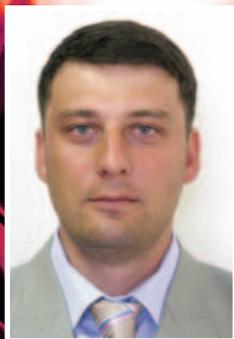


МАКСИМ ДЕМИН: БУДУЩЕЕ – ЗА ХИМИЧЕСКИМИ МЕТОДАМИ ПНП

Интервью
МАКСИМ ДЕМИН
Управляющий директор ООО «Делика»
(повышение нефтеотдачи)



Такие услуги, как геофизические исследования и сейсморазведка, бурение, вышкомонтажные работы, энергообеспечение, телеметрия, сервис бурового раствора, нефтепромысловый сервис, повышение нефтеотдачи и интенсификация добычи нефти, ТКРС и многие, многие другие, объединены в единый рынок нефтесервисов.

Структура данных рынков неоднородна по масштабам деятельности, капиталоемкости, «технологичности», а также по составу потребителей и конкурентов, хотя, очевидно, конечным потребителем любого сервиса являются нефтедобывающие предприятия.

Каждый из видов сервиса прошел свой путь развития. Прошел его и рынок повышения нефтеотдачи пласта химическими методами. И в сравнении с другими видами нефтесервиса его перспективы кажутся все более привлекательными.

Ред.: Максим Валерьевич, каково состояние нефтесервисного рынка на сегодняшний день? Успела ли отрасль сформироваться до наступления кризиса?

М.Д.: Нефтесервисный рынок неоднороден. Если говорить, к примеру, об отрасли бурения, в которой Группа компаний «Миррико» представлена сервисной бизнес-единицей «Сервис Буровых Растворов», то изменения на рынке и появление новых игроков происходили вплоть до кризиса, повлекшего за собой существенное снижение объемов бурения.

Однако, в основном, структура рынка сформировалась еще в 2004–2006 годах, когда нефтяные компании, планировавшие

выведение сервисных услуг на аутсорсинг, завершили этот процесс. Таким образом, на рынке обозначились крупнейшие игроки, такие как БК «Евразия», «РН-Бурение», ССК. В то же время стала окончательно ясна политика компаний «Сургутнефтегаз», «Татнефть» и «Башнефть» по сохранению и развитию внутреннего сервиса.

В последующие годы на волне роста объемов бурения появлялись новые игроки, обладавшие всего одним-двумя буровыми станками, — и на их услуги был спрос. Сейчас рынок бурения представлен многообразием игроков, среди которых большое количество независимых буровых ком-

паний, аффилированные с нефтяными компаниями предприятия и структурные подразделения НК.

Если рассмотреть другой рынок — повышение нефтеотдачи пласта химическими методами, — то он на протяжении десятилетия практически не изменяется по структуре и объему. На этом рынке ГК «Миррико» представляет компания «Делика». Данный сегмент характеризуется локальной конкуренцией (большая часть игроков работает на одно-два нефтедобывающих предприятия в своем регионе), игроки сформировались на основе отраслевых научно-исследовательских институтов и выведенных из состава нефтяных компаний активов, а

изменения на рынке происходят, в основном, лишь в виде дробления существующих сервисных компаний.

Ныне на рынке химических методов повышения нефтеотдачи действует около 40 компаний, примерно равных по объемам и уровню технологичности, но с разной степенью известности. Такая ситуация, когда рынок стабилен, отсутствуют резкие изменения по объемам и стоимости услуг, практически сводит на нет вероятность появления новых конкурентов, не стимулирует компании к повышению уровня применяемых технологий и общей организационной эффективности.

Третий пример — нефтепромысловый сервис. Здесь работает большое количество независимых компаний, в числе которых и компания ООО «Миррико» в составе ГК «Миррико». Крупные компании на этом рынке имеют долю более 15%, конкуренция очень развита, игроки ведут борьбу как по эффективности предлагаемых реагентов, так и по цене, предлагают свою продукцию на всей территории РФ (в отличие от рынка ПНП) и постоянно предпринимают попытки отнять долю друг у друга на том или ином предприятии.

Несмотря на существенную разницу в способах формирования, остроте и видах конкуренции, в целом рынок нефтесервисов на конец 2008 года был сформировавшимся, а тенденции в каждом отдельном сегменте были прогнозируемы.

