

# БОЛЕВЫЕ ТОЧКИ НЕФТЕСЕРВИСА

МАЯ НОВАТОВА  
НИКОЛАЙ НИКИТИН  
«Нефтегазовая Вертикаль»



С тем, чтобы оценить итоги прошедшего года и перспективы начавшегося, редакция «Вертикали» провела опрос среди самых авторитетных участников нефтесервисного рынка России (см. «Вопросы «Вертикали»). Эксперты совсем не склонны валить на кризис все свои болячки, но самотек его развития — как тот кулик — анализируют в соответствии с рыночным статусом. Так, независимый отечественный сервис подчеркивает полную беззащитность рынка. От заказчиков, сформировавших практику жесткого ценового прессинга с отсрочками платежей, которые ведут к нехватке средств на переоснащение и НИОКР, чего, кстати сказать, им страстно желают заказчики. От «шлюмбержелизации» с тенденцией постоянного увеличения иностранной рыночной доли, что когда-то Совбезом РФ расценивалось как угроза национальной безопасности. Наконец, от самого государства, у которого слова о необходимости защиты отечественного производителя давно и явно расходятся с делами.

Промолчав, корпоративный сервис лишней раз дал понять, что внешние волнения рынка его мало волнуют, лишь бы внутренних не было.

Ну а иностранный только укрепился в своем мнении насчет темпов отставания своих российских конкурентов, резюмировав, что своими силами отечественные сервисники вряд ли смогут обеспечить инновационное развитие отрасли. Горько, но правда.

И не то, чтобы выхода не было, он — и не один — есть, включая создание крупных высокотехнологичных госхолдингов, законодательное «принуждение» иностранных компаний создавать СП с российскими (по принципу «нефть в обмен на инновации»), льготное налогообложение самого инновационного процесса... Была бы государева воля.

От сослагательного наклонения к утвердительному только один путь — создание сервисной ассоциации, поскольку спасение утопающих — в их собственных руках. И здесь надо покаяться, редакция некорректно задала последний вопрос: конечно, речь идет не о согласовании ценовых позиций отечественных нефтесервисников как стратегии, а о лоббировании своих объективных интересов. Разобщенность сервиса уже привела к той самой угрозе национальной безопасности, которая ныне стала еще более угрожающей.

**П**режде чем представить вниманию читателя высказывания экспертов, хотим транслировать вопрос, прозвучавший из уст одного из многоопытных участников совсем недавнего круглого стола «Перспективы развития и внедрения инновационных технологий в сфере поиска, оценки, разведки, добычи и переработки полезных ископаемых», организованного Комитетом по природным ресурсам, природопользованию и экологии ГД ФС

РФ (подробнее в одном из ближайших номеров «Вертикали»).

Вопрос звучал так: «Если Россия по добыче обогнала Саудовскую Аравию, если часть добыта компаниями с иностранным участием и если западные компании доминируют в нефтесервисе, особенно в высокотехнологичной его части, то можно ли назвать нефтяную отрасль России российской?»

Конечно, это не ответ модернизационным призывам президента Д.Медведева, но начало,

надеемся, не столько серьезного (что может быть серьезнее СБ РФ?) разговора об инновационном состоянии отрасли, сколько реального и практически осуществимого.

И еще. По мнению «Вертикали», очень правильные призывы станут нормой отраслевой жизни только в случае законодательной реформы ее финансовых потоков, когда хоть какие-то реально значимые средства реально пойдут в нефтяные инновации...

#### ВОПРОСЫ «ВЕРТИКАЛИ»

1. Как вы в целом оцениваете итоги сервисных рынков России в 2009 году? Примеры «кризисного падения». Всею виной кризис? Или в их посткризисном развитии есть и иные системные проблемы?
2. Ожидаете ли вы количественных и качественных изменений на этих рынках в 2010 году? Дальнейший спад? Стабилизация? Некоторый рост?
3. Изменится ли пропорция собственный сервис/аутсорсинг в текущем году?
4. Отечественные сервисники — в перспективе инновационного развития ТЭК — способны ли самостоятельно обеспечивать потребности рынков? При каких условиях?
5. Нужно ли формирование общих правил поведения игроков на сервисных рынках и согласование их ценовых позиций?

