

КРИС ИНЧКОМБ: ЕСЛИ В СЕЙСМОРАЗВЕДКУ, ТО С НАМИ

ИНТЕРВЬЮ
КРИС ИНЧКОМБ
Исполнительный вице-президент ГК «Интегра» по геофизике



Ред.: *Какие цели преследовали «Интегра» и WesternGeco, создавая совместное сейсмическое предприятие?*

К.И.: Перед нашей компанией стоят две задачи: расширение географии присутствия и получение доступа к новым технологиям.

В октябре с.г. «Интегра» совместно с WesternGeco (подразделение Schlumberger) создала СП IG Seismic Services Limited

«Интегра» сейчас выходит за пределы своих традиционных регионов деятельности — Западной Сибири и Ямала. Это наша стратегическая цель, и WesternGeco поможет нам закрепиться на новых территориях, в частности, в Коми и в Астрахани, где уже появились новые филиалы компании. Кроме того, мы хотим работать в транзитных зонах морских

Геофизический блок ГК «Интегра» имеет опыт успешной работы не только в России, но и в странах СНГ, Азии, Африки и Латинской Америки. Год назад геофизические активы Группы — ОАО «Тюменнефтегеофизика», ОАО «Ямалгеофизика» и Томский геофизический трест — были объединены в единую структуру ОАО «Интегра-Геофизика». В геофизический блок «Интегры» также входит казахстанское подразделение «Азимут Энерджи Сервисез». А в июле этого года «Интегра» объявила о том, что совместно с WesternGeco (подразделение Schlumberger) приступила к созданию эксклюзивного совместного предприятия, которое будет называться IG Seismic Services Limited. Процесс по созданию совместного предприятия был завершён в октябре 2010 года.

Получив доступ к самым передовым западным технологиям, СП рассчитывает занять более четверти российского рынка сейсморазведочных работ и активизировать свое участие в зарубежных проектах, в том числе на Ближнем Востоке и в Центральной Азии.

акваторий, а у Schlumberger (WesternGeco) для этого есть соответствующее оборудование и технологии.

С помощью СП «Интегра» также намеревается модернизировать свой бизнес по обработке и интерпретации данных — ООО «Геопрайм». Теперь благодаря

включению в состав предприятия обрабатывающего центра WesternGeco мощности «Геопрайма» значительно увеличиваются. Кроме того, мы получаем доступ к программному обеспечению по обработке данных OMEGA.

Что касается Schlumberger, то компания преследовала две це-





ли: внедрение новых технологий и повышение конкурентоспособности своего полевого сервиса. Дело в том, что геофизический блок Schlumberger предлагал продукт более высокого качества и соответственно за более высокую цену по сравнению с другими участниками российского рынка сейсморазведочных работ.

В связи с этим он был востребован только на ограниченном сегменте рынка и не приносил должной финансовой отдачи. С другой стороны, в WesternGeco давно задумались над тем, каким образом упрочить рыночные позиции для своей уникальной разработки — технологии UniQ. А обширный рынок сбыта «Интегры» позволит СП это сделать.

Объединив наши технологии и маркетинговый опыт, мы ожидаем получить синергетический эффект и упрочить свое присутствие на рынке в сегменте сейсморазведки.

Ред.: Какие активы вошли в СП?

К.И.: Со стороны «Интегры» в СП вошли 35 сейсмических партий. У нашей компании налаженная инфраструктура — есть представительства и филиалы во многих регионах России, а также в Казахстане.

Вклад WesternGeco — от трех до пяти работающих сейсмических партий, в том числе одна партия, обладающая оборудованием для работы в транзитной зоне. Кроме того, компания вкладывает порядка 800 CPU, программное обеспечение OMEGA и услуги по его поддержке.

В рамках СП для «Геостан» (подразделение «Геопрайм») в Казахстане будет куплен вычислительный центр (более 300 SPU), и по крайней мере в течение двух лет WesternGeco будет оказывать техническую поддержку этому центру с целью развития бизнеса в Казахстане.

Ред.: Какую долю СП займет на рынке?

К.И.: В настоящее время нам принадлежит более 20% российского сейсмического рынка (по объему работ и производственному потенциалу), в Казахстане мы занимаем лидирующую позицию (более 35% рынка). Пик развития рынка пришелся на 2008 год, после чего последовал спад в связи с международным финансовым кризисом.

Основной объем работ совместного предприятия ожидается, как и прежде, в России. Мы надеемся, что в ближайшее вре-

мя увидим новый подъем на российском рынке, рассчитываем на рост объема работ и планируем предпринять активные действия по наращиванию нашей доли на рынке.

