

# Нефтесервисный рынок в тисках импорта

В начале июля текущего года в Госдуме РФ состоялось обсуждение ситуации на российском рынке нефтесервисных услуг и профильного оборудования. Ряд экспертов считают, что его развитие в долгосрочной перспективе находится в серьезной опасности. Критическим периодом могут стать 2013–2016 годы, когда ввод в эксплуатацию новых нефтегазовых месторождений потребует от средних и мелких компаний провести радикальную модернизацию фондов устаревшего оборудования или уйти с рынка.

## Глобальная конкуренция

Основные проблемы российского нефтесервиса – отставание от зарубежного в плане технической оснащенности, применения новейших технологий, использования научных разработок, привлечения финансовых средств и кадрового потенциала. Хронический недостаток инвестиционных средств приводит к тому, что компании не могут формировать инвестпрограммы и перспективные планы даже в среднесрочной перспективе.

По оценке президента Тюменской ассоциации нефтегазосервисных компаний Владимира БОРИСОВА, за последнее десятилетие присутствие западных компаний (в основном «большая четверка»: Schlumberger, Baker Hughes, Weatherford и Halliburton) на нефтесервисном рынке увеличилась в шесть раз. В настоящий момент они выполняют 65% объема сервисных работ. На российские же компании приходится всего 35% рынка. При негативном сценарии развития эта доля может сократиться до 20%.

При рентабельности нефтедобычи не ниже 26% сервисные предприятия продолжают работать с рентабельностью не выше 5–8% (рентабельность ремонта скважин составляет 2–3%).

В СССР поиском, разведкой и бурением занимались исключительно отечественные предприятия. В 2000-е годы частные нефтяные ВИНКИ, имеющие сильные нефтесервисные подразделения, вывели их на аутсорсинг. Один из последних случаев – продажа пяти крупных сервисных компаний ОАО «Газпром нефть» в 2011 году. По словам председателя правления компании Александра ДЮКОВА, выход из нефтесервисного бизнеса позволил «сократить издержки и способствовал развитию конкуренции на профильных рынках».

Позже ряд активов были консолидированы в рамках транснационального капитала. По некоторым оценкам, доля подразделений вертикально интегрированных компаний в нефтесервисе составляет порядка 40%. Буровая компания Eurasia Drilling Company Ltd. занимает 17% рынка, Schlumberger – 11%, «Интегра» – 7%, Baker Hughes и Halliburton – по 3% каждая.

Международные сервисные компании позиционируют себя в России как носители высокотехнологичных услуг. Иностранцы гораздо лучше умеют работать на шельфе, повсеместно применяют ультрасовременные методы увеличения нефтеотдачи пластов, передовые технологии бурения, в том числе в добыче трудноизвлекаемых углеводородов. Иными словами, в морском бурении, проводке глубинных «горячих» скважин, колтюбинга и прочем без помощи зарубежной техники объективно не обойтись.

Зарубежные нефтесервисные компании представляют собой диверсифицированные концерны, предлагающие решения под ключ, и обязательным элементом этих решений является поставка оборудования, производимого только предприятиями этих корпораций.

Таким образом, постепенно утрачивая накопленный за советские годы технологический задел, наши нефтяники и газовики становятся все более зависимыми от трансферта инноваций из-за рубежа.

Но услуги иностранных компаний в десятки раз превышают цены российских предприятий, что наводит нефтяников на мысль о реабилитации бывших собственных сервисных подразделений.

Привлечение мировых сервисных грантов с их наукоемкими технологиями в совместные проекты по



Емкость российского рынка нефтесервисных услуг составляет 600–700 миллиардов рублей в год.





бурению на российской территории обходится в миллиарды долларов. Как признался в одном из интервью журналу «Эксперт» вице-президент «ЛУКОЙЛа» Леонид ФЕДУН: «Теоретически было бы правильно поставить амбициозную задачу – через двадцать лет стать нетто-экспортером нефтяных технологий, как это было в свое время в Советском Союзе. Вот, к примеру, Россия идет на шельф, но мы знаем, что у нас нет технологий его разработки».

## Нефтяное машиностроение: китайский синдром

Несмотря на увеличение добычи нефти, за последние четыре года рынок нефтегазового оборудования рос замедленными темпами. И все же эксперты прогнозируют рост этого рынка в среднесрочной перспективе с темпами более 15% по ряду причин.