## ПРЯМАЯ УГРОЗА СНИЖЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ



**ВЛАДИМИР ЛАПТЕВ**  
Директор по развитию геофизического приборостроения  
ОАО «НПФ «Геофизика»



По предварительным данным, в 2009 году физические объемы по сейсморазведке и ГИС упали в среднем на 10–15%, денежные — на 20–30%. «Кризисное падение» в геофизическом сервисе было обусловлено жесткой ценовой политикой нефтегазовых компаний при проведении тендеров.

Противостоять этому давлению нефтяников геофизический сервис не смог из-за разобщенности и склонности отдельных его представителей к демпингу. Государственное регулирование наукоемкого и высокотехнологичного рынка геофизического сервиса отсутствует.

Поэтому возникла прямая угроза снижения конкурентоспособности отечественной геофизики, так как средств у сервиса на переоснащение и НИОКР при низкой рентабельности работ явно не хватает.

Это мы как приборостроители явно ощутили в прошлом году.

В 2010 году надеемся на стабилизацию рынка. В настоящее время геофизический сервис в России примерно на 40% выполняется самими нефтегазовыми компаниями, на 35% — компаниями с иностранным капиталом, а остальные 25% — независимыми отечественными сервисными геофизическими предприятиями.

В текущем году ожидается появление на рынке двух акционерных сервисных компаний с контрольным государственным пакетом. Трудно пока сказать, как будут развиваться события. Возможно, этот шаг государства остановит дальнейшее поглощение независимых российских геофизических компаний иностранными, прежде всего со стороны Schlumberger.

Отечественный геофизический сервис однозначно способен полностью обеспечить потребности российского рынка, как это было в советский период. Если в настоящее время государство провозглашает курс на модернизацию, то прямой

### **Возникла прямая угроза снижения конкурентоспособности отечественной геофизики, так как средств у сервиса на переоснащение и НИОКР при низкой рентабельности работ явно не хватает**

смысл власти и нефтегазовым компаниям поддержать наукоемкий геофизический отечественный сервис справедливыми ценами на услуги, инвестициями в НИОКР и консолидацией бизнеса в крупные многопрофильные корпорации.

По такому пути идет Китай, а его государственные сервисные геофизические компании работают по всему миру. Если наш Рособоронэкспорт (по данным СМИ) в 2009 году заработал \$7,5 млрд, то российские сервисные корпорации могут на мировом рынке зарабатывать \$10–15 млрд.

Конечно, нас там никто не ждет и не собирается сдавать свои позиции. Но научный, приборостроительный и сервисный потенциал России позволяет на это рассчитывать при разумной политике государства по поддержке отечественного высокотехнологического бизнеса. Была бы государева воля.

Формирование общих правил поведения игроков на нынешнем неуправляемом стихийном рынке и согласование их стоимостных позиций, безусловно, нужно. Законодательной основой для этого может быть Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях».

## **ЗАВИСИМОСТЬ СЕРВИСА ОТ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ**



**ШАРИФЖАН АГЕЕВ**  
Заместитель генерального  
директора по науке  
ОАО «ОКБ БН КОННАС»

В 2009 году рынок сервиса УЭЦН для добычи нефти сократился незначительно. Но существенным оказалось падение цен — до 20%. Виной, безусловно, явился не только кризис, а в значительной степени зависимость сервиса от российских нефтяных компаний, поскольку в силу исторических причин и из-за ограниченности предоставляемых услуг российский рынок УЭЦН не встроен в мировой сервисный рынок.

### **Существенным оказалось падение цен — до 20%. Виной, безусловно, явились не только кризис, а в значительной степени зависимость сервиса от российских нефтяных компаний**

В 2010–2011 годах в этом сегменте сервисного рынка ожидаются, главным образом, качественные изменения. По двум причинам.

(1) В настоящее время большинство нефтяных месторождений находится на поздней стадии разработки, характеризующейся тем, что об-



водненность добываемой пластовой жидкости достигла 80–90%, и это ведет к увеличению доли энергозатрат в себестоимости одной тонны добытой нефти. Происходит дальнейший рост цен на электроэнергию.

Согласно прогнозам на конец 2009 года рост цен составил более 20% по сравнению с 2008 годом.

