

РАБОТА НЕЗАВИСИМОЙ СЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Компания «Сервис буровых растворов» («СБР») в составе ГК «Миррико» занимает сегодня лидирующие позиции среди независимых российских предприятий в области инженерного сопровождения буровых растворов. История «СБР» началась в 2006 году работой с компанией «Усинскгеонефть». В том же году была приобретена компания «НПК Полибент», на базе которой был создан НИЦ «СБР» в Краснодаре, начаты работы по заказу «Славнефть-Мегионнефтегаза». В течение 2007 года компания создала региональную сеть обособленных подразделений и начала оказывать комплексный сервис во всех добывающих регионах страны — ХМАО, ЯНАО, Восточной Сибири, в Урало-Поволжье.

Всего с момента создания компании при участии специалистов «СБР» пробурено более 420 скважин, или более 1 млн метров проходки.

В период кризиса «СБР» удалось сохранить устойчивость на рынке, что позволяет компании с оптимизмом смотреть в будущее.

ГК «Миррико» работает на рынке нефтегазодобычи России с 2000 года. Структура Группы на сегодняшний день представлена шестью основными бизнес-единицами, осуществляющими комплексный сервис буровых растворов (ООО «СБР»), нефтепромышленный сервис (ООО «Миррико»), сервис повышения нефтеотдачи пластов (ООО «Делика»), сервис водооборотных систем в металлургии (ООО «Химическая группа «Основа»), поставку химреагентов для строительства скважин и ПНП компаниям, заинтересованным в закупках реагентов и материалов для внутреннего и стороннего сервиса (ООО «Миррико комплексное обеспечение»), производство химических продуктов (ООО «ОПУ-30»). Функции стратегического планирования и контроля сосредоточены в управляющей компании «Миррико менеджмент».

В 2006–2008 годах компания развивалась бурными темпами, о чем свидетельствуют объемы продаж и рост численности персонала (см. «Финансовые показатели ГК «Миррико» в 2006–2009 гг.»). При этом значительные средства инвестировались в развитие Группы, включая научные разработки, а также новые направления бизнеса.

СБР сегодня

В течение 2008 года компания последовательно увеличивала свою рыночную долю, а также

расширяла портфель заказчиков, который к тому времени включал как нефтегазодобывающие, так и буровые компании.

Всего с момента создания компании при участии специалистов «СБР» пробурено более 420 скважин, или более 1 млн метров проходки (см. «Динамика объемов сервиса, оказанного ООО «СБР» ГК «Миррико», 2006–2009 гг.»).

Комплексный сервис бурового раствора, оказываемый «СБР», включает несколько ключевых элементов. Это, прежде всего, подбор рецептуры бурового раствора под геологические условия бурения и потребности заказчика. Во-вторых, производство и поставка реагентов и материалов для приготовления и утилизации раствора. В-третьих, инженерное сопровождение процесса приготовления и использования бурового раствора. В-четвертых, очистка на собственном оборудовании, с сопровождением инженера-механика. В-пятых, подбор дозировок и рецептур реагентов для утилизации отработанного раствора и, непосредственно, сама утилизация отработанного бурового раствора на собственном оборудовании, с сопровождением инженера-механика.

Компания практикует индивидуальный подход к подбору рецептур и написанию программ под конкретные геологические условия и потребности заказчика. Для этого в арсенале «СБР» существует целый комплекс компьютерных программ для подбо-

ра рецептур. Большую роль в этой работе играют также опытный научно-технический персонал, а также наличие собственных научных разработок в области буровых растворов.

Надежность инженерного сопровождения достигается за счет опытности инженерного персонала (стаж работы более четырех лет), наличия специализированного программного обеспечения «Автоматизированное рабочее место инженера MudStep» и технологической поддержки из филиалов компании.

Экологичность предлагаемых «СБР» решений обеспечивается повторным использованием фугата после осветления бурового раствора и созданием замкнутой системы водопользования, доведением параметров воды до требований, позволяющих сбрасывать воду в грунт, наличием технологий по утилизации буровых растворов на углеводородной основе.

Рынок сервиса буровых растворов

Российский рынок сервиса буровых растворов сформировался относительно недавно — в 2004–2006 годах. До этого времени большую часть сервисных услуг по сопровождению бурового раствора оказывали структурные подразделения нефтяных компаний и небольшое количество независимых игроков, большей частью иностранных.



