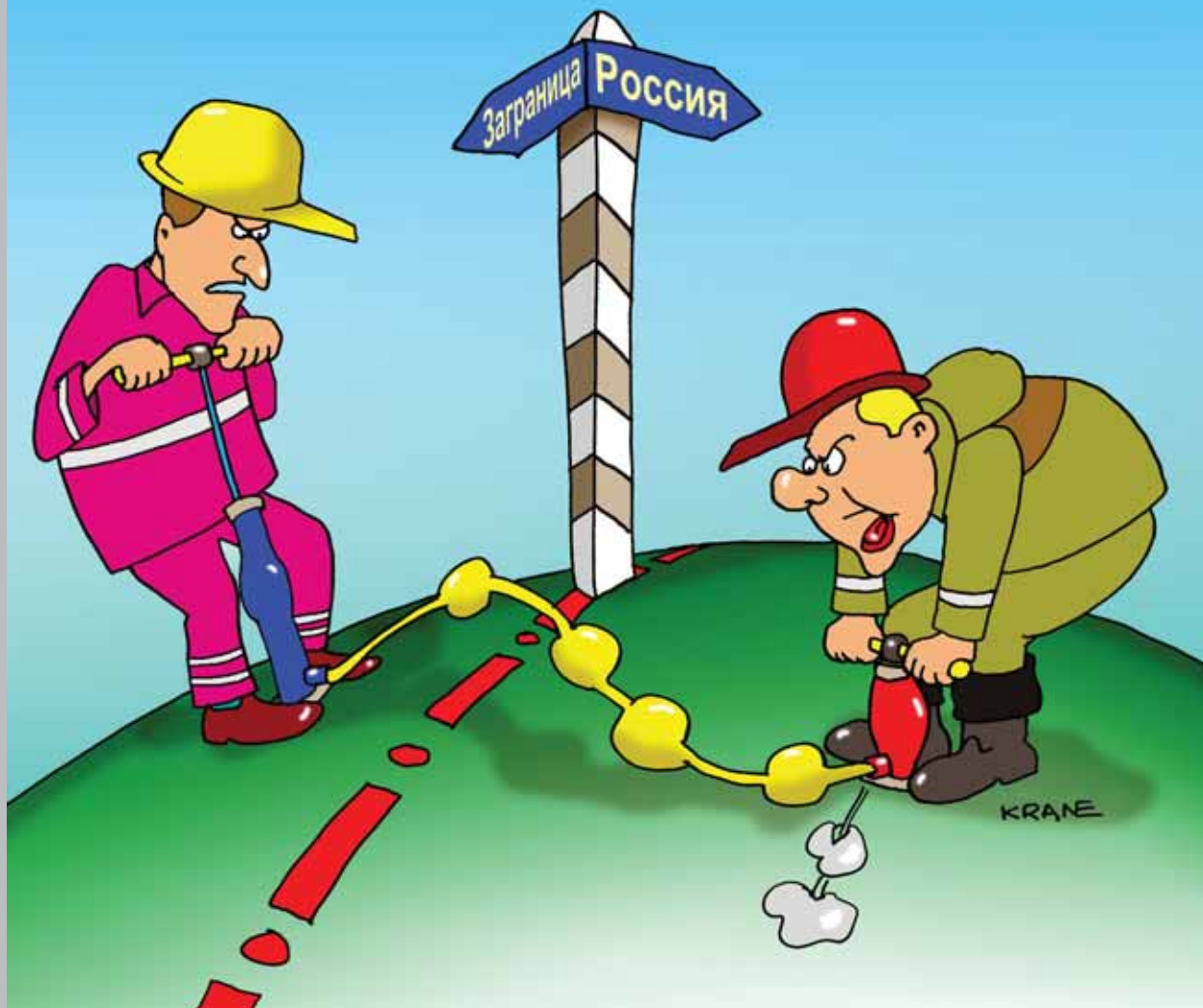


КРИЗИС ПОУМЕРИЛ ВНЕШнюю ТОРГОВЛЮ УЭЦН И ЭЦН НЕИЗМЕННЫМИ ОСТАЛИСЬ ПРИОРИТЕТЫ

Материал подготовлен компанией Research.Techart
специально для «Нефтегазовой Вертикали»



Кризисные явления в мировой нефтедобывающей отрасли отразились и на основных показателях российской внешней торговли УЭЦН. Результаты первых трех кварталов 2009 года свидетельствуют о снижении объемов как экспорта, так и импорта.

