до 250, крупные — более 250 человек). Примерно 78–80% бизнеса концентрируется в провинции Альберта. Здесь же находятся головные офисы 25 самых крупных канадских производителей нефтегазового оборудования, таких как Husky Energy, Tesco Corp., Trican Well Service Ltd., Geophysical Service Incorporated и др., а также канадских представительств международных сервисных компаний.

Индустрия НГОиС в Канаде генерирует порядка \$81 млрд. Распределение доходов по секторам неравномерно: на производство оборудования приходится не более 30%, на оказание сервисных услуг — 70% доходов. Из сопоставления участия компаний в подсекторах отрасли в ракурсе их принадлежности к разным категориям доходов можно сделать некоторые выводы, характеризующие специфику деятельности отрасли (см. «Участие компаний

с разными доходами в подсекторах НГОиС»). Более крупные фирмы участвуют в большем количестве подсекторов отрасли.

При этом производственные компании с доходами выше \$100 млн в основном заняты буровым оборудованием, а сервисные компании с такими же доходами специализируются на инженеринговых и геоинформационных услугах. Интересно, что в сфере производства оборудования для нефтеносных песчаников преобладают компании среднего класса с доходами от \$20 до \$100 млн. Присутствие крупных компаний в этом подсекторе заметно меньше, а самых малых компаний вовсе нет.

Следует отметить большую степень участия сервисных компаний всех рангов в «прочих» видах деятельности (например, консалтинг, тренинг, ренталис...).

Канадская индустрия нефтегазового оборудования и сервиса имеет мировое признание. Зарубежные операции канадских компаний приносят порядка \$60 млрд дополнительных доходов. Доля предприятий на мировом рынке оборудования составляет 3,5%. По объемам импорта канадского оборудования и сервисных услуг лидируют США, Россия и Великобритания. Далее следуют Австра-

лия, Ближний Восток, Китай и Южная Америка.

Не менее 50% канадских фирм работают на мировых шельфах — помимо Канады, в Северном море, Мексиканском заливе, в Йемене, Китае. Почти 20% производителей и 14% сервисных фирм получают более 70% доходов с шельфовых операций.

По прогнозам, темп роста производственного сектора отрасли НГОиС в Канаде в ближайшие годы составит 9% в год, сектора сервисных услуг — 12%.

### **Государственная поддержка: Минпром**

Регулирующие функции государства в отрасли нефтегазового оборудования и сервиса осуществляются через два законодательных акта (Canada Oil and Gas Operations Act и Canada Oil and Gas Drilling and Production Regulations), которые администрируются Национальной энергетической службой в пределах коронных земель, а также законодательством провинций.

Регулирующие акты охватывают все аспекты деятельности отрасли, содержат стандарты бурового оборудования, технического оснащения скважин, требования по обеспечению безопасно-

сти и пр. Для осуществления операций на шельфе предприятие должно получить «сертификат квалификации», который выдает независимой экспертной комиссией.

### **В отрасли нефтегазового оборудования и сервиса Канады задействованы 2300 фирм в основном малого и среднего размера — 67%. Эта индустрия генерирует порядка \$81 млрд**

Сегмент производства нефтегазового оборудования и сервиса курирует Министерство промышленности страны. Магистральная задача Минпрома состоит в том, чтобы отслеживать и регулировать объемы и ассортимент производства нефтегазового оборудования и сервисных услуг с оптимальным распределением по всей производственной цепочке и географии деятельности нефтегазовой отрасли.

### **По прогнозам, темп роста производственного сектора отрасли НГОиС в Канаде в ближайшие годы составит 9% в год, сектора сервисных услуг — 12%**

Второе направление связано с поддержкой развития тех отраслей энергетики, в которых Канада имеет конкурентные преимущества. Поддержка осуществляется в форме подготовки экспертных анализов и рекомендаций, предоставляемых в правительство с целью лоббирования инициатив, способствующих развитию отрасли. Осуществляющее эти функции Управление энергетической промышленности министерства тесно сотрудничает с правительственными органами, индустрией и крупными инвесторами.

Важной функцией ведомства является обеспечение условий для расширения деятельности канадских производителей на внутреннем и внешних рынках. Поскольку рынок нефтегазового оборудования и сервиса в основном комплектуется небольшими независимыми предприятиями, большое значение приобретают поддержка малых компаний и

#### **Программа CSBFP**

Программа распространяется на предприятия с суммарным годовым доходом не более \$5 млн, максимальный размер займа — \$500 тыс. По усмотрению заемщика, ссуда может быть направлена на финансирование до 90% стоимости закупок или на пополнение трех категорий основных средств: покупка или ремонт недвижимости, лизинг имущества, покупка или ремонт нового или подержанного оборудования.

Ссуда не может быть использована для покупки акций или в качестве оборотных средств. Максимальный срок ссуды составляет 10 лет. Заемщик должен выплатить авансовый регистрационный сбор в размере 2% от каждой ссуды, который может быть добавлен к сумме ссуды.

