

Вызовы «молодого» рынка

Несмотря на падение цен на нефть, нефтегазовый сектор имеет в России неплохие перспективы развития

Александра УТОЧКИНА,
ведущий аналитик исследовательской компании «Текарт»

Рынок сервисных услуг в нефтегазовом комплексе считается «молодым». Он зародился на постсоветском пространстве в результате приватизации геофизических трестов, ранее входивших в состав министерств.

На заре развития рынка (1990 годы) отечественные сервисные компании были представлены на нём массой мелких независимых игроков, специализировавшихся на разведочном и эксплуатационном бурении, а также текущем капитальном ремонте скважин (ТКРС). Для того времени вполне характерными явлениями были недопоставка услуг либо низкое качество проводимых сервисных работ со стороны российских предприятий.

В свою очередь, зарубежные сервисные компании в тот период активно осваивали наш рынок. Прежде всего, они предлагали услуги по интенсификации добычи и повышению нефтеотдачи пластов.

С 2000 годов, когда наблюдался рост мировых цен на нефть, интерес инвесторов к отрасли повысился. Были созданы крупные независимые российские компании, рынок стал более цивилизованным и прозрачным. Вследствие этого до 2008 г. данный сегмент оказался наиболее быстрорастущим в российской нефтегазовой отрасли.

В докризисный период тенденция увеличения стоимости сервисных активов была характерна для всего мирового рынка. Это связано с тем, что добывающие компании для обеспечения потребностей растущей экономики вынуждены поддерживать и даже наращивать добычу нефти и газа. Между тем, с течением времени продуктивность старых месторождений падает, и поэтому требуется всё больший объём услуг по повышению нефтеотдачи.



НАША СПРАВКА

Сервис в нефтегазовой отрасли – это комплекс услуг по разведке, разработке, эксплуатации и ремонту нефте- и газодобывающих скважин, а также работы в области интегрированного управления проектами.

Перечень основных сервисных услуг включает такие направления, как:

- геологоразведка, сейсморазведка, геофизические работы, направленные на выявление и подготовку перспективных нефтегазоносных геологических структур к дальнейшему поисковому бурению, а также геофизические исследования бурящихся, действующих или восстанавливаемых скважин;
- бурение и сопровождение бурения вертикальных, наклонных, наклонно-направленных и горизонтальных разведочных и эксплуатационных скважин, а также зарезка боковых стволов. К числу вспомогательных операций, выполняемых в процессе бурения и строительства скважин, относятся вышесказанные работы, сервис буровых растворов, цементирование и заканчивание скважин;
- текущий и капитальный ремонт скважин (ТРС, КРС, ТКРС, well workover). К данному сегменту относятся и работы по повышению нефтеотдачи пластов (ПНП) и интенсификации добычи нефти (ИДН);
- интегрированное управление проектами (Integrated project management, IPM).

Взлёты и падения

Стимулом для роста (в денежном выражении) сервисного рынка в России стало также уменьшение легкодоступных запасов нефти. Это вынудило добывающие компании перемещать свою деятельность в районы с более сложными условиями, вести разработку ресурсов шельфа. С каждым годом увеличивалось число сложных проектов. А следовательно, росли затраты на инжиниринг и сервис. В период 2003–2008 гг. средние ежегодные темпы прироста (CAGR) на российском рынке нефтесервиса достигли 22,3%.

Однако в 2009 г. девальвация рубля и снижение цен на оказываемые услуги спровоцировали замедление активности сервисных компаний. Падение рынка достигло 26,4%.

С конца 2009 г. наблюдается посткризисное восстановление отрасли. Среднегодовые темпы роста за последние семь лет составили 10,2%, объём реализации сервисных услуг увеличился с 14,5 млн долларов в 2009 г. до 27,8 млн долларов в 2016 г.