Судя по всему, это временное явление, поскольку, с одной стороны, потенциал российской отрасли нефтедобычи стимулирует иностранных производителей УЭЦН к расширению своего присутствия на рынке. Несмотря на то, что на сегодняшний день российский рынок УЭЦН формируется в основном за счет внутреннего производства, очевидной тенденцией последних лет является увеличение рыночных долей иностранных компаний. Так, по сравнению с 2006 годом в 2008 году доля импорта (по стоимости) в потреблении возросла более чем в два раза — с 4,7% до 10,6%.

С другой стороны, российские производители (в том числе с иностранным капиталом) также стремятся к диверсификации сбыта. Динамика экспортных поставок комплектных УЭЦН не столь однозначна, как в случае с импортом. Если по итогам 2007 года объем экспорта сократился на 13,4%, то в 2008 году прирост составил рекордные 184,4%. Хотя доля экспорта в производстве все еще сравнительно мала: в 2006 году всего 3,6% в денежном выражении с ростом до 5,2% в 2008-м.

Вместе с тем, есть все основания полагать, что как импорт, так и экспорт УЭЦН и отдельных комплектующих будут планомерно возрастать в объемах.

Объем поставок иностранными компаниями УЭЦН в 2008 году составил 949 единиц общей декларированной стоимостью 1,7 млрд рублей. По сравнению с предыдущим годом импорт в 2008 году прибавил 75,8% в стоимостном выражении.

Импортные поставки комплектных УЭЦН

Влияние кризиса, следствием которого стало сокращение закупок нового оборудования со стороны нефтедобывающих компаний, привело к замедлению темпов роста импортных поставок в 2009 году (см. «Динамика импортных поставок комплектных УЭЦН в натуральном и стоимостном выражении»).

В то же время динамика импорта в натуральных и стоимостных величинах несоразмерна — темпы роста в натуральном выражении несколько превышают аналогичные в стоимостном. По сравнению с 2007 годом в 2008 году средняя стоимость импортируемых установок сократилась с 2,3 млн до 2,0 млн рублей (-13%), что было связано с выходом на рынок китайских компаний.

Однако существенного перераспределения долей иностранных производителей в последние годы не отмечалось — лидерство по поставкам полнокомплектных УЭЦН принадлежит двум американскими компаниями: Schlumberger (REDA) и Baker Hughes (Centrilift). По итогам первых трех кварталов текущего года они обеспечили около 98% всех импортных поставок (см. «Структура импортных поставок комплектных УЭЦН по итогам 9 месяцев 2009 г. в стоимостном выражении»).

Если в 2008 году ведущее место занимала Schlumberger REDA (51% в стоимостном выражении), то по предварительным итогам 2009 года приоритет сместился в сторону Baker Hughes (57%).

За 9 месяцев 2009 года REDA поставила в Россию 207 единиц УЭЦН (в 2008 году — 534), Baker Hughes — 192 единицы УЭЦН (364 в 2008 году). Менее значимы позиции Wood Group ESP, которая осуществляла исключительно по-

ставки центробежных насосов для УЭЦН.

Стоит отметить, что структура импорта не в полной мере отражает распределение долей между иностранными компаниями на российском рынке УЭЦН. С учетом действующего производства на территории Тюменской области, а также услуг по внешнему сервису мехфонда Schlumberger по-прежнему занимает лидирующее положение среди иностранных компаний.

Американскими производителями сегодня удерживается высокомаржинальный сегмент продаж УЭЦН. Средняя таможенная стоимость поставляемых установок Schlumberger REDA и Baker Hughes в 1,5–2 раза выше российских аналогов и на протяжении рассматриваемого периода имела тенденцию к росту: за 2007–2008 годы она выросла на 73%. Традиционная ниша присутствия иностранных производителей — сегмент высоконапорных и высокопроизводительных установок. Так, основной продукцией, поставляемой компанией Baker Hughes, были УЭЦН производительностью выше 400 м³ в сутки и напором от 2000–3000 метров.

Основными факторами поддержания конкурентоспособности американских компаний являются широкий модельный ряд производимого оборудования и разнообразие типоразмеров, перекрывающих ассортимент российского оборудования.

Активный интерес к российскому рынку УЭЦН проявляют сегодня китайские производители. В импорте зафиксированы поставки трех компаний — Rodless Pumps Inc., Daqing Oilfield Powerlift Pump Industry Co., Tianjin Younger Mech&Elec Company Ltd.

В отличие от американских, китайские компании делают ставку на низкие цены и стремятся за счет этого завоевать российский рынок. Китайские производители, наряду с мелкими российскими компаниями, обосновались в низкомаржинальном сегменте. Средняя стоимость поставляемых ими установок в 2008 году составляла 0,7 млн рублей, что в целом ниже актуальных среднерыночных цен УЭЦН.

