

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 позволял 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 C.A.T.oil 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» составляла 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»

Kempinski
HOTELIERS SINCE 1897

Компания Creon 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

