

Э.А.КРАЙНОВА, д-р экон. наук, профессор, *krainovaea@yandex.ru*

А.В.КУЗНЕЦОВ, аспирант, *krainovaea@yandex.ru*

Российский государственный университет нефти и газа им. И.М.Губкина, Москва

E.A.KRAINOVA, Dr. in ec., professor, *krainovaea@yandex.ru*

A.V.KUZNETSOV, post-graduate student, *krainovaea@yandex.ru*

Gubkin Russian State University of Oil and Gas, Moscow

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ГЕОФИЗИЧЕСКИХ УСЛУГ

Главным вектором развития российского нефтесервисного рынка стала активная интеграция отечественных игроков с транснациональными компаниями. Рассмотрена и проанализирована структура распределения рынка геофизических услуг между его основными участниками. Выявлены причины, приводящие к интеграции основных игроков отрасли с зарубежными компаниями, а также плюсы и минусы этих слияний и поглощений. Проведенный анализ позволил предложить ряд мер государственной поддержки рынку, а также сделать выводы о перспективах развития российского рынка геофизического сервиса в будущем.

Ключевые слова: рынок геофизического сервиса, интеграция, слияния и поглощения, сейсморазведочные компании, геофизические исследования скважин.

ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS POTENTIAL OF THE RUSSIAN MARKET OF GEOPHYSICAL SERVICES

Active integration of domestic players with the transnational companies became the main vector of development of the Russian oil service market. The structure of distribution of the market of geophysical services between its basic participants is considered and analysed. The reasons leading to integration of the basic players of branch with the foreign companies, and also pluses and minuses of these mergers and acquisitions are established. The carried out analysis has allowed to offer some variants of the state support to the market, and also has helped to draw conclusions on prospects development of the Russian market of geophysical service in the future.

Key words: market of geophysical services, integration, mergers and acquisitions, seismic companies, geophysical well logging.

Сегмент геофизического сервиса (ГС) занимает 15 % от общего объема российского рынка нефтесервиса. Он обеспечивает топливно-энергетический комплекс страны информацией стратегического характера о состоянии и развитии ресурсной базы. С другой стороны, ГС обеспечивает нефтегазовые компании информацией, позволяющей рационально, экономически и технологически эффективно использовать огромные инвестиции, направляемые на поиск, разведку и разработку месторождений.

Ключевыми заказчиками на рынке геофизических работ являются вертикально-интегрированные нефтяные компании (ВИНК) – на их долю приходится основной объем рыночного спроса. Государство традиционно обеспечивает проведение большого объема сейсморазведочных работ 2D. Заказчики на рынке геофизических работ условно делятся на следующие три группы:

- компании, заказывающие услуги преимущественно у аффилированных подрядчиков (либо у бывших дочерних компаний).

Это ряд крупных нефтегазовых предприятий, в том числе государственных, работающих, как правило, в рамках устоявшегося бюджета на ГС;

- компании, работающие с региональными подрядчиками. Региональные нефтяные компании заказывают значительные объемы работ независимым подрядчикам, работающим в соответствующих регионах;

- компании, чьи заказы выполняют ведущие подрядчики на рынке. Это, прежде всего, независимые ВИНК, осуществляющие постоянный мониторинг рынка для выявления наилучших подрядчиков по каждому виду ГС.

В среднем удельные затраты российских компаний на геологоразведку в 2-4 раза ниже затрат на геологоразведку крупных зарубежных ВИНК, так как обеспеченность запасами отечественных компаний гораздо выше. Согласно международным стандартам, крупнейшие российские добывающие компании обеспечены запасами в среднем на 20 лет, а крупнейшие международные нефтегазовые компании могут позволить себе добычу на текущем уровне без прироста запасов только в течение 13 лет. В условиях сравнительно скромного финансирования вопрос эффективной организации геолого-разведочных работ становится особенно актуальным.