Доля китайских производителей в общем объеме поставок по

Динамика импортных поставок комплектных УЭЦН в натуральном и стоимостном выражении, 2006–2009 гг.



Влияние кризиса, следствием которого стало сокращение закупок нового оборудования со стороны нефтедобывающих компаний, привело к замедлению темпов роста импортных поставок в 2009 году

итогам 2008 года мала по сравнению с показателями американских компаний — всего 5,3% в натуральном выражении и всего 2% в денежном. Между тем, многие участники рынка признают высокий потенциал роста этих показателей. Дополнительным стимулом

Однако существенного перераспределения долей иностранных производителей в последние годы не отмечалось — лидерство по поставкам полнокомплектных УЭЦН принадлежит Schlumberger и Baker Hughes

Структура импортных поставок комплектных УЭЦН по итогам 9 месяцев 2009 г. в стоимостном выражении



Динамика импортных поставок погружных центробежных насосов для УЭЦН в натуральном и стоимостном выражении, 2006–2009 гг.



Динамика экспортных поставок полнокомплектных УЭЦН в натуральном и стоимостном выражении, 2006–2009 гг.



Средняя таможенная стоимость импортных установок в 1,5–2 раза выше российских аналогов и на протяжении рассматриваемого периода имела тенденцию к росту: за 2007–2008 годы она выросла на 73%

к увеличению сотрудничества с Китаем может стать желание нефтедобывающих компаний в период

Пока доля китайских производителей в общем объеме поставок по итогам 2008 года мала по сравнению с показателями американских компаний — всего 5,3% в натуральном выражении и 2% в денежном

кризиса сэкономить на оснащении скважин и покупать установки в более дешевом исполнении.

Импортные поставки погружных центробежных насосов для УЭЦН

В отличие от сегмента полнокомплектных установок динамика импорта погружных центробеж-

В отличие от сегмента полнокомплектных установок динамика импорта погружных центробежных насосов на протяжении последних лет характеризуется определенной стагнацией

ных насосов на протяжении последних лет характеризуется определенной стагнацией. Темпы роста импорта в натуральном выражении, опять же, несколько превышают аналогичные в стоимостном (соответственно 4% и 1% в 2008 году по сравнению с 2007 годом), что связано со снижением средней стоимости импортируемых насосов.

В 2008 году в Россию было ввезено 1411 единиц погружных ЭЦН на общую сумму (таможенная стоимость) 542,7 млн рублей. Можно полагать, что результаты 2009 года будут куда менее впечатляющими — за 9 месяцев 2009 года количество поставленных насосов снизилось в несколько раз (см. «Динамика импортных поставок погружных центробежных насосов для УЭЦН в натуральном и стоимостном выражении»).

Объем импортных поставок погружных центробежных насосов для УЭЦН в 2009 году формировался за счет трех компаний — Schlumberger REDA (566 единиц), Baker Hughes (Centrilift) (12) и Wood group ESP (91) со значительным перевесом в сторону REDA (доля — около 85%).

Оценивая перспективы импортных поставок УЭЦН и погружных центробежных насосов, можно полагать, что прогнозное соотношение долей импорт / внутреннее производство будет определяться тем, смогут ли российские производители предоставить конкурентное предложение

в сегменте высоконапорных и высокодебитных установок для скважин большого диаметра, мощных ПЭД, а также их диаметрально противоположных разновидностей — УЭЦН малой производительности и напора для малодебитных скважин. Ведь именно эти сегменты способны продемонстрировать в перспективе наибольший рост.

Экспортные поставки комплектов УЭЦН

В настоящее время российские производители (с учетом ПК «Борец», совладельцем которой является компания Weatherford) контролируют около 87% внутреннего рынка УЭЦН в стоимостном выражении. На емкий внутренний рынок ориентированы и их сбытовые стратегии. По этой причине, несмотря на давние производственные традиции, место России на мировом рынке продаж УЭЦН незначительно. Доля экспорта в производстве сравнительно мала: в 2006 году всего 3,6% в денежном выражении с ростом до 5,2% в 2008-м.

Динамика экспортных поставок комплектов УЭЦН не столь однозначна, как в случае с импортом. Если по итогам 2007 года объем экспорта сократился на 13,4%, то в 2008 году прирост составил рекордные 184,4%. Рост экспортных поставок обеспечивался как за счет числа вывози-

мых УЭЦН, так и за счет увеличения их средней стоимости.