Драйверами роста нефтесервисного рынка стали сегменты эксплуатационного бурения, гидроразрыва пласта и текущего и капитального ремонта скважин. Так, показатели эксплуатационного бурения увеличивались не только за счёт большей проходки, но и благодаря расширению спектра задействованных технологий. Набирает популярность горизонтальное бурение (ГБ), зачастую реализуемое с гидроразрывом пластов (ГРП). Всё чаще в целях интенсификации нефтедобычи на скважинах с низким дебитом применяется зарезка боковых стволов (ЗБС).

В 2014–2016 гг. введение санкций со стороны США и ЕС привело к снижению темпов развития российского нефтесервисного рынка. Возникли сложности с привлечением капитала, технологий и оборудования. В результате объём потребления услуг в отрасли в 2015 г. составил около 27,5 млрд долларов. Оценочная величина рынка по итогам 2016 г. практически соответствует уровню предыдущего периода, она выросла всего на 1,1% (см. рис. 1).

Почти 97% всех сервисных услуг в России приходится на четыре основных региона: Западную Сибирь (71%), Восточную Сибирь и Дальний Восток (10%), Волго-Уральскую (9%) и Тимано-Печорскую (7%) нефтегазоносные провинции (см. рис. 2).

Рис. 1. Динамика российского рынка нефтегазового сервиса в 2008–2016 гг. *, %



Рис. 2. Региональная структура нефтесервисного рынка России в 2016 г., % (в денежном выражении)



Рис. 3. Структура российского рынка нефтегазового сервиса по видам услуг в 2016 г., % (в стоимостном выражении), оценка

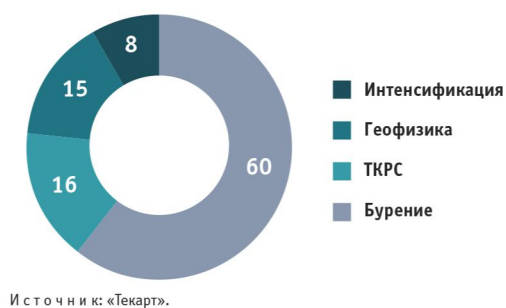
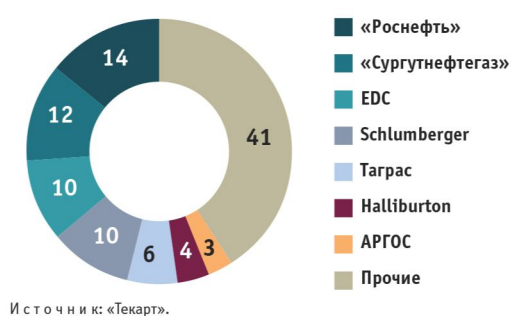


Рис. 4. Оценка структуры рынка нефтегазового сервиса в разрезе основных игроков в 2016 г., % (в денежном выражении)



В Западной Сибири расположен основной объём добывающих скважин и создана необходимая инфраструктура. Восточная Сибирь и Дальний Восток являются весьма перспективными регионами, несмотря на высокую себестоимость освоения месторождений. Это связано с необходимостью заполнения трубопроводной системы Восточная Сибирь – Тихий океан.

Высокий потенциал сервиса в Тимано-Печоре объясняется сложным геологическим строением месторождений и значительным объёмом залежей УВС (около 2,4 млрд т).

К другим регионам, богатым углеводородами, относятся южные районы РФ, шельф Каспийского и Баренцева морей. При наличии государственной поддержки и стабильно высоких ценах на нефть и газ в них возможно кратное увеличение объёмов сервисных работ. Однако отсутствие или недостаточное качество инфраструктуры (дороги, трубопроводы), а также суровые климатические условия и невысокие цены на нефть снижают интерес участников рынка к реализации ряда уникальных проектов.

Структура российского рынка по видам услуг, согласно данным «Текарт», в последние несколько лет является стабильной. Свыше половины общего объёма работ приходится на бурение, ещё 16–20% – на текущий и капитальный ремонт скважин, 14–16% – на геологоразведку. Оставшуюся часть занимают интенсификация добычи УВС и повышение нефтеотдачи пластов (см. рис. 3).

