

А ВЫ СЛЫШАЛИ О НОВОМ SMITH?



Компания SMITH International в представлении не нуждается. Многие знают SMITH прежде всего как ведущего производителя инновационных технологий в области проектирования и разработки буровых долот и программного обеспечения для статистического анализа и прогнозирования, как надежного партнера мирового нефтегазового сообщества.

Вот уже более ста с лишним лет SMITH предлагает своим заказчикам высококачественную продукцию с непревзойденными эксплуатационными характеристиками, а также индивидуальный и гибкий сервис.

Но новый SMITH — это нечто большее. В 2008 году руководство компании приняло стратегическое решение о слиянии с холдингом W-H Energy Services — одним из ведущих мировых поставщиков передовых технологий и услуг для нефтегазового комплекса. В результате этого шага в рамках SMITH появилось три подразделения — Smith Technologies, Smith Drilling & Evaluation и Smith Completion & Production. Эта новая интеграционная площадка, объединяющая в своей структуре опыт 19 широко известных компаний в таких направлениях, как бурение, ГИС, заканчивание скважин, вторичное вскрытие, оценка запасов и производство специализированного оборудования. Все это и есть — SMITH. Новый SMITH.

В 2008 году в SMITH International произошли революционные изменения. Объединение с холдингом W-H Energy, производственно-сервисным холдингом с мировым именем, позволило компании значительно расширить свою продуктовую линейку и предлагать заказчикам полный комплекс услуг на разных стадиях освоения нефтегазовых месторождений.

В результате реструктуризации бизнеса в рамках SMITH было создано новое подразделение — SMITH Oilfield Segment (Нефтепромысловый сегмент), предлагающее широкий спектр передовых технических решений в области бурения, включая производство и поставку буровых долот, наклонно-направленное бурение, винтовые забойные двигатели, турбобуры, телесистемы, оценку характеристик продуктивного пласта, моделирование и анализ бурения, инструмент для расширения ствола скважины, УБТ, бурильные трубы, расширители, ясы и другие ударные системы, вращающиеся контрольные устройства, инструменты для ловильных работ, комплекс работ по дефектоскопии, калибраторы, переводники, а кроме того, услуги ремонтных цехов, отвечающие всем требованиям заказчиков.

В состав SMITH Oilfield Segment входят три разнопрофильных дивизиона — Smith Technologies (Технологии), Smith Drilling & Evaluation (Бурение и геофизический сервис), Smith Completion & Production (Заканчивание и добыча). В структуру каждого из этих подразделений в дополнение к всемирно известным брендам SMITH были включены компании, ранее входившие в холдинг W-H Energy.

В частности, дивизион Smith Technologies был усилен компаниями:

- Dyna-Drill — с 30%-ной долей мирового рынка силовых секций ВЗД;
- Sup-R-Jar — разработка и производство ясов.



К подразделению Smith Drilling & Evaluation добавились:

- PathFinder — услуги по наклонно-направленному бурению: проектирование и прокладка стволов, ГИС в процессе бурения и др.;
- Thomas Tools — предоставление бурового оборудования в аренду;
- Thomas Tubing Specialists — поставка бурильных труб различного сортамента.

Новое подразделение Smith Completion & Production предоставляет услуги по заканчиванию скважин, включая тип многоствольных скважин, услуги при работе с гибкими трубами и через НКТ, подвесные устройства хвостовика, пакеры, инструмент для контроля давления, спускаемый на каротажном кабеле, пакер-пробки, оснастку обсадной колонны, инструмент для ликвидации

скважины и перфорации, услуги по ГИС, анализ характеристик пласта-коллектора, а также диафрагменные электропогружные насосы.

В структуру подразделения вошли сразу пять компаний:

- Enertech Wireline Services — работы в обсаженных стволах с использованием инструмента на каротажном кабеле;
- Perf-O-Log — услуги ГИС и вторичного вскрытия пластов;
- Coiltubing Services — услуги с использованием ГНКТ и азотных установок для ремонта скважин;
- Madden Systems — каротаж в эксплуатационных и нагнетательных скважинах, анализ пластового давления;
- Wireline Control Systems — предоставление в аренду про-

тивовывосового оборудования высокой надежности для использования совместно со скважинным оборудованием, спускаемым на кабеле.

Появление новых направлений в структуре SMITH во многом обусловлено стратегией компании, направленной на предоставление максимально диверсифицированного пакета услуг по принципу «one-stop-shop». Мировая практика показала, что использование данного принципа позволяет минимизировать затраты добывающих компаний и одновременно повысить экономический эффект от освоения нефтегазовых месторождений. Поэтому расширение бизнеса SMITH — это, прежде всего, ответ на растущие потребности нефтегазовой отрасли и еще один шаг на пути к взаимовыгодному сотрудничеству. 