WesternGeco поможет нам закрепиться в новых регионах, в частности в Коми, где в ближайшее время появится новый филиал компании

В Казахстане мы планируем сохранить лидирующую позицию. Наша стратегия на международном рынке — усилить свое присутствие и планомерно развивать это направление.

Объединив наши технологии и маркетинговый опыт, мы получим синергетический эффект и упрочим свое присутствие на рынке в сегменте сейсморазведки

Ред.: Какую долю в ваших заказах занимают зарубежные проекты?

К.И.: В этом году на зарубежные проекты пришлось около 5% всех заказов. В следующем году их количество планируем увеличить.

У нас есть опыт работы в Казахстане, Узбекистане, Азербайджане, Мавритании, Индии, Йемене и других странах. И если раньше зарубежные проекты в портфеле заказов «Интегры» появлялись эпизодически, то сейчас мы ежегодно участвуем примерно в

Выход на международный рынок — стратегическая цель компании, поэтому в наших ближайших планах закрепиться еще в одном-двух регионах. Скорее всего, это будут Ближний Восток и Центральная Азия

десяти тендерах за пределами России.

Интенсивно работать за границей наша компания начала в прошлом году. Мы выиграли два тендера в Узбекистане и один в Йемене. В Узбекистане — это заказы корейской KНОС на производство сейсморазведочных работ в Наманганском проекте и ЛУКОЙ-

Мы сможем предоставлять интегрированный комплекс услуг в сотрудничестве с WesternGeco: они на море, мы — на суше и в транзитной зоне

Ла на Южном Гиссаре. Проект в Йемене выполняем по заказу индийской компании.

Мы будем и дальше расширять участие в зарубежных проектах, которые позволяют диверсифицировать производство и задействовать оборудование, которое обычно простаивает во время летнего сезона в России. Ведь в основных регионах нашей деятельности в

Российскому сейсмическому рынку нет необходимости изобретать новые технологии, нужно внедрять западные разработки, которые сюда еще не дошли

России (Западная и Восточная Сибирь и Коми) можно работать только в зимний период.

Сейсмическая компания должна быть мобильной и уметь работать в разных странах, в разных геологических условиях, потому что это серьезно повышает конкурентоспособность компании.

Ред.: В каких регионах планируете развивать производственно-техническую базу компании? Будете ли открывать новые филиалы?

К.И.: Сейчас мы думаем о том, чтобы более активно развивать свой бизнес в Восточной Сибири. Рынок в этом регионе растущий, а мы представлены на нем недостаточно широко. Если говорить о России, еще один новый регион, в который мы планируем выйти, —



это европейская часть России, где возможны как зимние, так и летние работы.

Также намерены сохранить свои позиции в Казахстане и двигаться дальше в Узбекистане. Кроме того, «Интегра» выиграла проект в Туркменистане, в следующем году надеемся заключить контракт и приступить к его реализации.

Выход на международный сейсмический рынок — стратегическая цель компании, поэтому в наших ближайших планах закрепились еще в одном-двух регионах. Скорее всего, это будут Ближний Восток и Центральная Азия.

Ред.: Какие планы у СП на шельфе?

К.И.: Наша цель — создание компании мирового уровня по наземной сейсморазведке и сейсморазведке в транзитной зоне. В СП WesternGeco вложила только свой российский наземный сейсморазведочный бизнес. Морской бизнес, а также наземный бизнес в других регионах мира остался в Schlumberger.

Тем не менее, в регионах и Каспийского, и Черного морей ожидаются проекты, объединяющие

сушу, море и транзитную зону. Такие же комбинированные проекты возможны и в российской части Арктики. Поэтому мы сможем предоставлять интегрированный комплекс услуг в сотрудничестве с WesternGeco: они на море, мы — на суше и в транзитной зоне.

Ред.: С какими показателями «Интегра-Геофизика» завершает текущий год?

К.И.: За последние два года нам удалось значительно улучшить наши производственные показатели и результаты по ОТПБ и ООС. Надеемся, что в этом сезоне данная тенденция продолжится. Кроме этого, одна из основных задач на этот сезон — оптимизация расходов. Совместное предприятие унаследовало большое количество географически разбросанных баз и производственных объектов. Сейчас мы сделали акцент в нашей деятельности на оптимизации вспомогательного производства, а также на оптимизации распределения функций корпоративных центров в Москве, Тюмени и Алматы.