Ред.: *Под воздействием каких факторов рынок сформировался в его нынешнем разнородном виде?*

М.Д.: Первой причиной явилась тенденция вывода некоторыми ВИНК из своей структуры сервисных активов. В этот период движущей силой являлось стремление ВИНК повысить эффективность за счет концентрации усилий на профильных видах бизнеса — геологоразведке, добыче углеводородов, переработке. Перевод на аутсорсинг сервисных услуг позволяет им осуществлять выбор между «своими» и сторонними компаниями, снижать затраты на сервис.

Другим фактором, влияющим на структуру и состояние рынка, является интерес иностранных компаний к нефтесервисному рынку РФ в связи с большими объемами потребления и наличием перспективных ресурсов. Большинство иностранных компаний, представленных на российском рынке, как инструмент входа на рынок использовали открытие представительств.

При этом они нуждались в знаниях особенностей проблем заказчика, связанных с географией его деятельности, и в тесных связях с потребителями. В борьбе за заказчика «иностранцы» проводили агрессивную политику развития через слияния и поглощения, выбирая для поглощения, как правило, высокоэффективные компании. В течение последних пяти-шести лет было совершено множество сделок M&A: покупка Baker Hughes «Оренбургнефтегеофизики», покупка холдингом С.А.Т.оil AG сервисной компании «Фил-ОрАм», специализирующейся на ГРП, покупка Shlumberger «СГК-Бурения» и «ПетроАльянса».

В период кризиса эта тенденция, вероятно, усилится. Самым недавним примером является продажа ТНК-ВР своего нефтесервисного блока компании Weatherford.

Третьей тенденцией, обуславливающей изменение структуры рынка, является стремление игроков на нефтесервисном рынке к диверсификации внутри нефтяной отрасли. К примеру, буровые компании расширяют спектр услуг за счет формирования своих подразделений, занимающихся буровыми растворами, а также полным комплексом заканчивания скважин.

Или компании, осуществляющие производство бурового инструмента (долот, забойных двигателей и т.д.), оказывают сервисные услуги по сопровождению своего оборудования. Такие явления приводят, с одной стороны, к росту и укрупнению самих компаний, а с другой — к нарастанию конкуренции внутри каждого отдельного сегмента нефтесервиса.

Ред.: *Как вы считаете, по каким причинам на рынке повышения нефтеотдачи практически не*

происходит изменений в последние годы? Это удивительно, если учесть бурный рост других видов нефтесервисов.

М.Д.: Мы говорим сейчас о повышении нефтеотдачи пластов химическими и физико-химическими методами как об отдельном сегменте сервиса.

На волне роста объемов бурения появлялись новые игроки, обладавшие всего одним-двумя буровыми станками, — и на их услуги был спрос

Если говорить о сервисе повышения нефтеотдачи пластов в целом, то в последнее время очень бурно увеличивалось число операций по применению чисто физических методов повышения нефтеотдачи пластов, таких как

Рынок повышения нефтеотдачи пласта химическими методами практически не изменяется по структуре и объему на протяжении последнего десятилетия и характеризуется локальной конкуренцией

ГРП, направленных на увеличение фильтрационно-емкостных характеристик пласта и его призабойных зон. Практически каждая скважина на месторождениях Западной Сибири при вводе в эксплуатацию подвергается гидроразрыву.

На сегодняшний день на рынке химических методов повышения нефтеотдачи действует около 40 компаний, примерно равных по объемам и уровню технологичности

Физические методы являются очень жесткими для пластов коллекторов, так как запускают необратимые процессы в пласте, которые зачастую в будущем негативно сказываются на разработке месторождений нефти и газа — это преждевременное обводнение продукции скважин и, как следствие, низкий КИН.

Чисто химические методы или физико-химические методы повышения нефтеотдачи пластов, которые мы пропагандируем, являются щадящими для пластов коллекторов и практически не воздействуют на структуру залежи. Но при этом они позволяют увеличить нефтеизвлечение за счет выравнивания профиля вытеснения нефти из пласта, увеличения охвата залежи процессом разработки, т.е. вовлечения новых участков в процесс добычи.

Чисто химические методы или физико-химические методы повышения нефтеотдачи пластов являются щадящими по отношению к пластам коллекторов и практически не воздействуют на структуру залежи

То, что на рынке практически не происходит изменений по объемам, связано с преобладанием использования жестких методов над более мягкими, что обусловлено лишь быстротой окупаемости использования жестких методов. В нестабильной экономической обстановке инвестиционные комитеты НК выбирают методы с коротким сроком окупаемости.

В то же время применение НК уже сейчас мягких химических и физико-химических методов повышения нефтеотдачи пластов говорит о дальновидности тех геологов и разработчиков, которые сегодня работают в этих компаниях.