Исходя из всего этого одним из направлений работы нефтяных компаний в области оптимизации энергозатрат становится выбор погружного оборудования не только по стоимости, но и по энергетическим показателям (кпд, рабочий ток, мощность), которые значительно влияют на потребление энергии в течение всего срока эксплуатации. Это побудит разработчиков к созданию высокоэффективных энергосберегающих УЭЦН.

(2) В условиях недостаточности вводимых новых нефтяных месторождений и повышения обводненности в эксплуатируемых скважинах нефтяники для сохранения добычи нефти на прежнем уровне проводят бурение боковых стволов, для эксплуатации которых необходимы будут нестандартные установки.

По мнению некоторых экспертов, опубликованному в №1 «Вертикали» за 2010 год, «все последние годы после распада советской системы почти никто в России не вкладывал необходимых инвестиций и усилий в НИОКР и в создание конкурентных технологий и продуктов». Однако хочу отметить, что начиная с 1950 года в нашей стране для добычи нефти использовались отечественные УЭЦН. Даже в настоящее время доля американских установок составляет не более 15%.

Факт остается фактом. «Без вложений, без усилий» в России появились погружные вентильные двигатели, КПД которых на 7% больше КПД серийных асинхронных, а массогабаритные размеры их при той же мощности кратно меньше. Американские фирмы такие двигатели не выпускают.

В последние 20 лет также появились и используются в серийных погружных центробежных насосах новые конструкции ступеней, развивающие на

25% напора больше по сравнению с серийными конструкциями при том же КПД.

Технический уровень целого ряда российских погружных насосов достигает уровня лучших аналогичных американских насосов. Газосепараторы-диспергаторы, выпускаемые некоторыми российскими производителями, превосходят по эффективности американские газосепараторы. Благодаря постоянно проводимым исследованиям наработки УЭЦН не снижаются, несмотря на усложнения условий эксплуатации (мехпримеси, солеотложения, температура).

Что же касается технологий добычи нефти на шельфе, то российские разработчики даже не могут приступить к шельфовым проблемам, так как ни физического доступа, ни доступа к информации по российскому шельфу у них нет. «Хорошая работа» о развитии российского нефтегазового машиностроения!

## НЕФТЯНИКИ ЭКОНОМЯТ БУКВАЛЬНО НА ГВОЗДЯХ



**ЮРИЙ ИКОННИКОВ**  
Начальник отдела добычи нефти Главного управления по обеспечению добычи нефти и газа ОАО «НК «ЛУКОЙЛ»

Существенное сокращение объемов оказания услуг сервисными предприятиями в 2009 году вызвано в основном двумя причинами: снижением расценок на выполняемые работы и ограничением выполнения низкоэффективных мероприятий, так как при низких ценах на нефть резко упала экономика проводимых работ.

**Если бы государство оперативно реагировало на изменения, происходящие на рынке, посредством снижения налоговой нагрузки, ситуация была бы иной. А в данных условиях нефтяники экономят буквально на гвоздях**

При этом считать виной кризис не совсем правильно; просто изменились экономические условия, при которых производится добыча нефти. Я думаю, если бы государство оперативно реагировало на изменения, происходящие на рынке, посредством снижения налоговой нагрузки, ситуация была бы иной. А в данных условиях нефтяники экономят буквально на гвоздях.



В текущем году, на мой взгляд, будет происходить стабилизация рынка с качественным подходом при выборе подрядных предприятий и планировании объема работ. Считаю, что в целях оптимизации производственной деятельности нефтяные компании будут продолжать выводить непрофильные активы из своего состава. Таким образом, пропорция собственный сервис/аутсорсинг будет продолжать двигаться в сторону увеличения внешнего сервиса.

В существующих условиях самостоятельно обеспечивать потребности рынков отечественные сервисники смогут только при выполнении отработанных и эффективных технологий при стоимости предоставляемых услуг ниже зарубежных подрядчиков. На исполнение инновационных технологий будут привлекаться зарубежные поставщики услуг.

Чтобы конкурировать с зарубежными подрядчиками, отечественным компаниям необходимо активно заниматься научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами. Считаю, что для стимулирования модернизации и технологического развития отечественных сервисных предприятий необходимо освободить их от налогообло-

жения при финансировании ими разработок перспективных технологий и нового оборудования.