ЛИДЕРЫ И АУТСАЙДЕРЫ

Лидерами российского сервисного рынка являются собственные подразделения компаний «Роснефть» и «Сургутнефтегаз». Их суммарная доля превышает 25% совокупного объёма оказанных услуг (см. рис. 4). Среди не-

Табл. 1. Сегментирование рынка нефтегазового сервиса по типу основных игроков

Характеристика участников	Основные представители
Иностранные сервисные компании	
<ul style="list-style-type: none"> высокотехнологические услуги: интерпретация результатов сейсморазведки, бурение скважин со сложной геометрией, ГРП, колтюбинг и т. п.; высокий технологический уровень; привлекаются для выполнения одной или нескольких специализированных функций (например, подготовки буровых растворов) или комплексного управления проектами; основной недостаток – высокая стоимость проводимых работ. 	<ul style="list-style-type: none"> Baker Hughes: «Оренбургнефтегеофизика» CAT oil: «Катконефть», «Катобнефть», «Катойл-Геодата», «Катойл-Дриллинг», «Фил-ОрАм»; Halliburton: «Бурсервис»; KCA Deutag: «КСА Дойтаг Дриллинг», «КСА Дойтаг Раша»; Nabors Industries; Parker Drilling: «Паркер СМНГ Дриллинг»; Schlumberger: «ПетроАльянс», «Тюменьпромгеофизика»
Сервисные подразделения ВИНК	
<ul style="list-style-type: none"> выполняют основной объём работ на рынке; средний технологический уровень; в основном оказывают услуги только для материнской компании, однако при необходимости могут выступить в качестве подрядчиков для сторонних организаций; тенденция по выделению сервисных подразделений из состава ВИНК и переход на рыночные условия работы с материнской компанией. 	<ul style="list-style-type: none"> «Газпром»: «Газпром геологоразведка», «Газпром георесурс»; «Газпром нефть»: «Газпромнефть-Нефтервис», «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегазгеофизика»; «Роснефть»: «РН-Бурение», «РН-Сервис», «Удмуртнефть-Бурение», «Оренбургбурнефть», «Нижевартовскбурнефть», Нижевартовское предприятие по ремонту скважин-1; «Славнефть»: «Славнефть-Научно-производственный центр», Мегионское управление буровых работ; «Сургутнефтегаз»: Управление буровых работ, Управление по ЗБС и КРС, Управление ПНП и КРС, Управление поисково-разведочных работ (УПРР), Центральная база производственного обслуживания; «Татнефть»: Татарское геологоразведочное управление, «Севергазнефтепром», «Севергеология»
Независимые российские сервисные организации. Крупные компании/группы компаний широкого профиля	
<ul style="list-style-type: none"> наиболее значимые участники рынка в перспективе; часть компаний были созданы на основе активов ВИНК; проявляют наибольшую активность на рынке М&А за счёт приобретения специализированных компаний; средний технологический уровень 	<ul style="list-style-type: none"> Eurasia Drilling Company: Буровая компания «Евразия», «БКЕ-Шельф», «СГК-Бурение»; АРГОС: филиалы ЧУРС, КЕДР, ПРОМЕТЕЙ, СУМР; ГЕОТЕК Холдинг: Богучанская геофизическая экспедиция, «ГЕОТЕК-Восточная Геофизическая Компания», Илимпейская геофизическая экспедиция, «ГЕОТЕК Сейсморазведка», Оренбургская геофизическая экспедиция, «Ханты-Мансийск – геофизика», «Нарьян-Мар – сейсморазведка», «Севергеофизика»; Группа компаний «Интегра»: «Буровая техника», «Геофизсервис», «Интегра-Бурение», «Интегра-Сервисы», «Объёмтеремонт», «Смит Сайбириан Сервисез»; «Нефтьсервисхолдинг»: «Пермнефтеотдача», ПИТЦ «Геофизика», «Сервис трубопроводного транспорта», ФЛЭК, «СПО-Алнас»; ГК «Римера»: «Римера-Сервис», «Юганскнефтегазгеофизика»; Сибирская Сервисная Компания; «Газпром бурение»
Независимые российские сервисные компании. Средние и малые участники рынка	
<ul style="list-style-type: none"> значимый сегмент с точки зрения численности; как правило, это небольшие компании, привлекаемые для осуществления простых низкотехнологичных работ; они предлагают базовый набор услуг в небольших объёмах по низким ценам; часто прибегают к демпингу; низкая стоимость оказываемых услуг не позволяет им осуществлять инвестиции в перевооружение; неспособны предоставить решения «под ключ» 	<ul style="list-style-type: none"> «Волгограднефтегеофизика»; «Калиниградгеофизика»; «Калиниградгеофизика»; «Коминеттегеофизика»; «Краснодарнефтегеофизика»; «Пермнефтегеофизика»; «Самаранефтегеофизика»; «Саратовнефтегеофизика»; «Усинскгеонефть»; «Иркутскгеофизика»; «Якутскгеофизика»; «Самотлорнефтепромхим»