Ред.: *Какие новые технологии применяются в компании? Как они будут развиваться?*

К.И.: В прошлом году «Интегра» выполнила крупный проект Карачаганак в Казахстане, где впервые использовала технологию вибрационной сейсморазведки slip-sweeper, благодаря которой объем получаемой информации увеличивается в несколько раз.

Если при стандартных условиях работы производительность составляет не более 500 физических наблюдений в сутки, то мы регистрировали за день в среднем более 1700. Т.е. этот проект, на реализацию которого в обычных условиях требуется года два, был выполнен меньше чем за полгода.

Кроме того, недавно наше подразделение «Азимут» в Казахстане совместно с WesternGeco завершило первый проект на участке Култук, расположенном в транзитной зоне Каспийского моря. Проект был выполнен еще до создания СП. Таким образом, мы продемонстрировали возможности СП работать не только на суше, но и в транзитной зоне и на мелководье.

Еще одно направление — применение техники для автоматизированной валки леса, так называемых мульчеров, применение которых значительно снижает риск при проведении лесорубочных работ. Мы собираемся продолжить их использование для расчистки просек. Также в этом году мы надеемся реализовать пилотный проект по применению в российских условиях технологии беспроводной сейсмики.

Я бы также хотел упомянуть и еще один проект. Два года назад провели эксперимент в Уватском районе Западной Сибири, выполняя срочный проект по заказу ТНК-ВР.

Традиционно из-за климата полевые работы в этом регионе могут проводиться только зимой, поэтому мы организовали круглогодичную работу, используя для перемещения геофизического

напольного оборудования вертолеты компании «ЮТэйр». Мы отработали эту технологию и благодаря вертолетной поддержке достигли двукратного роста производительности. Теперь мы готовы работать в Сибири круглый год. Кроме того, данная технология является более экологичной по сравнению с наземной транспортировкой и позволяет существенно снизить техногенную нагрузку на окружающую среду в процессе работ.

В следующем году «Интегра» надеется реализовать опытный проект по применению UniQ - уникальной технологии WesternGeco.

Мы стремимся найти идеальное сочетание западных разработок и накопленного опыта и знаний российских профессионалов. Геофизическое оборудование, вибрационные установки и регистрирующие системы у нас от ведущих мировых производителей - французской Sercel, американской ION и др. Сейсмика - интеллектуальное и в значительной степени инновационное производство. Почти 90% ИТР наших геофизических предприятий имеют высшее образование.

Ред.: *По мнению некоторых российских специалистов, для того чтобы понять, как устроен пласт, достаточно данных 2D-сейсморазведки. Как вы относитесь к такой точке зрения?*

К.И.: За последние годы на рынке произошло сильное смещение в сторону 3D-исследований. Два года назад распределение было 50:50. В этом году в структуре наших работ объем 3D-сейсморазведки займет 80% нашего годового объема.

Причин этой тенденции две. Первая: нефтяным компаниям нужно поддерживать добычу на должном уровне, поэтому они заказывают 3D-исследования, направленные на доразведку месторождений. Вторая: основная работа сейчас сконцентрирована на уже разрабатываемых террито-

риях, потому что в кризис приостановилась выдача новых лицензий.

Мы ожидаем, что процесс выдачи лицензий возобновится, но пока 3D-сейсморазведка будет доминировать.

В этом году в структуре наших работ объем 3D-сейсморазведки займет 80%

Ред.: *В каких ближайших тендерах вы собираетесь участвовать?*

В ближайшие две недели у компании будет готов план по полевым работам. 70% работ нам уже гарантирован

К.И.: По полевым работам процесс тендерования на зимний полевой сезон почти завершился. Мы активно участвовали в тендерах всех крупнейших игроков на рынке. Сейчас ждем результатов по «Газпром нефти» и «Роснефти».

В ближайшие две недели у компании будет готов план по полевым работам. Сегодня по результатам тендеров 70% работ нам уже гарантировано.

Ред.: *Некоторые участники рынка считают, что сейчас идет процесс интеграции «Интегры» и Schlumberger. Это действительно так?*

К.И.: Существует четкое разделение между сейсмическими компаниями, которые работают на суше и на море. Schlumberger сей-

Если Schlumberger сейчас решила отойти от наземного сейсмического бизнеса, то вряд ли потом она надумает выкупить его обратно

час решила отойти от наземного сейсмического бизнеса в России и вряд ли будет выкупать его обратно в ближайшем будущем. А создав СП, Schlumberger сохраняет контроль над своим сухопутным бизнесом.

В России, где сконцентрировано до 50% работ, объемы назем-