Только при реализации данных мероприятий отечественные сервисники смогут полностью обеспечить рынок. При этом каких-либо общих правил

поведения на рынке сервисных услуг, с моей точки зрения, быть не должно. Поведение участников должно быть корректным рыночным. Кроме того, не должно быть сговора подрядчиков, особенно стоимостного.

## ЦЕНЫ НЕ ПОЗВОЛИЛИ ПОЛНОЦЕННО РАЗВИВАТЬСЯ



**ГРИГОРИЙ ПОПЕЛНУХА**  
*Заместитель директора по  
системам управления и  
автоматики насосных  
установок.*

В целом в 2009 году функционирование рынка УЭЦН (как сервиса, так и машиностроительного сектора) происходило в режиме выживания в полном соответствии с кризисными тенденциями. При этом сервис УЭЦН оказался более устойчив к кризисным явлениям, чем машиностроительный сектор, который понес более существенные потери.

Цены на оказываемые услуги в лучшем случае оказывались на уровне 2008 года, что не позволило сервисным компаниям полноценно развиваться. Не улучшали ситуацию задержки платежей. К концу 2009 года особенно малые нефтяные компании были не в состоянии своевременно оплачивать услуги сервисных предприятий.

**Цены на оказываемые услуги в лучшем случае оказывались на уровне 2008 года, что не позволило сервисным компаниям полноценно развиваться. Не улучшали ситуацию и задержки платежей**

В условиях недостатка финансовых средств, неплатежей производители УЭЦН вынуждены были сокращать объемы производства и активно снижать издержки, в том числе за счет сокращения персонала. Значительно снижены инвестиции в НИОКР (до полного сворачивания работ), в модернизацию и развитие производства.

В результате кризисных явлений уменьшилась привлекательность российских активов (сервиса и машиностроительного сектора) для иностранных компаний, планировавших приобрести эти активы в 2009 году. В результате не состоялись некоторые ожидаемые и прогнозируемые в начале года сделки. Причина снижения привлекательности в технологической отсталости, низком уровне модерниза-



ции и тяжелом финансовом положении. При высокой цене активов.

Лидером рынка УЭЦН остается компания «Борец», имеющая самые большие фонды УЭЦН и производственные мощности по выпуску УЭЦН. АЛНАС, который в 2009 году добился существенного прироста обслуживаемого фонда УЭЦН и УШГН, следует отнести на второе место по сервису.

Однако производственный сектор пострадал существенно и значительно уступил позиции основным конкурентам — «Борцу» и «Новомету». Учитывая серьезное сокращение и приостановку многих работ по НИОКР, предприятию сложно будет вернуться на утраченные позиции на рынке.

Конечно, кризисные проблемы существенно осложнили ситуацию на рынке (в целом сервиса и производства). Но сама глубина «кризисных падений» определена проявлением и обострением имеющихся проблем. Таких как технологическая отсталость, низкий уровень модернизации производства, проблемы с управлением и менеджментом в целом.

Негативное воздействие кризиса отразится на рынке и в 2010 году. При проведении тендеров нефтяники вынуждают сервисные компании снижать цены на сервисные услуги на уровень цен 2009 года и ниже. О количественных изменениях речь, конечно, может идти, но не о качественных, так как сервисным предприятиям практически не остается средств на собственное развитие. В основном, денежные средства уходят на погашение затрат.

Причем, заказчиков не интересует, что в связи с кризисом повышаются цены на энергоносители, запасные части и материалы, т.е. инфляция цен не бралась в расчет нефтяными компаниями как в 2009-м, так и в 2010 году. А это тупиковая политика, которая приведет к снижению качества предоставляемых

сервисными предприятиями услуг и, как следствие, к невыполнению нефтяными компаниями запланированных технико-экономических показателей.

Крупные российские сервисные компании с развитым научно-техническим потенциалом и в настоящий момент смогут полностью обеспечить потребности рынка при условии объективной цены на оказываемые услуги.

Пропорция собственный сервис/аутсорсинг в текущем году изменится в сторону увеличения доли

обслуживаемого фонда скважин сторонними подрядчиками — поставщиками сервисных услуг.