ИГОРЬ МАЛЫХИН

Первый заместитель генерального директора ГК «Миррико», управляющий директор ООО «Сервис буровых растворов» в составе ГК «Миррико»

Показатель	2006	2007	2008	2009
Выручка, млн руб.	1030	2460	3350	3000
Чистая прибыль, млн руб.	50	270	250	200
Инвестиции, млн руб.	100	256	200	60
Численность персонала	74	299	647	458

Сегодня же по составу участников этот рынок можно условно разделить на три категории. Около 30% сервиса оказывается внутренними сервисными подразделениями нефтяных компаний («Сургутнефтегаз», «Татнефть» и «Башнефть»). Внутренний сервис названных компаний организован достаточно эффективно. В то же время на осложненных участках либо на отдаленных месторождениях, не входящих в традиционные регионы деятельности этих компаний, предпочтение, как правило, отдается сторонним сервисным подрядчикам.

Вторая категория — это растворные службы буровых компаний, в сумме занимающие около 30% рынка. Крупнейшими игроками данной группы являются сервисные подразделения БК «Евразия» и ССК. Традиционно обеспеченные заказами за счет исторического партнерства с ЛУКОЙЛом и «Роснефтью», данные буровые компании активно развивают собственный сервис.

В третью категорию входят независимые игроки, на чью долю приходится около 40% рынка. Данная категория в свою очередь состоит из двух подкатегорий. В первую входят иностранные игроки, работающие на всей территории РФ и оказывающие сервис высокого качества. Как правило, такие компании имеют прогрессивные технологии, большой опыт работ. Оказываемые ими услуги практически всегда характеризуются высокой стоимостью.

Вторую подкатеорию формируют российские сервисные компании. Для данной подгруппы характерны большая численность представленных в ней предприятий, а также неоднородность, связанная с объемами и полнотой оказываемого сервиса, локальным или региональным охватом, наличием технологий, стратегией развития и т.д.

Доля «СБР» на рынке независимых сервисных компаний в 2008 году составила 5% по количеству скважин и 6% по выручке.

Структура продаж «СБР» на локальных рынках в динамике наглядно показывает текущие и потенциальные приоритеты компании (см. «Работа ООО «СБР» ГК «Миррико» в регионах»). Если совокупная доля таких регионов, как Тимано-Печора, Восточная и Центральная Сибирь, в емкости российского рынка сервиса бурового раствора составляет около 18%, то в структуре продаж «СБР» их доля достигает 55%.

Такого результата удалось добиться благодаря планомерной работе, направленной на выход компании в наиболее приоритетные добывающие регионы. Руководством компании принято решение о сосредоточении усилий на регионах со сложными геологическими и климатическими условиями, порой с недостаточной инфраструктурой.

Как известно, в различных регионах заказчики предъявляют разные требования к сервису бурового раствора. Например, в Западной Сибири в условиях хорошо изученной геологии, развитой инфраструктуры и умеренного климата, компании нуждаются, прежде всего, в увеличении коммерческих скоростей бурения при использовании типовых систем буровых растворов. А в таких регионах, как Тимано-Печора и особенно Восточная Сибирь, к сервисным компаниям предъявляются более высокие требования. В первую очередь, к индивидуальному подбору решений для строительства скважин. Также повышенные требования предъявляются к точности расчета номенклатуры и количества реагентов (с целью минимизации логистических издержек), квалификации персонала и качеству применяемых материалов.

На сегодняшний день география деятельности «СБР» охватывает более 50 месторождений. При этом в каждом регионе присутствия компания работает одновременно на нескольких месторождениях (от 9 до 15). В числе наиболее крупных проектов — работа на Приобском, Ачимовском, Восточно-Таркосалинском, Хасырейском, Ванкорском м/р.

В условиях кризиса

Разумеется, под воздействием кризиса на рынке буровых растворов произошли серьезные изменения, затронувшие большинство игроков. Так, вследствие уменьшения объемов бурения по стране в целом объем рынка сократился примерно на 30%.