В случае необходимости министерство может, прежде чем принять решение о предоставлении гарантии под заем, предложить предприятию провести демонстрацию разработки или пилотный проект. Если все в порядке и сомнения устранены, предприятие идет в любой банк по собственному выбору и самостоятельно ведет соответствующие переговоры. На выдачу ссуд по Программе CSBFP имеют право все банки, созданные на основе Закона о банках, их филиалы, Alberta Treasury, а также многие другие трастовые, кредитные и страховые корпорации Канады.

Министерство никак не участвует в организации займа, решение по нему принимает только кредитная организация. В случае если таковое получено, банк оформляет заем на министерство. Правительство берет на себя 85% рисков по невозврату ссуд.

## Участие компаний с разными доходами в подсекторах НГОиС, %

Подсектор	Ранг компаний по размеру доходов			
	<\$1 млн	\$1–20 млн	\$20–100 млн	>\$100 млн
<b>Сервис</b>				
Контрактное бурение	14,3	6,7	16,7	35,7
Обслуживание трубопроводов	42,9	30,0	11,1	60,0
Транспорт (без трубопроводов)	14,3	23,3	5,6	30,0
Инжиниринг и/или геоинформатика	28,6	40,0	44,4	78,6
Другой сервис	55,6	45,7	63,2	55,0
Прочее	28,6	56,7	55,6	77,8
<b>Производство</b>				
Буровое оборудование	50,0	25,0	27,3	83,3
Расходные материалы для бурения	50,0	33,3	9,1	57,1
Трубопроводное оборудование	50,0	33,3	9,1	57,1
Оборудование для нефтеносных песчаников	0,0	16,7	54,5	40,0
Прочее	0,0	58,3	27,3	62,5

**Примечание:** в сумме проценты не составляют 100, т.к. одни и те же компании вовлечены в несколько подсекторов деятельности.

**Источник:** Министерство промышленности Канады

продвижение на рынок новых компаний, которые осуществляются через федеральные программы. Одна из них — Финансовая программа для малого бизне-

**Программа распространяется на предприятия с суммарным годовым доходом не более \$5 млн, максимальный размер займа — \$500 тыс., ежегодный объем ссуд более \$1 млрд. Правительство берет на себя 85% рисков по невозврату ссуд**

са (Canada Small Business Financing Program, CSBFP).

Программа CSBFP регламентирует получение ссуд предприятиями малого бизнеса. На официальном веб-узле Министерства

**Программа расценивается как беспроигрышная для всех участников: малый бизнес получает доступ к финансированию, кредитные организации получают новых клиентов, государство — динамику экономики и новые рабочие места**

промышленности Канады есть обширный раздел, где желающий подключиться к Программе может найти всю необходимую информацию с разъяснениями, подробным справочным материалом, контактами, бланками и формами для заполнения заявлений. Суть

документа в том, что правительство предоставляет собственную гарантию под заем, с которым предприятие обращается в банк или другую кредитную организацию (см. «Программа CSBFP»).

В среднем через Программу ежегодно проводится 10 тыс. займов на сумму более \$1 млрд. Например, в 2007 году было предоставлено 96121 ссуд как раз на \$1 млрд. На компании до одного года существования приходилось 60% заемных средств, на предприятия, существующие один-три года, — 11%, свыше трех лет — 29%. За счет поддержки бизнеса было создано 17725 новых рабочих мест. Особое внимание уделяется поддержке компаний, работающих на шельфе и в отдаленных малодоступных районах.

Через реализацию Программы федеральный центр помогает начать собственный бизнес или расширить действующий. Малые предприятия нефтегазовой промышленности Канады ежегодно инвестируют \$6 млрд в поиски и разработку новых запасов нефти и газа. Эта сумма не включает оперативные расходы, затраты на роялти и прочие налоги. Кроме того, именно «мелкие» зачастую лидируют в сфере разработки и применении новых технологий. Типичным примером эффективности Программы может служить молодая компания Packers Plus (см. «История Packers Plus»).

Программа расценивается как беспроигрышная для всех участников: малый бизнес получает доступ к финансированию, который не мог бы получить без правительственной гарантии, кредитные организации получают новых клиентов, государство обеспечивает дополнительную динамику экономической активности и новые рабочие места.

## Государственная поддержка: МИД

Министерство иностранных дел и внешней торговли Канады обеспечивает продвижение канадских предприятий за рубеж. Этой работой занимаются более 1000 сотрудников службы внешней торговли ведомства, которые имеет представительства в 150 городах мира и в регионах Канады.

Служба предоставляет предприятиям пять ключевых видов услуг: сбор и анализ информации по инвестиционной обстановке в конкретной стране, подготовка канадских предприятий для выхода на мировые рынки, оценка потенциала компании на целевом рынке и разработка рекомендаций, поиск квалифицированных контактов, помощь по ходу возникновения проблем.

МИДиТ обладает насыщенной информацией и удобным для поиска веб-узлом, где за несколько минут можно найти сведения по интересующему рынку. Сотрудники службы готовят и регулярно обновляют размещенные на страницах сайта маркетинговые отчеты, предоставляющие информацию об общей инвестиционной ситуации в стране и детальный анализ рынка.