Источники: «Текарт».

зависимых подрядчиков крупнейшими игроками являются EDC (10%), Schlumberger (10%), Halliburton (4%) и АРГОС (3%).

На прочие компании, средние и малые, в совокупности приходится 41% объёма сервисных работ. Однако доля каждого участника не превышает 2%. Такие предприятия, как правило, оказывают услуги в области вспомогательного

сервиса для геофизики, строительства и ремонта скважин.

Основные иностранные сервисные компании, представленные на российском рынке, являются лидерами мировой индустрии: Schlumberger, Halliburton, Baker Hughes и Weatherford. Эти холдинги имеют более чем 50-летний опыт работы в США и других странах. При этом они умеют действовать совершенно в

различных геологических, климатических, экономических и политических условиях.

Как уже отмечалось, данные гиганты пришли в Россию в 1990 годы. Их экспансия заключалась в приобретении разрозненных региональных сервисных компаний, что позволило им лучше понять состояние конкретных направлений рынка и получить в распо-

ражение специалистов с опытом работы в местных климатических условиях.

Однако за последние два года обороты мировых лидеров сократились в среднем в два раза. Так, падение выручки в 2016 г. в сравнении с 2015 г. составило для Schlumberger – 21,7% (27,8 млрд долларов), для Halliburton – 31,8% (16,1 млрд), для Baker Hughes – 42% (9,8 млрд) и для Weatherford – 43,4% (5,6 млрд).

Основное конкурентное преимущество зарубежных игроков, которое позволило им закрепиться на рынке, – новейшие технологии сервиса. Иностранные корпорации одними из первых в России начали выполнять сложные гидроразрывы, перенесли на новый уровень услуги цементирования, подготовки буровых растворов и другие операции сопровождения бурения, впервые применили технологию колтюбинга. Они также удерживают первенство в области программных средств.

Вместе с тем, высокая стоимость услуг препятствует более глубокому проникновению мировых лидеров на рынок. Практика показывает, что российские нефтедобывающие компании предпочитают обращаться к отечественным подрядчикам. Услугами же иностранных корпораций они пользуются преимущественно в случае реализации сложных проектов. Кроме того, зарубежные партнёры имеют сильные позиции в области интегрированного управления проектами, задачи которого зачастую решаются силами российских компаний по договору субподряда.

В России также работают совместные предприятия, позиционирующие себя как представительства или отделения иностранных компаний: «Катконнефть», «Катобнефть» (оба – СП CAToil AG), «Рус Империял Групп» (Imperial Energy Corporation).

С точки зрения технологических возможностей сервисные структуры ВИНК относятся к среднему уровню участников рынка. Как правило, они имеют наиболее тесные связи с научными от-

Рис. 5. Объём (млрд руб., левая шкала) и динамика (изменения в % к предыдущему году) капитальных вложений в нефтяную отрасль в 2008–2016 гг. в рублёвом эквиваленте