Кроме этого, изменилась и структура рынка: увеличилась доля сервиса, оказываемого растворными службами буровых компаний, большое количество

Работа ООО «СБР» ГК «Миррико» в регионах

Регион	Доля региона в общей емкости рынка растворного сервиса в РФ	Подразделение ООО «СБР»	Доля региона в структуре выручки ООО «СБР», %	
			2007	2008
Тимано-Печора	8%	Усинск	13%	43%
Восточная и Центральная Сибирь	10%	Красноярск	5%	12%
Западная Сибирь	63%	Нижневартовск	81,0%	38%
		Ноябрьск		
Волго-Урал	15%	Казань	1,0%	7%
Прочие	4%	–	–	–
В среднем по РФ	100%		100%	100%

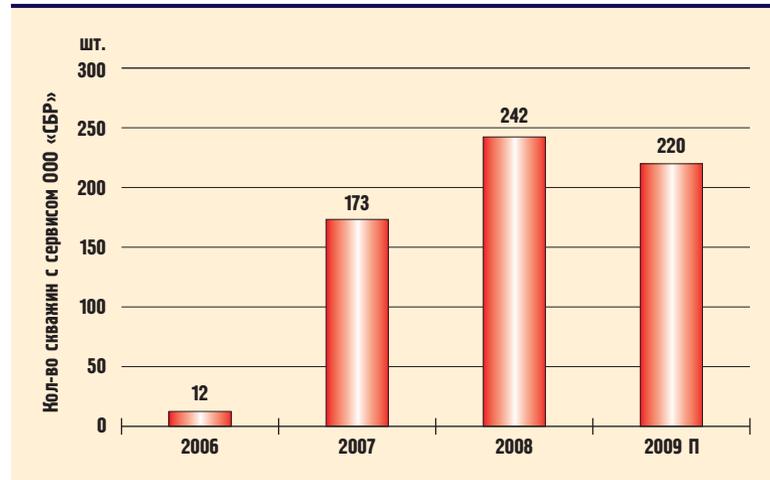
малых предприятий были вынуждены приостановить свою деятельность. Продолжает нарастать конкуренция между независимыми российскими и иностранными компаниями.

Под влиянием кризиса произошли изменения условий оплаты (заказчики стремятся увеличить отсрочку платежей за услуги), ужесточение требований заказчика к финансовому состоянию подрядчика и риску его банкротства, а также — уменьшение периода контрактования сервисных работ, что осложняет в значительной степени осложняет процесс планирования деятельности подрядчиков.

Острее всех негативное влияние кризиса ощутили на себе независимые сервисные компании. В силу того, что часть себестоимости работ иностранных компаний номинирована в иностранной валюте, вследствие девальвации рубля их ценовая конкурентоспособность снижается. В то же время у них есть возможность получения финансовой поддержки от управляющей компании. Российские же независимые подрядчики вынуждены самостоятельно справляться с возникающими сложностями и оперативно реагировать на изменения на рынке.

Сегодня «СБР» проводит планомерную работу по повышению

Динамика объемов сервиса, оказанного ООО «СБР» ГК «Миррико», 2006–2009 гг.



устойчивости компании в период кризиса. При работе с партнерами компания стремится к установлению и сохранению долгосрочных партнерских отношений с ключевыми заказчиками, а также формированию портфеля гарантированных заказов, обеспечиваемых платежеспособными заказчиками.

Для рационализации внутренней деятельности компании были снижены расходы управляющей компании, проведена оптимизация численности персонала, внедрены системы бюджетирования, оптимизирован управленческий учет,

повышена прозрачность финансовых операций и движения ТМЦ.

Долгосрочная стратегия компании включает следующие аспекты. В-первых, создание долгосрочных отношений с партнерами через высокое качество и эффективность предлагаемых решений. Во-вторых, оказание комплексного сервиса заказчикам. В-третьих, расширение доли компании на рынках Восточной и Центральной Сибири и Тимано-Печоры. В-четвертых, развитие научно-исследовательских работ и применение природоохранных технологий. 

Вам нужен

- Широкополосный доступ в Интернет
- Виртуальные частные сети (IP/VPN)
- Передача данных и аренда каналов
- Удаленное видеонаблюдение
- Системная интеграция
- Резервные каналы

«ГлобалТел» -

федеральный оператор
спутниковой связи VSAT

Лицензия №ИР 54870, 54880, 54881. Република

ЗАО «ГлобалТел»
Москва, Сыгинский пер., 3/25, стр. 5

Тел.: (495) 984-2666, Факс: (495) 984-2627
www.globaltel.ru

 ГлобалТел