В 2009 году на экспорт было поставлено всего 165 единиц УЭЦН на сумму 104,5 млн рублей. Очевидно, что рекордные показатели экспортных поставок 2008 года достигнуты не будут (см. «Динамика экспортных поставок полнокомплектных УЭЦН в 2006–2008 гг. в натуральном и стоимостном выражении, 2006–2009 гг.»).

Весь объем экспортных поставок в 2008–2009 годах был обеспечен тремя производителями — «Новомет-Пермь», АЛНАС и ПК «Борец». На сегодняшний день наиболее освоенными рынками сбыта для российских производителей являются страны СНГ и дальнего зарубежья.

Свидетельством этого выступает региональная структура экспорта УЭЦН. По итогам 2008 го-

да, преобладающий объем поставок комплектных УЭЦН пришелся на страны СНГ (Казахстан — 76% и Азербайджан — 18%). Поставки же в другие страны носили единичный характер. Существенных подвижек в данной структуре не наблюдается; в 2009 году Казахстан сохранил за собой статус крупнейшего потребителя российских УЭЦН.

Соответственно, лидирующими импортерами отечественной продукции в 2008–2009 годах являлись представители казахстанского сервисного рынка ТОО «Промэнергосервис», Нефтегазовый Сервисный Альянс.

Наиболее популярными за рубежом УЭЦН российского производства являются установки 5 и 5А габарита (96% в структуре экспорта в 2008 году с точки зрения количества), производитель-

Объем импортных поставок погружных центробежных насосов для УЭЦН в 2009 году формировался за счет трех компаний – Schlumberge, Baker Hughes и Wood group ESP со значительным перевесом Schlumberge (доля – около 85%)

ностью до 160 м³ (85%) и напором от 2000–3000 метров (43%).

По итогам прошлого года в структуре экспорта преобладали

Российские производители ныне контролируют около 87% внутреннего рынка УЭЦН в стоимостном выражении. Доля экспорта сравнительно мала – в 2006 году всего 3,6% в денежном выражении с ростом до 5,2% в 2008-м

Проводится под патронатом Комитета по энергетике Государственной Думы РФ

**8 - 10
декабря
2009 г.**



ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ

ВЫСТАВКИ

**НЕФТЕГАЗОВЫЙ
ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ**
OIL AND GAS POTENTIAL OF RUSSIA



ГАЗОНЕФТЕХИМИЯ
GAZONEFTEKHIMIA



РОСНЕФТЕГАЗПРОМ
ROSNEFTEGAZPROM



**МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ -
НЕФТЕГАЗОВОМУ КОМПЛЕКСУ**
SMALL ENTERPRISES FOR OIL AND GAS COMPLEX

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА:

Международный Топливо-энергетический и газонефтехимический конгресс

При поддержке:

Министерства энергетики РФ, Союза нефтегазопромышленников России,
Союза производителей нефтегазового оборудования.

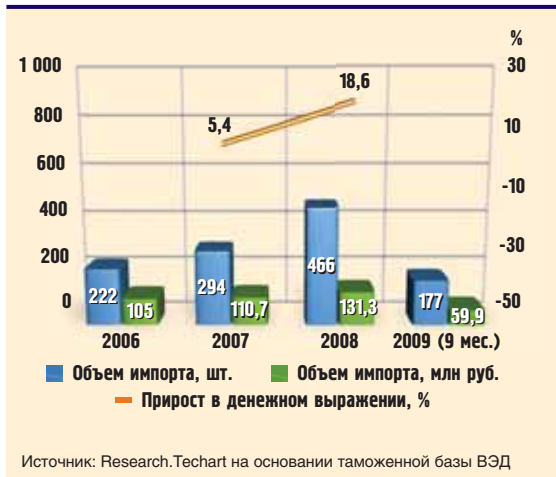
ВНИМАНИЕ:

Темы докладов, Ф.И.О., должность докладчиков
предоставить до 10.11.2009г. в электронном виде

Дирекция Форума: ООО «Экспоброкер»
(499) 760-31-61, (499) 760-26-48,
(499) 760-27-86, bild@bk.ru.

Официальный сайт выставки
www.expobroker.ru

Динамика экспортных поставок погружных центробежных насосов для УЭЦН в в натуральном и стоимостном выражении, 2006–2009 гг.



Объем экспортных поставок центробежных насосов для УЭЦН до 2009 года характеризовался положительной динамикой. По сравнению с 2006 годом в 2008 году он вырос в натуральном выражении более чем в два раза

УЭЦН в дешевом базовом исполнении — на них пришлось 78% всех поставок (в натуральном выражении), 22% занимали УЭЦН в коррозионно-стойком, износо-стойком и коррозионно-износо-стойком исполнении.