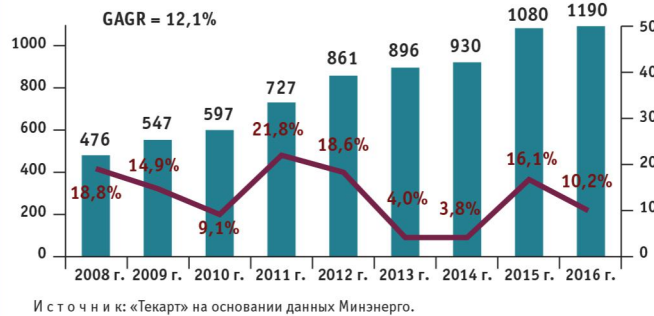


Рис. 6. Объём (в долларовом эквиваленте, млрд долл., левая шкала) и динамика (изменения в % к предыдущему году) капитальных вложений в нефтяную отрасль в 2008–2016 гг.

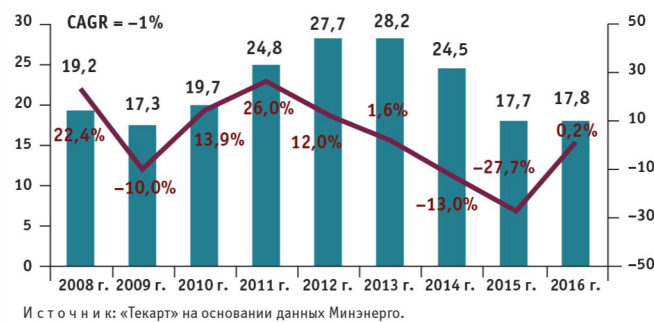
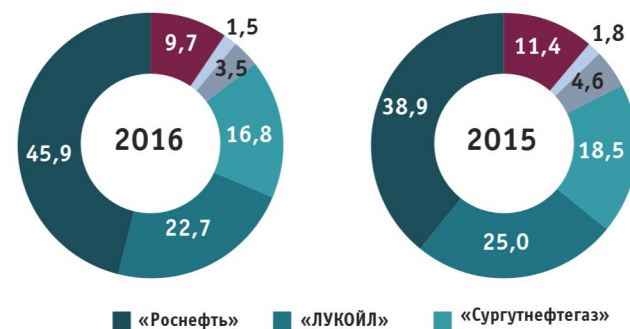


Рис. 7. Структура капитальных вложений в разрезе ВИНК в 2015–2016 гг. % (в денежном выражении)



раслевыми институтами и обладают рядом уникальных патентов. Их дополнительными преимуществами являются большой запас прочности и доступ к средствам материнской компании для финансирования закупки дорогостоящих основных фондов.

Среди независимых российских сервисных предприятий можно выделить два типа участников рынка:

- относящиеся к среднему уровню крупные компании широкого профиля;
- относящиеся к низшему уровню средние и мелкие фирмы.

Первые являются основой отечественного рынка сервиса. Часть предприятий этой группы были созданы на базе активов, выведенных из состава ВИНК. Технологический уровень таких организаций оценивается как «средний», и мировому рынку они могут пока предложить лишь «стандартные услуги». Но их плюс – оптимальное соотношение цена/качество (по сравнению с общепризнанными лидерами глобального рынка).

Средние и мелкие компании представлены в основном организациями, которые были основаны в советские времена. Они обычно имеют значительный опыт работы в одном географическом регионе. Однако «технологичность» предоставляемых услуг остаётся на относительно низком уровне.

Помимо компаний, созданных в советский период, появляются новые предприятия, которые стремятся занять определённые ниши. Впоследствии они либо переходят в разряд широкопрофильных компаний, либо перепродают свой бизнес другим участникам рынка.

БАРЬЕРЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Ключевым показателем развития нефтегазового

сервиса является объём капитальных вложений в добычу, транспортировку и переработку углеводородов. По данным Минэнерго, в 2016 г. он составил 1,19 трлн рублей, что выше уровня предыдущего периода на 10,2% (см. рис. 5).

В долларовом выражении объём инвестиций показывал рост до 2013 г. (см. рис. 6). Однако падение мировых цен на нефть и девальвация рубля обусловили



«Газпром»

в 2014–2015 гг. снижение капвложений до 17,72 млрд долларов. В 2016 г. этот показатель практически не изменился (+0,2%).

