УДК 338.45.665

Э.А.КРАЙНОВА, *д-р экон. наук*, *профессор*, *krainovaea@yandex.ru*
Г.И.КРОТКОВ, *аспирант*, *krotkov_gleb@list.ru*
Российский государственный университет нефти и газа им. И.М.Губкина, *Москва*

E.A.KRAINOVA, *Dr. in ec.*, *professor*, *krainovaea@yandex.ru*
G.I.KROTKOV, *post-graduate student*, *krotkov_gleb@list.ru*
Gubkin Russian State University of Oil and Gas, *Moskow*

ПРОБЛЕМЫ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ УСЛУГ

Рынок нефтесервисных услуг в России весьма неоднороден по структуре и находится в стадии становления. Рассмотрена и проанализирована структура распределения нефтесервисного рынка между его основными участниками. Выявлены причины, приводящие к техническому отставанию российских сервисных предприятий от транснациональных. Проведенный анализ позволил расставить приоритеты развития нефтесервисных услуг на российском рынке.

***Ключевые слова*:** приоритеты развития российского рынка нефтесервисных услуг, проблемы, изменение ситуации, структура, аналитический обзор.

PROBLEMS AND STRATEGICAL PRIORITIES OF THE RUSSIAN OIL RELATED SERVICES MARKET

The market of the oil related services is very heterogeneous in it's structure and it is on the stage of establishment. The structure of the distribution of the oil related service market between it's main players is examined and analyzed. The reasons, leading to the lag of Russian service enterprises behind the transnational, are revealed.

The undertaken analysis has made it possible to arrange the priorities of the development of the oil related services in the Russian Market.

***Key words*:** the priorities of the development of Russian market of the oil related services, problems, changing of the situation, structure, analytical survey.

В последние годы российский рынок нефтесервисных услуг сильно изменился. До 2002 г. объем российского нефтесервисного рынка неуклонно падал, после чего наблюдался резкий рост. Основной прирост рынка в 2001-2005 гг. был обеспечен за счет эксплуатационного и разведочного бурения (38 %); капитального ремонта скважин (29 %); геофизических исследований (15 %) и гидроразрыва пласта (11 %).

В последующие годы наблюдается стабилизация и некоторый рост рынка сервисных услуг. В 2006 г. совокупный объем российского рынка нефтесервисных услуг составил 12 млрд долларов, в 2007 г. около 12,5 млрд долларов, в 2008 г. около 13,4 млрд долларов.

Однако, в результате финансового кризиса в 2009 г. объем рынка нефтесервиса сократился до 10 млрд долларов.

На сегодняшний день состав основных игроков, действующих на рынке нефтесервисных услуг, выглядит следующим образом:

• сервисные подразделения крупных российских нефтяных корпораций – вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК). Хотя эти подразделения, как правило, обслуживают только собственную ВИНК, именно ими производится основная часть потребляемых в отрасли услуг;

• транснациональные сервисные компании, в частности активно действующие в России два мировых лидера отрасли – американские корпорации «Schlumberger» и «Halliburton». Они выполняют самые дорогие и высокотехнологичные услуги: сейсморазведку и интерпретацию ее результатов, бурение скважин со сложной геометрией, гидроразрыв нефтесодержащего пласта и ряд других;

• мелкие российские компании. На рынке действует более 200 независимых российских компаний, использующих устаревшую технику и примитивные технологии. Они предлагают услуги, низкое качество которых отчасти компенсируется низкой (вплоть до демпинга) ценой. В последние годы в связи с возросшими требованиями к качеству крупные российские нефтяные компании постепенно сокращают свои закупки, привлекая их лишь для простых работ;

• крупные российские сервисные компании, такие как «Интегра», ССК и независимые компании, вышедшие из ВИНК. В последние годы ряд крупных отечественных нефтяных компаний начал выделение сервисных подразделений в самостоятельные фирмы. Например, до конца 2004 г. буровая компания «Евразия» входила в структуру «Лукойла» и носила название «Лукойлбурение». Затем компания была продана за 130 млн долларов компании «Eurasia Drilling Company Ltd» и сменила название.

Российский рынок нефтесервисных услуг в настоящее время далек от эффективной конкуренции. Нефтяные компании нередко предпочитают не сторонних подрядчиков, а собственные подразделения. Объемы работ, выставляемых на открытые тендеры, невелики. Тем не менее, в России существуют сервисные предприятия, успешно работающие в области гидроразрыва пласта, сейсморазведки и каротажа. Но они активны только на региональном уровне.

По оценке экспертов, Россия, являясь крупнейшей нефтегазовой державой, не имеет, однако, компаний, сопоставимых с «Halliburton», и без содействия государства иметь не будет, так как для ВИНК сервис не является профильным активом и выводится из структуры холдингов, после чего он либо разоряется, либо скупается иностранными компаниями.