Рынок ГС можно разделить на два сегмента: сейсморазведочные работы (СР) и геофизические исследования скважин (ГИС). Для анализа были отобраны российские и иностранные компании с годовым оборотом по ГС в объеме более 250 млн руб. Данные компании по форме собственности подразделяются на несколько групп. Первую составляют компании с долевым участием российских ВИНК и их аффилированные структуры («Сургутнефтегеофизика», «ТНГ-Групп», «Газпромгеофизика» и «Ноябрьскнефтегеофизика»). Они имеют надежный рынок материнской компании, недоступный для сторонних игроков. Во вторую группу входят независимые отечественные сервисные компании. Часть из них – многопрофильные организации, где ГС сочетается с другими видами нефте-

сервиса («Геотек Холдинг», «Римера», «Холдингнефтегаз»), другая часть представлена чисто геофизическими компаниями как с государственным участием, так и полностью частными. Компании этой группы испытывают постоянный прессинг со стороны отечественных нефтегазовых компаний и иностранного сервиса, который стремится закрепиться на российском рынке. Наконец, особую группу образуют иностранные сервисные компании – лидеры мирового нефтесервиса: «Schlumberger», «Weatherford», «Halliburton», «Baker Hughes». Не встречая противодействия со стороны государства и отечественных нефтегазовых компаний, они год за годом наращивают свое присутствие на российском рынке сейсморазведки, поглощая независимые компании. Наибольшую активность проявляет «Schlumberger», которая приобрела «Тюменьпромгеофизика», «ПетроАльянс», «Красноярскнефтегеофизика», 27 % акций «Башнефтегеофизики» и др. Компания «Baker Hughes» владеет «Оренбургнефтегеофизикой», а «Weatherford» пытается приобрести у «Газпромнефти» «Ноябрьскнефтегеофизика». В эту группу входит компания «Интегра», собственниками которой фактически являются американские и европейские инвестиционные фонды.

Суммарный объем российского рынка СР в 2011 г. можно оценить в 1,14 млрд долларов. На рынке фактически представлены два крупнейших игрока «Геотек-Холдинг» и «Интегра», доля которых составляет более половины всего объема рынка. К средним по объему компаниям относятся «ТНГ-групп», «Севморнефтегеофизика», «Башнефтегеофизика», «Дальморнефтегеофизика». На долю остальных компаний приходится около 10 % (рис.1).

Рынок ГИС более дифференцирован по сравнению с рынком сейсморазведки. Тем не менее доля пяти крупнейших компаний также достаточно велика – 70 % от всего объема (рис.2).

Анализ долей рынка, занимаемых компаниями с различными формами собственности, позволил сделать следующие выводы (рис.3).

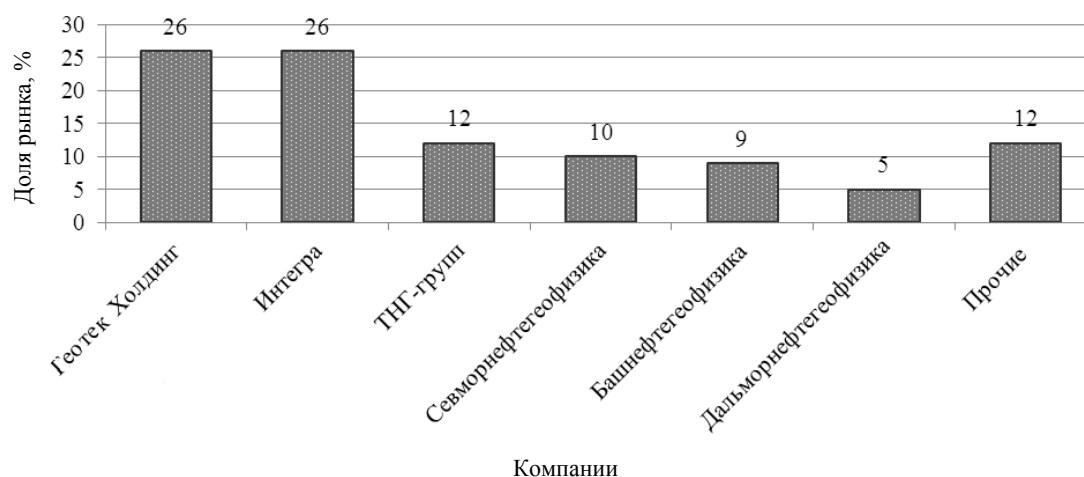


Рис.1. Российский рынок сейсморазведочных услуг в 2011 г.