Во-первых, резервы роста за счет работы со старым фондом скважин в России уже исчерпаны, что приводит к увеличению объемов бурения и, соответственно, закупок нового бурового оборудования. Во-вторых, парк буровых установок, работающих на территории России, физически устарел: лишь около 30% имеют возраст менее 10 лет, а 50% – старше 20 лет и требуют замены. В-третьих, специфические горно-геологические и климатические условия требуют специализированных буровых установок, ограничивая применение их традиционных конструкций. В-четвертых, применение новых технологий бурения, в частности горизонтального, требует оснащения буровой установки более совершенными и эффективными системами контроля, управления и очистки.

Если нефтесервисный сектор, уже давно работающий в условиях экспансии международных компаний, существенных изменений в результате вступления в ВТО не ощутил, то для нефтегазового машиностроения последствия будут заметнее. Импортные поставки нефтегазового оборудования составляют 25% российского рынка.

В июне текущего года, как и ожидалось, были обнулены пошлины на ввоз бурильных машин с глубиной бурения не менее 200 метров. По мнению экспертов, это приведет к снижению издержек зарубежных поставщиков примерно на 10% от общей стоимости ввозимого оборудования и значительно ухудшит конкурентные позиции российского нефтемашиностроения.

Все более жесткой на рынке нефтяного машиностроения становится конкурентная борьба. По сравнению с докризисным периодом 2006–2007 годов емкость российского рынка нефтепромыслового оборудования сократилась вдвое, а число конкурентов, наоборот, возросло. Рынок переживает экспансию европейских, и в особенности китайских производителей. Напомним, большой обще-



ственный резонанс вызвала в свое время закупка «ВТБ-Лизингом» 24 китайских буровых установок.

## Перспективы развития

Заказчики, подрядчики и государство все еще не готовы консолидировать предложения, идеи и инициативы и выработать единую позицию по вопросу о том, как российскому нефтегазовому сервису укрепить свои позиции на рынке.

Эксперты предлагают несколько возможных вариантов. Первый сценарий развития – встать под крыло глобальных игроков, получив при этом доступ к инвестициям и технологиям. Второй вариант – расти самостоятельно и впоследствии консолидировать вокруг себя другие компании, приобретая мобильность и получая возможность заинтересовать инвестора компетенцией в определенной нише. В этом ключе развивается идея о создании крупной российской нефтегазосервисной корпорации. Третий путь – объединение нефтегазосервисных компаний в ассоциацию с соответствующим объединением интеллектуальных и материальных ресурсов с целью повышения качества и расширения спектра предоставляемых услуг.

Как показывает мировой опыт, при желании государство могло бы с легкостью защитить свой внутренний рынок от импорта. К примеру, в Норвегии более 70% работ на шельфе выполняют местные компании.

– Власть защитила национальный сервисный рынок, выступив в роли финансового партнера, предоставляющего компаниям кредиты на льготной основе, оказывая поддержку в приобретении оборудования в лизинг. Аналогичная ситуация в США. Внутренний рынок защищен высокими пошлинами на импорт. Сегодня российский нефтесервис нуждается в здоровом протекционизме, – уверен Владимир БОРИСОВ.

Весьма показательным является пример господдержки компаний в Китае: производителям-экспортерам выделяются субсидии для компенсации пошлин, действует система дотаций под инвестпроекты, созданы фонды для технической модернизации и НИОКР.

По мнению специалистов, правительство могло бы выступить с инициативой выделения налоговых преференций для нефтяных компаний, которые ведут активный процесс модернизации, и задать тренд на ориентацию при разработке нефтегазовых месторождений на оборудование отечественного производства, а также повысить таможенные пошлины на ввоз нефтегазового оборудования с сегодняшних 5–10 до 20%.

Союз производителей нефтегазового оборудования призывает разработать госпрограмму по развитию научно-технического потенциала отечественного нефтегазового машиностроения, которая обеспечивала бы привлечение отраслевых институтов, вузов и предприятий к созданию новых образцов техники, финансирование на этапах опытно-конструкторских и опытно-методических работ.

Только в этих условиях конкурентоспособность сектора может существенно повыситься. ■



**Основные сегменты нефтесервиса: геофизика, разведка недр, ремонт скважин, поисковое и эксплуатационное бурение, машиностроение. Из них наиболее динамично растущие – бурение и капитальный ремонт скважин, обслуживание насосного оборудования.**



Текст: Денис БАЗЫКИН