Несмотря на «кризисное» снижение объемов внешней торговли УЭЦН и центробежными погружными насосами, можно полагать, что в перспективе динамика экспорта будет позитивной

Экспорт погружных центробежных насосов для УЭЦН

Объем экспортных поставок центробежных насосов для УЭЦН до 2009 года характеризовался положительной динамикой. По сравнению с 2006 годом в 2008 году он вырос в натуральном выражении более чем в два раза (см. «Динамика экспортных поставок погружных центробежных насосов для УЭЦН в натуральном и стоимостном выражении, 2006–2009 гг.»).

Весь объем экспорта погружных насосов для УЭЦН в 2008 году также был обеспечен тремя российскими производителями, включая «Новомет-Пермь» (48%), АЛНАС (30%) и «Борец» (22%), входящий сегодня в структуру холдинга Weatherford (см. «Структура экспорта погружных центробежных насосов для УЭЦН в разрезе производителей в стоимостном выражении, 2008 г.»). Схожая расстановка сил сохранилась и в 2009 году.

Структура экспорта погружных центробежных насосов в региональном разрезе более диверсифицирована, чем в случае с комплектами УЭЦН (см. «Структура экспорта погружных центробежных насосов для УЭЦН в региональном разрезе в натуральном выражении»). Хотя и в данном случае можно наблюдать существенный «перевес» в сторону стран СНГ.

Крупнейшим потребителем российских погружных центробежных насосов для УЭЦН в Азербайджане была компания Insaat Servis ABC MMC, на Украине —

«Укрнафта» и «Квант-сервис», в Казахстане — «Петро Казахстан кумколь ресорсиз». Поставки в Оман являлись прерогативой компании ПК «Борец», поставившей установки компании Daleel Petroleum Company LLC и собственной «дочке» — Borets Seven Seas Co.

Как и в случае с экспортом комплектов УЭЦН, доминирующий объем поставляемых за рубеж насосов пришелся на установки 5-го габарита (86%), малой производительности — до 160 м³ (87%) в базовом исполнении (59%).

Несмотря на «кризисное» снижение объемов внешней торговли УЭЦН и центробежными погружными насосами, можно полагать, что в перспективе динамика экспорта будет позитивной. Крупнейшие российские производители (ПК «Борец», АЛНАС и «Новомет-Пермь») УЭЦН к настоящему моменту озвучили свои планы по диверсификации сбытовой политики и выходу на зарубежные рынки. Обусловлено это как стремлением снижения зависимости от показателей одного потребителя или региона, так и высоким уровнем насыщения внутреннего рынка УЭЦН.

Можно полагать, что приоритет в потреблении сохранят за собой страны СНГ и дальнего зарубежья. На это есть свои объективные причины. По мнению экспертов, доля стран СНГ в общем объеме добычи нефти стран бывшего СССР возрастет с 24% в 2006 году до 49% в 2030-м. Увеличение объемов нефтедобычи потребует, в свою очередь, бурения новых скважин, а также оснащения их нефтедобывающим оборудованием.

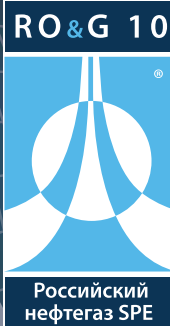
Структура экспорта погружных центробежных насосов для УЭЦН в разрезе производителей в стоимостном выражении, 2008 г.



Структура экспорта погружных центробежных насосов для УЭЦН в региональном разрезе в натуральном выражении, 2008 г.



www.russianoilgas.ru



Российская техническая нефтегазовая конференция и выставка SPE 2010

26–28 октября 2010

Москва, ВВЦ, павильон №75

Бурение • Геология и геофизика • Повышение нефтеотдачи пласта • Технологии добычи • Гидродинамические процессы извлечения нефти • Разработка сложных коллекторов • Заканчивание скважин • Мониторинг коллектора • Каротаж скважин и оценка параметров пласта • Газовые технологии • Моделирование пласта • Гарантия обеспечения потока • Реактивизация разработки месторождений на поздней стадии • Новые технологии

125009, Москва,
ул. Большая Никитская дом 24/1,
строение 5, подъезд 2
Тел.: +7 495 937-68-61, доб. 136
Факс: +7 495 937-68-62
E-mail: natalia.sitnikova@reedexpo.ru



Официальная публикация Платиновые спонсоры 2008



Официальный медиа-партнер



Золотой спонсор 2008



Спонсоры 2008