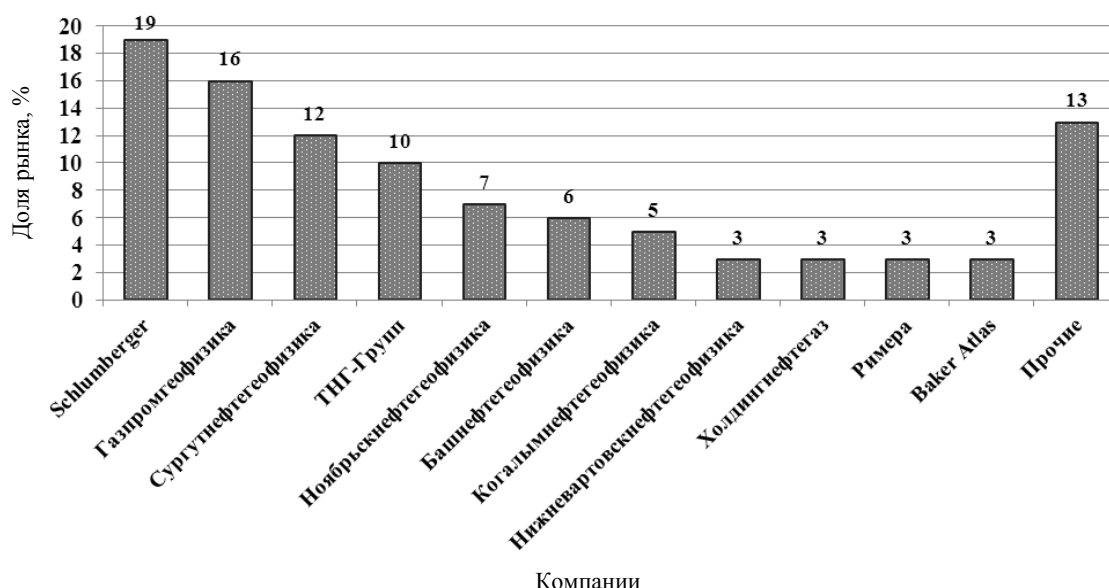


Рис.2. Российский рынок ГИС в 2011 г.

1. Доля иностранных компаний на обоих рынках составляет четверть от всего объема, что не является критичным значением для развития отечественных компаний.

2. Доля компаний с долевым участием российских ВИНК почти в 3 раза ниже на рынке сейсморазведки по сравнению с ГИС. Это означает, что на рынке сейсморазведки без борьбы распределяются лишь чуть более 10 % от всего объема работ, а на рынке ГИС почти половину объема работ делают компании с долевым участием российских ВИНК, которые в основном получают зака-

зы от материнских компаний. Это крайне отрицательно сказывается на независимых отечественных компаниях и на конкурентоспособности всего отечественного ГИС-сегмента, так как компании с долевым участием российских ВИНК имеют все средства для развития, но не имеют стимулов к нему. В независимых отечественных компаниях ситуация противоположная. В итоге отечественный ГИС-сервис не выдерживает конкуренции с иностранными нефтесервисными гигантами и с каждым годом сдает свои позиции.

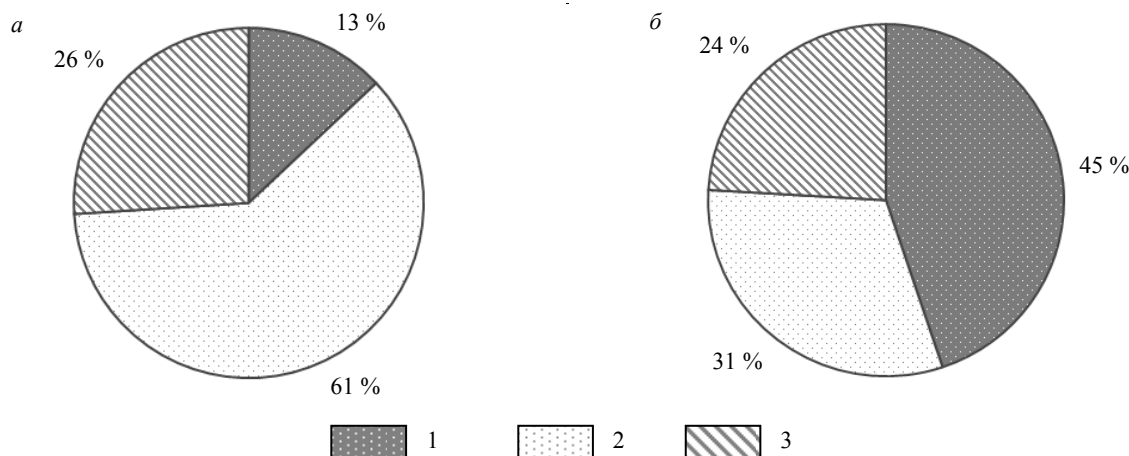


Рис.3. Российский рынок СР (а) и ГИС (б)