АЛЕКСЕЙ ГОВЗИЧ: ВМЕСТЕ СО SMITH НОВЫМ СТАНЕТ И СЕРВИСНЫЙ РЫНОК РОССИИ

На протяжении десятков лет «большая тройка» лидеров мирового нефтесервисного рынка оставалась неизменной. Однако слияние SMITH International с североамериканской W-H Energy Services в конце прошлого года внесло свои коррективы в расстановку сил на международной арене, выдвинув объединенную компанию на третье место в рейтинге крупнейших нефтесервисных холдингов мира.

В состав SMITH вошли новые подразделения, специализирующиеся в области производства винтовых забойных двигателей, телесистем, ясов, калибраторов, ловильного инструмента, управляемых роторных систем и другого нефтегазового оборудования. Сервисный дивизион был усилен мощным пакетом услуг, включающим такие виды работ, как наклонно-направленное бурение, бурение на депрессии, бурение на обсадных трубах, оценка характеристик продуктивного пласта, моделирование и анализ процессов бурения, геофизические исследования скважин, услуги с использованием ГНКТ (колтюбинга) и т.д.

По мнению самой компании, объединение SMITH с W-H Energy Services не станет рядовым событием сервисного рынка. Для России эффект будет колоссальным, так как многие из предлагаемых новым SMITH передовых технологий в стране до сих пор неизвестны.

Ред.: Алексей Николаевич, недавно стало известно о слиянии SMITH International с компанией W-H Energy Services. Каковы были мотивы объединения компаний? Насколько заметной окажется эта сделка для российского рынка?

А.Г.: Одной из мотиваций этого слияния был выход объединенной компании на международные рынки. То есть активы W-H Energy Services дополнили гамму SMITH, в то время как наша компания обеспечила альянсу глобальное присутствие.

С приобретением W-H Energy Services мы стали третьей нефтесервисной компанией в мире, обойдя по финансовым и производственным показателям такие известные международные холдинги, как Weatherford и Baker Hughes. К сегменту производства и сопровождения буровых долот добавились мощ-



ный сервисный блок, новые производственные мощности. С приобретением W-H Energy Services перед нами открылись новые рынки, а также доступ к новым видам оборудования. Появились новые лаборатории и научные центры. Существенно расширилась клиентская база и штат компании — сегодня численность персонала SMITH по всему миру составляет порядка 28 тыс. человек.

Сказать, что объединение с W-H Energy Services будет замечено российским рынком, — это ничего не сказать. Эффект будет колоссальным. До недавнего времени присутствие SMITH

на российском нефтесервисном рынке было ограничено продажами буровых долот, а также пакетом услуг по их сопровождению. Соответственно сравниться с другими крупными международными компаниями по масштабам присутствия мы не могли. Теперь все изменилось. В самое ближайшее время мы сформируем комплексный пакет буровых услуг, который и представим на российский рынок.

Ред.: Что будет включать в себя этот пакет?

А.Г.: Пакет будет включать как производство и поставку различного нефтегазового оборудования (плюс сервисное обслужива-

ние), так и сервисные услуги в области бурения и заканчивания скважин.

По оборудованию наше предложение будет включать винтовые забойные двигатели с рабочими парами Dyna-Drill®, турбобуры Smith Neyrfor, телесистемы PathFinder, инструмент для расширения ствола скважины, расширители, ясы, пакеры, замкнутую систему роторного бурения Pathfinder, инструменты для ловильных работ, калибраторы, переводники, а кроме того, услуги ремонтных цехов, отвечающие всем требованиям заказчиков.

С точки зрения сервиса сегодня мы готовы предложить широкий спектр передовых технических решений в таких областях, как наклонно-направленное бурение, бурение на депрессии, заканчивание скважин, оценка характеристик продуктивного пласта, моделирование и анализ процессов бурения, геофизические исследования скважин, услуги с использованием ГНКТ (колтюбинга), комплекс работ по дефектоскопии.

Ред.: Каковы планы развития новых сервисных подразделений SMITH в России? Если можно, по каждому из направлений.

А.Г.: SMITH не ставит перед собой цель завоевать каждый сегмент. Мы будем очень аккуратно выбирать те сегменты рынка, где мы бы хотели в дальнейшем работать. И в каждом отдельном случае будем заходить как высококачественный провайдер услуг, как представитель премиум-класса.

Здесь, правда, следует оговориться. Как правило, премиум-класс у всех ассоциируется с высокими ценами, а это не совсем правильное представление.

В зависимости от потребностей заказчиков SMITH будет предлагать как дорогое оборудование, так и оборудование подешевле. Мы ведь не позиционируем себя как дорогого или дешевого производителя, наша задача показать, что у нас есть и то и другое. Возможности есть, спектр предложений очень широкий. Возможности безграничны.

Таким образом, в России появится еще один игрок, который

будет обосновываться на местных рынках, набирать персонал и создавать новые рабочие места, что немаловажно в текущих условиях. Тем более, в основном, ставка будет делаться на российских специалистов. Будут открыты ремонтные базы, новые офисы и т.д.