В масштабах всей нефтяной отрасли у западных компаний нет конкурентов. Отчасти это объясняется их большими финансовыми и технологическими возможностями. Кроме того, западные компании, работающие в России, формируют кадры из наших специалистов, хорошо знающих специфику местных условий. Они создали свои научные центры при МГУ («Schlumberger») и Сибирском отделении РАН («Schlumberger», «Baker Hughes»), отбирают и финансируют подготовку талантливой молодежи в ведущих университетах страны.

Особую тревогу вызывает ситуация, складывающаяся вокруг перспектив освоения российского шельфа. Отечественный геофизический сервис к решению этих проблем не допущен. На Каспии, Сахалине, северных морях доминируют «Schlumberger», «Halliburton» и «Baker Hughes».

Однако одним из важнейших конкурентных преимуществ сервисных компаний России является более низкий уровень цен на услуги, а также более глубокое знание специфики и особенностей разработки месторождений. В этой связи крайне важной задачей является предотвращение такого развития сервисного рынка, когда сервисные компании работают на рынке простых нефтегазовых технологий, а за отечественными сервисными компаниями закрепляется догоняющая стратегия развития с отсутствием собственных наукоемких технологий.

В настоящее время формированию эффективного рынка сервисных услуг препятствует тенденция уменьшения количества российских независимых нефтегазовых компаний. В регионах, где доминирует одна определенная компания, выделение ее сервисных активов и формирование соответствующей компании еще более усугубляет положение независимых участников рынка.

В результате в сегменте высокотехнологичного сервиса между собой конкурируют в основном иностранные компании. Более простые технологии предоставляют как российские, так и иностранные органи-

зации. Наконец, на рынке простых нефтегазовых технологий и услуг работают в основном российские компании, хотя специалисты указывают и на растущую долю китайских компаний, отмечая в качестве их конкурентного преимущества выгодные лизинговые схемы, созданные для развития отрасли в КНР.

К 2010 г. ситуация на сервисном рынке России кардинально изменилась по сравнению с 2005 г. За 5 лет произошел вывод почти 50 % непрофильных активов за пределы ВИНК. Эксперты ожидают, что в ближайшие 30 лет произойдет полный вывод сервисных активов за пределы ВИНК.

Согласно оценкам различных аналитических и маркетинговых компаний, в настоящее время доля иностранных сервисных компаний на российском рынке составляет около 29 %, так как некоторые высокотехнологичные иностранные компании («Baker Hughes», «Halliburton», «Schlumberger») имеют запатентованные технологии, которых нет у российских компаний. Но что касается секторов бурения и капитального ремонта скважин, то подавляющая доля в этих секторах принадлежит российским компаниям, таким как «Интегра» и «Eurasia Drilling Company». Доля всех независимых российских сервисных компаний составляет 40 % по данным за 2010 г. Остальные сервисные услуги нефтегазовой отрасли России приходятся на ВИНК (31 %).

Следует также иметь в виду, что нефтесервисный рынок в России традиционно неоднороден и включает два основных сектора: сервис upstream (разведка и добыча) и сервис downstream (транспорт, переработка и маркетинг). С каждым годом сектор upstream вызывает все больший интерес со стороны инвестиционных групп и включает сейсмическую разведку, бурение скважин, подготовку технологической схемы разработки, освоение месторождения, геофизические исследования, капитальный ремонт скважин, повышение нефтеотдачи пластов и т.д.

Основными факторами, влияющими на коммерческую и инвестиционную привлекательность данного бизнеса, в этом секторе являются выделение нефтяными компаниями своих сервисных подразделений, рост потребления углеводородов, сохранение высоких цен на нефть, рост затрат на разработку и добычу по причине старения месторождений.

Согласно отчетам нефтяных компаний, себестоимость нефти в России в 2010 г. составила 12 долларов за баррель, что соответствует 87 долларам за тонну. Средняя величина сервисных услуг российских нефтяных компаний на 1 т добываемой нефти 26 долларов.

С учетом утвержденной Правительством РФ Энергетической стратегии до 2030 года, а также программам стратегического развития НК, ежегодная добыча нефти в России на ближайшее время (2012-2013 гг.) будет находиться на отметке 505 млн т. Таким образом, при стабильных затратах и инвестициях нефтяных компаний объем рынка сервисного рынка в секторе upstream ограничивается 13,2 млрд долларов.

Аналитический обзор проблем развития рынка нефтесервисных услуг позволяет сделать следующие выводы:

• в России отсутствует государственная политика в области нефтегазового сервиса;

• существует реальная угроза поглощения отечественного сервисного рынка компаниями с иностранным капиталом;

• реструктуризация нефтегазового сервиса требует применения не отдельных разрозненных методических подходов, а целостной программы.