Ред.: *Сложнее пробиваться на уже сложившийся и устоявшийся рынок?*

М.Д.: Группа компаний «Миррико», в состав которой входит наша компания «Делика», работает на рынке уже девять лет, и ее деятельность началась именно с производства шивателя полимерных систем для методов ПНП. С течением времени ГК расширяла линейку реагентов для ПНП, а потребителями этих реагентов стали крупнейшие заказчики — ЛУК-ОИЛ, «Татнефть», «Башнефть».

В 2008 году ГК «Миррико» поставляла почти 50% всех полимеров для выравнивания профиля приемистости (это один из методов повышения нефтеотдачи) в России. За годы сотрудничества с потребителями реагентов ГК Миррико» накопила большой объем знаний о тех проблемах, с которыми сталкиваются заказчики при добыче нефти, и узнала, что многие из них можно решить химическими методами. Акционеры Группы решили создать сервисную компанию, которая бы оказывала услуги по повышению нефтеотдачи с использованием реагентов собственного производства. Так в 2006 году образовалась компания «Делика».

Для реализации проекта было закуплено новое современное оборудование, отвечающее требованиям применения технологий ПНП на основе полимерных композиций и позволяющее качественно готовить технологические составы. Также нами разработано специальное программное обеспечение для расчета индивидуальных технологических параметров по каждому объекту. Мы считали, что наши знания и опыт, накоплен-

ные при поставках реагентов для повышения нефтеотдачи, а также стремление к усовершенствованию имеющихся на рынке технологий позволяют нам достаточно быстро доказать свою состоятельность на этом рынке.

Однако порой устоявшиеся отношения и привычные подрядчики были для заказчиков важнее потенциальной выгоды от применения более совершенной технологии и правильного подбора реагентов. Это оказалось самой большой сложностью при входе на рынок, но нам удалось решить эту задачу. Сейчас нашими основными заказчиками являются подразделения ТНК-ВР и ЗАО «Самара-Нафта».

Всем известно стремление ТНК-ВР к повышению эффективности. И то, что мы были выбраны этой компанией для проведения операций ПНП, лишний раз доказывает наш высокий уровень по обеспечению экономической эффективности для заказчика, культуры производства и своевременности выполнения услуг. Также сейчас мы работаем в качестве субподрядчика на объектах ОАО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз».

Ред.: *Предвидятся ли в будущем изменения на вашем рынке? Какие перспективы есть у вашей компании в данном сегменте?*

М.Д.: Я считаю, что рынок ждет оживление. Как уже говорилось выше, истощение большинства крупных месторождений приведет к возрастанию интереса к методам увеличения нефтеотдачи. На рынке появятся новые игроки. Впоследствии, я думаю, неизбежна консолидация рынка. Прежде на рынке не было такого игрока, который бы был заинтересован в агрессивном продвижении, поглощении других игроков.

Если говорить о нашей компании, то мы настроены оптимистично. В течение четырех лет мы не перестаем развивать это направление — изучаем новые методы, совершенствуем доступные технологии. Сейчас мы во всеоружии и готовы предложить нашим клиентам передовые решения в этой области. Хочется верить, что наши работы будут достойно оценены нашими заказчиками. 



III Международная Конференция АРОМАТИКА 2009

17 сентября 2009
отель «Балчуг Кемпински Москва»



Компания Креон приглашает Вас принять участие в III Международной конференции «Ароматика 2009», которая состоится 17 сентября в отеле «Балчуг Кемпински Москва».

В мероприятиях прошлых лет приняли участие более ста российских и зарубежных компаний, среди которых: Eurotecnica, ОАО «Бензол», «ВНИИОС-наука», Газпром нефть Газпром экспорт, Донецкий Индустриальный Союз, ЕвразХолдинг, Рубежанский казённый химический завод «Заря», Казаньоргсинтез, Киришинефтеоргсинтез, КуйбышевАзот, ЛУКОЙЛ-Нефтехим, Мечел, САПР-Нефтехим, Салаватнефтеоргсинтез, СИБУР, ТАНЕКО и многие другие.

Темы конференции:

- Состояние и перспективы развития российского рынка ароматических соединений
- Положение России на мировом рынке ароматики
- Технологии и оборудование, используемые в производстве ароматических углеводородов
- Новые проекты по строительству и вводу новых мощностей в России и странах СНГ
- Состояние сырьевой базы
- Ценовая конъюнктура рынка

Дополнительную информацию о предстоящем мероприятии Вы можете получить в Оргкомитете конференции по телефону: **+7 (495) 797-49-07** или по e-mail: org@creon-online.ru

www.creon-online.ru