Нужно ли формирование общих правил поведения игроков на сервисных рынках и согласование их стоимостных позиций? На мой взгляд, оно должно быть. Такая договоренность даст не только возможность развития для всех участников рынка сервисных услуг, но и будет заставлять этих игроков развивать качество предоставляемых услуг. К сожалению, в настоящий момент такой договоренности нет.

## ПЕРСПЕКТИВА ЗА ИННОВАЦИЯМИ



**ДМИТРИЙ МАРКЕЛОВ**  
Заместитель главного  
инженера по новым  
технологиям ООО «РН-  
Юганскнефтегаз»

Кризис, конечно же, повлиял на сервисные рынки, но большую роль сыграла сильная конкуренция между сервисными предприятиями. Кризис доказал, что экономические показатели стоимости услуг сервиса выходят на первый план, при том что требования заказчика к качеству и надежности оборудования и услуг остаются весьма высокими.

В 2010 году рост сервисного рынка возможен только при увеличении его емкости, которое может произойти при разработке новых лицензионных участков и месторождений. Скорее, будет стабилизация рынка, т.к. конкуренция не позволит допустить резких изменений.

На мой взгляд, перспектива за новыми направлениями и технологиями добычи с применением энергосберегающих технологий и адаптивными способами добычи с автоматической настройкой



на максимальный дебит нефти, эффективными способами работы с бездействующим фондом скважин и др.

### Перспектива за новыми направлениями и технологиями добычи с применением энергосберегающих технологий, эффективными способами работы с бездействующим фондом скважин...

Отечественный сервис вполне способен решать любые задачи, и главное его конкурентное преимущество — низкая стоимость услуг. А общие правила поведения игроков на сервисных рынках не нужны, должна развиваться конкуренция.

Электронная версия журнала

## НЕФТЕГАЗОВАЯ ВЕРТИКАЛЬ

ВСЕ НОМЕРА НА ОДНОМ ДИСКЕ

тел./факс: 510-5724 (многоканальный)

## ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ СЕРВИС ИННОВАЦИЙ НЕ ОБЕСПЕЧИТ



**ВЛАДИМИР ЗОТОВ**  
Менеджер по маркетингу  
M-I SWACO, регион Россия  
и Украина

Итоги 2009 года сильно разнятся в зависимости от сегментов рынка. Например, сократились продажи оборудования, однако реализация запасных частей и расходных материалов пострадала меньше. В другом случае падение продаж в физическом выражении было существенно меньше по сравнению с падением в денежном. В целом, по нашим ощущениям, нефтесервисная отрасль откатилась на пару лет назад, до уровня 2007 года.

**Отечественные сервисники вряд ли смогут обеспечить инновационное развитие отрасли. Это признают даже самые патриотично настроенные эксперты. Для инноваций у отечественных компаний явно не хватает ресурсов**

Кризис усугубил хроническую проблему неплатежей и просрочек платежей, но назвать причиной сложившейся ситуации один лишь кризис, пожалуй, нельзя. Он, скорее, ярко проявил недостатки и/или преимущества тех или иных компаний. Кто-то сумел их устранить/использовать, для кого-то урок оказался смертельным.



Например, для небольших компаний с минимальным объемом работ потеря одного-двух контрактов равна потере бизнеса. Таким же сильным ударом для крупных и средних компаний, обремененных кредитами, взятыми, в основном, для модернизации основных фондов.

Если говорить о перспективах рынка, то отечественные сервисники вряд ли смогут обеспечить инновационное развитие отрасли. Это признают даже самые патриотично настроенные эксперты. Для инноваций у отечественных компаний явно не хватает ресурсов. Именно поэтому озвучиваются планы по созданию крупных госхолдингов на рынке нефтесервиса. Однако это всего лишь планы.

А на практике уже хорошо зарекомендовал себя вариант совместного сотрудничества зарубежных и отечественных игроков — «варягов» призывали даже в советское время для ускорения темпов промышленного роста после Гражданской войны.

Формирование общих правил поведения игроков на сервисных рынках и согласование их стоимостных позиций — это утопия, попахивающая картельными соглашениями, что карается законом. В рыночной экономике все должно определяться спросом и предложением, без конкуренции инновационное развитие тормозится.