Ред.: В какие сроки следует ожидать начала поставок оборудования и услуг, предлагаемых новыми компаниями в структуре SMITH?

А.Г.: Поставки уже ведутся. Правда, в небольших количествах. Сервис тоже потихоньку подтягивается.

Пока анализируем спрос на разные виды продукции и сервисных услуг. К примеру, сейчас мы проводим оценку спроса-предложения в таких сегментах, как производство ВЗД, заканчивание скважин, наклонно-направленное бурение и др. Иными словами, этот год возьмем на подготовку, создание необходимых условий. Возможно, поучаствуем в каких-то единичных проектах. В целом будем доносить до заказчиков все наши инициативы. В принципе уже сейчас мы понимаем, кому и что может быть интересно, поэтому по ряду направлений сегодня ведутся переговоры. Думаю, что к 2010 году все будет готово, и мы начнем массово заходить на рынок.

Ред.: Все ли новые компании, вошедшие в SMITH Oilfield Segment, будут представлены на территории России? На ваш взгляд, каким будет потенциальный спрос на услуги сервисных подразделений?

А.Г.: Да, наша конечная цель — представить в России все дивизионы SMITH. Но предложение, как известно, определяется спросом. По мере поступления заказов или проявления интереса к тем или иным технологиям и услугам мы будем постепенно выводить их на рынок.

В принципе нам хорошо известно, как и на чем сегодня бурятся скважины в России. Знаем и сроки, и все основные проблемы. Поэтому, я думаю, спрос будет высоким. К тому же многие технологии, которые SMITH готов предложить своим

российским заказчикам, в России вообще никогда не использовались. Либо использовались, но в каких-то единичных случаях. Зато эти технологии широко применяются во всем остальном мире — в Мексиканском заливе, Северном море, Канаде, на Ближнем Востоке и т.д. — и результаты говорят сами за себя.

Ред.: Можете пояснить, о каких именно технологиях идет речь?

А.Г.: Разумеется. Это, прежде всего, бурение с управлением давлением (MPD — Managed Pressure Drilling), включая бурение на обсадных трубах — когда бурение и обсадка производятся почти одновременно. То есть эти технологии применяются, но широкого распространения не получили. Раньше лидером в области MPD был Weatherford, но теперь возможность предоставлять эти услуги появилась и у SMITH.

Еще одна технология — это винтовые забойные двигатели. В результате объединения с W-H Energy Services в состав SMITH вошла компания Dyna-Drill — мировой лидер по производству ВЗД (порядка 30% мирового рынка). Аналогов у этих двигателей на Западе нет, в России — есть, но очень мало. К тому же я не уверен, что российские ВЗД могут работать по 400–500 часов без ремонта, как это делают двигатели Dyna-Drill. Поэтому, когда мы выйдем на рынок с данной продукцией, многим это может быть интересно.

Наконец, среди прочих технологий можно выделить и управляемую роторную систему (RSS — Rotary Steerable System). В России о ее преимуществах хорошо известно, однако многие компании не могут позволить себе использование RSS. Слишком дорого выходит. Мы можем эту проблему решить, предложив заказчику более экономичную технологию RSS.

Конечно, это лишь немного из того, что может предложить SMITH. На деле технологий, которые в перспективе позволят российским компаниям бурить бы-

стрее, эффективнее и дешевле, гораздо больше.

Ред.: Планирует ли ваша компания открывать производство или сервисные центры отдельных видов нового оборудования? Какие регионы теоретически могут стать площадкой для дальнейшего строительства и проводился ли вами соответствующий анализ?

А.Г.: Говорить о том, где и что будет строиться, пока преждевременно, но в целом — да, такие планы, безусловно, имеются. Как по открытию офисов, так и по открытию производственных площадок, сервисных центров и складов продукции. Думаю, что оригинальничать мы не будем и сконцентрируем свои производственные мощности в основных буровых регионах России, т.е. в удобных с точки зрения логистики.

Ред.: Какие препятствия для развития бизнеса новых производственных и сервисных подразделений SMITH в России вы могли бы назвать?

А.Г.: Основной сдерживающий фактор — это временные затраты на получение различных лицензий, разрешений и согласований. Этот процесс немного оттягивает планы. Но такова российская система, и мы вынуждены по ней работать.

Плюс конкуренция. Впрочем, если не принимать во внимание демпинг, здоровую конкуренцию мы, наоборот, приветствуем. Потому что она всегда мотивирует.

Помимо прочего, иногда приходится объяснять заказчику, что наши технологии работают лучше и эффективнее и что затраты в конечном итоге будут значительно меньше. К тому же, предлагая те или иные технологии, мы всегда можем позволить себе определенную ценовую гибкость.

В целом же я не сомневаюсь в успехе. SMITH — это компания с мировым именем, компания, которой доверяют. К тому же сегодня мы предоставляем услуги в комплексе (one-stop-shop), что особенно ценится российскими заказчиками. Ведь закупать все в одном месте у одной и той же компании гораздо проще, выгоднее и надежнее. 