1, 2 и 3 – компании с долевым участием ВИНК, независимые отечественные компании и иностранные сервисные компании соответственно

Итак, ситуация на рынках СР и ГИС похожа на олигополию, хотя еще в середине 2000-х гг. они были достаточно дифференцированы. Попробуем проанализировать причины произошедшего.

Негативные последствия мирового экономического кризиса наиболее остро проявились в 2009 г., когда рынок геофизического сервиса снизился на 10 %. В 2010 г. несмотря на некоторый рост физического объема работ сам рынок практически не показал никакого роста, так как цены остались на уровне 2009 г. и заказчики (нефтегазовые компании) продолжали экономить за счет геофизических компаний. Был нарушен хрупкий баланс интересов, сложившийся на рынке геофизических услуг. При проведении тендеров вопросы качества, эффективности и безопасности геофизических работ отошли на задний план, уступив первенство стоимостным показателям. Уровень цен на ГС сравнялся, а в ряде случаев упал ниже себестоимости. Условия выполнения и финансирования работ, устанавливаемые нефтегазовыми компаниями, стали носить явно выраженный дискриминационный характер. Например, срок оплаты выполненных работ был увеличен с 30-60 дней до 120 дней, а договоры заключались на короткий срок и без авансирования. Появилось большое количество недобросовестных подрядчиков, широко практикующих откровенный дем-

пинг при низком качестве и большом риске потерь, связанных с аварийностью и безопасностью.

Крупные отечественные геофизические компании в таких условиях лишились возможности инвестирования в развитие новой техники и технологий, а многие из более мелких и вовсе оказались на грани банкротства. Соответственно лишились источников финансирования отечественные компании, занимающиеся разработкой наукоемкой геофизической аппаратуры и программного обеспечения, а затем резко упал сбыт у компаний геофизического приборостроения. Неблагоприятной в целом для отечественного сервиса ситуацией воспользовались иностранные компании. Располагая необходимыми финансовыми средствами, они стали вкладывать капитал в поглощение ключевых игроков. Последовавший за первой фазой кризиса рост мировых цен на нефть до 100 долларов и более за баррель не смягчил ценовой политики заказчиков. Все это способствовало более активному вхождению иностранных игроков на российский рынок.

Таким образом, среди основных причин, побуждающих отечественные компании к интеграции с западными транснациональными корпорациями, выделим следующие:

- критическое финансовое положение многих компаний, которое сложилось в результате крайне низкого уровня цен на гео-

физические услуги в 2009-2010 гг. В США, например, уровень затрат на сервис в расчете на добытый баррель нефтяного эквивалента в 4,7 раза выше, чем в России;

- отсутствие технологий и оборудования, требуемых для проведения геофизических работ в соответствии с современными стандартами качества и в новых условиях, например на шельфе Северного Ледовитого океана;

- отсутствие поддержки со стороны государства;

- затрудненный выход на зарубежные рынки;

- возможная угроза усиления на российском рынке конкуренции со стороны зарубежных компаний, например, китайских, которые уже активно увеличивают свою долю на рынках Латинской Америки и Африки.

Для анализа возьмем наиболее крупную интеграцию последних лет – сделку ГК «Интегра», «Schlumberger» и ЗАО «Геотек Холдинг», объединивших свои сейсморазведочные активы, работающие в России. В новой совместной компании ГК «Интегра» получит 36 %, «Schlumberger» 12 %, «Геотек» 52 %. По разным оценкам, новая компания не только станет лидером российского рынка, но и выйдет по числу сейсмических партий на 3-4-е место в мире. Вместе с активами ЗАО «Геотек Холдинг» она оценивается в 600-900 млн долларов (исходя из показателей EBITDA участников СП за 2010 г.). Планируется получение синергетического эффекта в размере не менее 15 млн долларов. При этом особенно стоит отметить тот факт, что контрольный пакет акций в новой компании будет принадлежать российской компании «Геотек Холдинг». Это слияние открывает огромные перспективы перед отечественным нефтесервисом не только в России, но и на зарубежных рынках.