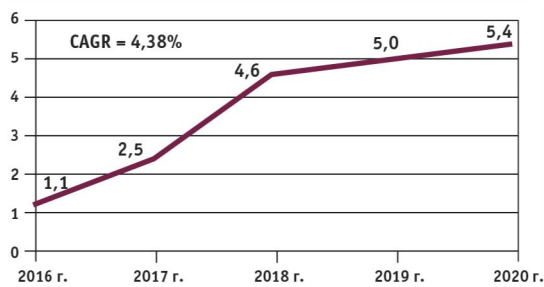
Лидерами по размеру инвестиций являются крупнейшие нефтяные компании – «Роснефть», «ЛУКОЙЛ» и «Сургутнефтегаз». На их долю суммарно приходится свыше 80% капвложений (см. рис. 7).

Рынок нефтегазового сервиса развивается в соответствии с рядом основных тенденций. Первая из них – расширение собственного или аффилированного сервиса нефтегазовых компаний. Данный тренд во многом определяется геополитической ситуацией: импорт оборудования для добычи нефти на сложных месторождениях и на арктическом шельфе стал невозможен. Это заставило российских игроков задуматься о возвращении в сектора нефтесервиса и производства оборудования.

Первой из отечественных ВИНК увеличить своё присутствие в нефтесервисе решила «Роснефть». В её планах – рост доли собственного бурового сервиса до 75–80%. На данный момент проведена реорганизация компании «РН-Бурение»: в её структуру вошли Оренбургская буровая компания и бывшие буровые активы Weatherford в России. Ожидается, что примеру «Роснефти» могут последовать и другие ВИНК.

Вторая тенденция – консолидация рынка, укрепление позиций основных игроков. Ожидается, что сервис в этом плане повторит тенденции развития сектора добычи. Со временем, помимо

Рис. 8. Прогноз темпов роста российского рынка нефтесервиса до 2020 г., % к предыдущему году



Источники: «Текарт».

структурных сервисных подразделений ВИНК, на рынке останется 8–9 крупных компаний.

Третья тенденция – влияние санкций. В связи с введением ограничений поставок оборудования со стороны США и ЕС доступ к некоторым высокотехнологичным операциям в нефтесервисе оказался закрытым. Это, в свою очередь, приводит к повышению спроса на услуги российских предприятий.

Ещё один немаловажный фактор – диверсификация услуг, повышение эффективности сервиса. Из крупных компаний выделяются обособленные подразделения, выполняющие различные виды технологически сложных работ. Этому способствует рост спроса на такие сервисы, как горизонтальное бурение, ГРП, ТКРС и геофизические операции.

К числу основных барьеров развития рынка в среднесрочной перспективе можно отнести сдержанный характер

капвложений (+0,2% в долларовом эквиваленте по отношению к 2015 г.), высокий износ производственных и основных фондов, а также уже упоминавшиеся ограничения на импортные поставки высокотехнологичного оборудования.

Отметим, что объём инвестиций, направляемый российскими нефтедобывающими компаниями на разработку новых месторождений и капитальный ремонт скважин, значительно меньше тех

средств, которые выделяются ведущими зарубежными компаниями НГК. Так, ежегодный объём мирового рынка нефтесервиса, по разным оценкам, составляет от 300 до 700 млрд долларов.

Тем не менее спрос на сервис будет расширяться. Учитывая, что Россия является крупнейшей нефтедобывающей страной в мире, а также такие факторы, как ежегодный рост фонда эксплуатируемых скважин, освоение месторождений в новых регионах со сложными условиями (Восточная Сибирь, Дальний Восток, шельф), низкая насыщенность рынка (по сравнению с США), российскому сервису предоставляются благоприятные возможности для развития.

По прогнозам компании «Текарт», в период до 2020 г. среднегодовые темпы роста рынка составят почти 4,4%. В результате подобной динамики объём услуг к указанному году может достигнуть 33 млрд долларов (см. рис. 8).