В данный момент на сайте МИДиТ только по отрасли нефтегазового оборудования и сервиса размещены отчеты по 30 странам. Возможно, где-то в недрах веб-узла и российского МИД такая информация тоже есть, но найти ее не удалось.

В качестве примера можно привести выдержки из отчета по России, представленного на сайте по состоянию на 2009 год (см. «Россия глазами Канады»).

Нефтегазовый сектор является ведущим направлением в экспор-

## История Packers Plus

Эта молодая компания появилась только в 2000 году. Ее основали три инженера, которые до того работали в международной сервисной корпорации Dresser. Они открыли офис в Калгари и небольшой производственный центр в Эдмонтоне. В качестве направления развития юная компания избрала нишу, которая игнорировалась крупными компаниями — решение конкретных технических проблем, с которыми сталкиваются операторы в рядовой деятельности.

Именно на этом направлении в ходе поиска того или иного решения появились уникальные инновационные разработки компании. Первой была технология StackFRAC, которая открыла путь на мировые рынки. Вслед за ней последовали патенты на технологии RapidMATRIX®, StackFRAC®, Titanium™ XV, and StackFRAC® HD.


Сейчас компания Packers Plus имеет семь офисов в Канаде, три сервисных центра в Альберте и Саскачеване, офисы в США и на других континентах, а скромное производство в Эдмонтоне выросло в крупную производственную сеть с двумя технологическими центрами (второй — в Хьюстоне).

дованиям Канады (NRC), Совет научных исследований в области природных ресурсов и инжиниринга Канады (NSERC), центр разработок в области экологически чистых технологий Capmet-Energy и Геологическую службу Канады. Помимо правительственных центров, энергетические исследования ведутся в Канадском институте энергетических разработок (CERI), Центре изучения ресурсов Земли (CERR) и др.

## Национальный совет по научным исследованиям — ведущая государственная научно-исследовательская организация, в которую входят 20 научных институтов с соответствующим финансированием

Национальный совет по научным исследованиям — ведущая государственная научно-исследовательская организация, в которую входят 20 научных институтов. Проводимые в них научные исследования касаются самых разных сфер экономики. В области нефти и газа один из проектов, реализуемых в настоящее время NRC, связан с нефтеносными песчаниками.

Предметом исследований служат три темы: химия битума, извлечение и переработка битума, экологический аспект производства синтетической нефти из битума. Финансовую и техническую поддержку проекту обеспечивает Syn crude, ведущая канадская компания в сфере разработки нефтеносных песчаников. Результаты исследований явятся важным вкладом в снижение экологических рисков при освоении нефтеносных песчаников, имеющих большое значение для энергетического будущего страны.

По последним оценкам Канадской ассоциации нефтепроизводителей, через 15 лет добыча нефти в Канаде увеличится на 50% и составит 4,3 млн баррелей в день. Основной рост обеспечат нефтеносные песчаники, доля которых в общем объеме канадской нефти вырастет с 54% в настоящее время до 81% в 2025 году. 

## Россия глазами Канады

После общего обзора нефтегазового статуса России следует раздел «Преимущества и слабости», где констатируется, что работать в России очень трудно и вхождение на этот рынок требует времени и значительных усилий. Следует учитывать, говорится в отчете, что бизнес-культура в России в большой степени опирается на личные контакты. Поэтому рекомендуется, прежде всего, найти местного партнера, взаимоотношения с которым могут обеспечить ключ к вхождению на российский рынок.

Особое внимание в отчете уделяется факту прогрессивно нарастающего влияния российского правительства на направления развития нефтегазовой отрасли. Авторы анализа считают, что эта тенденция имеет как позитивную, так и негативную стороны.

С позитивной точки зрения активное вмешательство правительства консолидировало отрасль. Стало понятно, кто есть кто и кого следует считать действительно ведущими фигурами в энергетическом секторе.

С негативной точки зрения стремление российского правительства управлять отраслью приводит к возрастающему доминированию государственных компаний. Тенденция доминирования госкомпаний в энергетическом секторе России, которая обозначилась с 2000 года, в обозримом будущем вряд ли изменится, предупреждают авторы отчета.

Очень крупные и иерархично построенные российские госкомпании имеют многоуровневую бюрократическую структуру, которая значительно затягивает принятие любого решения. Поэтому работа на российском рынке требует терпения и гибкости. В отчете также есть осторожный намек, что «для укрепления положения на российском рынке могут потребоваться дополнительные ресурсы».

те канадских технологий и услуг в Россию. Сотрудничество с российскими компаниями может осуществляться по многим направлениям — от разведки и освоения ресурсов до поставок оборудования, сервиса и технического консалтинга. В отчете говорится, что особенно интересными для российской нефтегазовой отрасли могут быть поставки газовых турбин, бурового и трубопроводного оборудования, особенно для трудных северных территорий, тяжелый грузовой транспорт, техноло-

гические разработки безопасности трубопроводов, технологии оценки экологического риска.

### Государственная поддержка: наука

Государственные и независимые научные центры в Канаде формируют банк идей и новых технологий, поддерживающий уровень инновационных разработок в стране. Правительственные научные центры включают Национальный совет по научным исследова-