Положительные стороны иностранной интеграции состоят в следующем:

- получение доступа к новейшим технологиям крупнейших мировых нефтесервисных компаний;

- увеличение инвестирования в инновации за счет роста финансовых возможностей;

- расширение доступа к зарубежным рынкам;

- увеличение возможностей роста;

- синергетический эффект, в том числе существенное снижение накладных расходов;

- повышение качества управления.

Негативные последствия иностранной интеграции впечатляют не меньше:

- ущерб государственной и энергетической безопасности при разведке и разработке энергетических ресурсов России;

- чрезмерная монополизация и потенциально возможное кратное повышение до мирового уровня внутренних цен на ГС для нефтегазовых компаний;

- техническая, технологическая и информационная зависимость отечественных нефтегазовых компаний от иностранного сервиса;

- сокращение рабочих мест в науке, приборостроении и других высокотехнологических отраслях отечественной экономики.

В Китае местные компании смогли успешно выдержать конкуренцию с зарубежными гигантами, доля которых там не превышает 3 %. Но ситуации в Китае и в России существенно различны. В России последние 20 лет финансирование НИОКР в секторах ГИС и сейсморазведки со стороны государства и со стороны нефтегазовых компаний практически отсутствовало. Минэнерго РФ и большинство ВИНК инвестированием в развитие геофизической техники и технологий вообще не занимаются. В 2010 г. общий объем затрат со стороны сервисных и приборостроительных компаний на НИОКР в геофизической области составил по России в целом примерно 10-15 млн долларов, а правительство Китая в том же году выделило на НИОКР только в области ГИС 10 млрд юаней (примерно 1,5 млрд долларов) сроком на 5 лет. В то же время затраты «Schlumberger» на НИОКР для обеспечения лидирующих позиций в нефтегазовом сервисе оцениваются в 1,5 млн долларов в день.

В связи с вышеизложенным можно предложить следующий ряд государственных мер для поддержки развития геофизического сервиса в России:

- Осуществление части расходов по фундаментальным исследованиям с помощью частно-государственного партнерства (например, в лице «Росгеологии»). Инвестирование в венчурные проекты, новые технологии, перспективные разработки.

- Финансирование государством детальной геологоразведки участков, которые выставляются на аукцион, так как нефтегазовые компании в данный момент не слишком заинтересованы в мало изученных участках. От этого выиграют не только сейсморазведочные компании, но и само государство, которое с большей вероятностью продаст эти участки и получит при этом более крупные платежи, а также налоги, дополнительные рабочие места и новую инфраструктуру.

- Государственное стимулирование проведения геолого-разведочных работ нефтяными компаниями. Можно предложить им льготное налогообложение для затрат конкретно на сейсморазведку или ГИС или на федеральном уровне зафиксировать затраты на геологоразведку в размере определенного процента от выручки от реализации добываемой нефти, как это было сделано с расходами на НИОКР.

- Ужесточение контроля за соблюдением лицензионных соглашений и введение обязанности недропользователей заключать как минимум двух-трехлетние договоры на геологоразведку. Это существенно снизит

риски и затраты геофизических компаний, что также приведет и к снижению стоимости их работ.

- Введение укрупненных тарифов на проведение геофизических исследований, обязательных для применения на территории Российской Федерации. Предусмотренный тарифом уровень цен позволит геофизическим предприятиям решать проблемы технического оснащения, финансирования НИОКР, социальной защиты персонала.

Формирование конкурентного рынка ГС и темпы его насыщения современными технологиями сегодня зависят от действий всех его участников. Нефтегазодобывающим компаниям необходимо ускорить процесс выделения собственных сервисных структур и принять меры к установлению экономически справедливых цен на услуги, чтобы рынок жил и развивался, а не выживал любым способом.

Таким образом, без государственной поддержки отечественные сейсморазведочные компании могут выдержать конкуренцию и продолжить свое развитие только при интеграции с зарубежными нефтесервисными компаниями, которые обладают новейшими технологиями, оборудованием и огромными финансовыми ресурсами. В ожидании новой волны мирового экономического кризиса предстоят новые слияния и поглощения на российском рынке геофизического сервиса.