## НОВЫМ ИГРОКАМ ПРОБИТЬСЯ НА РЫНОК НЕ РЕАЛЬНО

**КОНСТАНТИН  
МУХАМАДЕЕВ**

*Заместитель генерального директора  
ЗАО «ТД «Чапаевский завод металлоконструкций»*

Обострение финансовых проблем нефтяных компаний вынудило и сервисные компании заниматься уменьшением расходной части своих бюджетов и соответственно добиваться снижения цен на поставки запчастей.



Кроме того, своей работой сервисники увеличили МРП, т.е. наработки оборудования на отказ. В результате физические объемы поставок в нашем секторе в прошлом году упали где-то на 10%. Но в целом ситуация была относительно стабильной

и особых «волнений» на российском рынке не наблюдалось.

На мой взгляд, в 2009 году обозначилась еще одна тенденция. Для продолжения работы сервис-

### **В 2010 году особых изменений на российском сервисном рынке не предвижу, так как новым игрокам пробиться в текущей ситуации не реально, а старые не отдадут свои позиции**

ные предприятия были вынуждены принимать новые условия, диктуемые нефтяными компаниями. В связи с этим основной упор в прошлом году они сделали на освоение зарубежных сервисных рынков. Например, «Борец» и «Новомет» значительно активизировали свою деятельность на ближневосточном рынке сервисных услуг.

В 2010 году особых изменений на российском сервисном рынке не предвижу, так как новым игрокам пробиться в текущей ситуации не реально, а старые не отдадут свои позиции. Думаю, немного вырастут тарифы, но и то по новым договорам, а текущие контракты останутся на прежних условиях.

Пропорция собственный сервис/аутсорсинг в 2010 году также не изменится, поскольку не предвидится ввод новых месторождений с большим фондом УЭЦН, а ЛУКОЙЛ и «Сургутнефтегаз» не пускают на свои объекты сторонних сервисников. Другие же крупные нефтяные компании практически все свои месторождения на сервис уже отдали, а ввести новые, с фондом УЭЦН, они в ближайшее время не смогут, за исключением «Роснефти» и «Газпром нефти». Но и здесь ситуация пока неясная. Например, на восточном направлении график строительства трубопровода отстает, а добывать нефть ЭЦНами без возможности ее дальнейшей транспортировки проблематично.

## **ОТСТАИВАТЬ СВОИ ПОЗИЦИИ: ТЕСНИТЬ, А НЕ СДАВАТЬСЯ**



**МАРАТ АМИНОВ**  
Заместитель директора по  
новой технике и сервису  
ООО НПФ «Пакер»

Для нашего сектора очень тяжелым был первый квартал 2009 года, когда рынок словно замер, ожидая нарастания негативных тенденций. Но так как ситуация в целом не менялась в сторону ухудшения, то в апреле-мае рынок выровнялся и в сентябре-октябре потребление даже возросло по сравнению с 2008 годом. Стабилизация на сервисном

### **При правильном государственном подходе и продуманной налоговой политике мы уже давно могли бы потеснить западные компании на их исконно традиционных рынках, а не отбиваться от них у себя в стране**

рынке, думаю, должна произойти во второй половине 2010 года. Со стабилизацией цен на нефть рост сервиса продолжится, поскольку рынок пока не подбирает.

Другое дело, сегодня существует практика жесткого ценового прессинга со стороны нефтедобывающих предприятий с отсрочками платежей на 60



и даже более дней. Таким образом, сервисные предприятия, не имеющие в своем активе природную составляющую — нефть, вынуждены кредитовать их — что не только не нормально, но и вредно, с далеко идущими последствиями для всех без исключения.

Российские сервисники по уровню оснащенности близки к иностранным компаниям, а по уровню специалистов где-то и превосходят их. Но также надо понимать, почему или в чем мы проигрываем: мало опыта и не всегда умеем правильно строить отношения для долгосрочных проектов, также оказывает сильное влияние исконно российское: «свое — значит хуже».

А если говорить о факторах, сдерживающих рост или способствующих развитию этого рынка, то, прежде всего, надо сказать, что очень большую роль здесь играют групповые и личные интересы людей, имеющих влияние.

При правильном государственном подходе и продуманной налоговой политике мы уже давно могли бы потеснить западные компании на их исконно традиционных рынках, а не отбиваться от них у себя в стране.