

# МЕЖОТРАСЛЕВОЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

При поддержке:



ТПП РФ



Издатель:



Межотраслевой экспертно-аналитический центр

## СТАТЬИ И КОММЕНТАРИИ.

Тематическое приложение

февраль 2024

*Перед Вами очередной выпуск тематического приложения к Бюллетеню Экспертно-аналитического центра Союза Нефтегазопромышленников России.*

*Текущий выпуск представляет из себя научно-популярную статью на острую в настоящий момент тематику санкционного давления Запада.*

Материал опубликован в журнале «Бурение и нефть» №1 (2024)

## Нефтесервису нужен «рыночный рынок»



**Карпов Валерий Борисович**, Исполнительный директор Югранефтепром;  
**Борисов Владимир Александрович**, Общероссийская Ассоциация нефтегазосервисных компаний, г. Тюмень, Президент;  
**Андрианов Валерий Валентинович**, к.п.н., доцент Финансового университета при Правительстве РФ;  
**Черных Сергей Петрович**, Старший Советник Межотраслевого экспертно-аналитического центра



В современных условиях успешность нефтегазового бизнеса зависит от множества факторов, самыми важными из которых являются доступ к ресурсам, технологические возможности разработки месторождений со сложными коллекторами, сроки и стоимость осуществления проектов. И все эти задачи решает нефтегазовый сервис, который на основе новейших методов и современного оборудования позволяет вовлечь в эксплуатацию сложные запасы, повысить эффективность бурения, сократить сроки и снизить стоимость освоения объектов. Учитывая общую глобальную тенденцию к ухудшению геологических условий разработки новых запасов (поскольку самые доступные и «легкие» месторождения уже истощены), роль сервиса стремительно повышается, что обуславливает более высокую динамику его роста в объемном и ценовом выражении по сравнению с темпами производства углеводородного сырья.

### **Нефтесервис ставит рекорды**

По прогнозу The Business Research Company, в следующем году глобальный рынок нефтесервиса вырастет на 6,5% год-к-году, до 191,2 млрд долларов (против 180,3 млрд в 2023 году), а к 2027 году его объем достигнет 241,41 млрд долларов (рост в среднем на 5,9% в год). По мнению аналитиков данной компании, основным фактором роста станет развитие сланцевой добычи в США, а преобладающей тенденцией послужит внедрение новых технологий во всех сегментах нефтесервиса.

Еще более масштабные оценки и более благоприятные прогнозы приводит отечественная консалтинговая компания «Яков и Партнеры». Согласно ее расчетам, объем глобального сервисного рынка в 2022 году составил 267 млрд долларов, а к 2030 г. он вырастет на 69%, до 451 млрд долл., вплотную приблизившись к показателям 2014 г. Такой сценарий может быть реализован при условии сохранения текущих объемов производства сырья и при стабильно высоких ценах на нефть.

В России также отмечается обнадеживающая динамика. В 2022 году на фоне роста добычи нефти в стране на 2% (до 535 млн т) отечественные сервисные компании продемонстрировали рекордные производственные и финансовые показатели. По данным Kasatkin Consulting, их совокупная выручка составила 1,79 трлн рублей, что является лучшим результатом с 2018 года. При этом рост отмечался во всех без исключения сегментах данного рынка. Рекордсменом тут стал текущий и капитальный ремонт скважин (ТКРС), в котором выручка увеличилась на 24%, до 293 млрд руб.

Прекрасно выглядят и показатели бурового сервиса. Так, объем проходки в прошлом году увеличился на 8,4%, до 28,4 млн м, а число новых скважин – на 6,8%, до 7866 единиц, что позволило нарастить выручку на 15,6%, до 609 млрд руб. Число операций по гидроразрыву пласта достигло 27 700 (+13,7%), а выручка данного сектора – 90 млрд рублей (+13,9%). Еще одна точка роста – геологоразведочный сервис, который подрос в ценовом выражении на 13,7%, до 249 млрд рублей. При этом наилучшая динамика отмечалась в области сейсморазведки и использования геоинформационных систем.

Безусловно, прошлогодний рост показателей не может не радовать. Однако в нынешнем году, по оценкам Kasatkin Consulting, объем рынка нефтесервиса в России сожмется на 6,1% по сравнению с 2022 г., до 1,68 трлн рублей. Это будет связано с выполнением Россией обязательств по добровольному сокращению добычи нефти на 500 тыс. баррелей в сутки. Но в перспективе, по мере восстановления глобального спроса на энергоресурсы, производственные показатели нефтяной промышленности могут вернуться на траекторию устойчивого роста (вопреки прогнозам некоторых западных экспертов о весьма скором достижении «нефтяного пика»), что потребует соответствующего развития



отечественного нефтесервиса.

### **Технологии как источник роста**

Насколько отечественный нефтесервис готов к новой стадии роста? Это будет определяться как минимум тремя факторами. Во-первых, темпами модернизации мощностей и внедрения новейших технологий. Во-вторых, степени развитости рыночной среды. А в-третьих, ролью государства.

Первый фактор, безусловно, критически важен. Как предупреждают аналитики консалтинговой компании «Яков и Партнеры», если не удастся преодолеть зависимость российской нефтяной отрасли от западного нефтесервиса и импортного оборудования, то добыча к 2030 году может упасть на 20%. Поэтому, как отмечает представитель «Яков и Партнеры» Андрей Стрельцов, отрасли необходимо объединить усилия и запустить процесс полномасштабного импортозамещения. В частности, требуется пересмотреть механизм взаимодействия добывающих компаний и российских нефтесервисов.

На данном пути уже достигнуты существенные успехи. Так, если по состоянию на 2014 год доля российского нефтегазового оборудования на отечественном рынке составляла лишь 43%, то к лету нынешнего года она достигла 63%, а концу года ее планируется довести до 65%. Среди наиболее критически важных направлений, нуждающихся в импортозамещении, можно выделить технологии бурения и гидроразрыва пласта, методы разработки трудноизвлекаемых запасов и шельфовых месторождений. В качестве примера можно привести налаживание производства в России роторных управляемых систем (РУС) – критически важного оборудования для наклонно-направленного бурения. Данный проект планирует к началу 2025 года реализовать компания «Технологии ОФС» (бывшая Baker Hughes в России). И, безусловно, для всех сегментов нефтесервиса предельно актуальной является тема создания отечественного программного обеспечения.

### **Рынок должен быть рынком!**

Вторым важнейшим фактором развития отечественного нефтесервиса служит совершенствование структуры рынка. Здесь мы в последнее время наблюдали существенные изменения. Так, по данным Kasatkin Consulting, за последние годы доля международных корпораций сократилась с 15% до 9% – прежде всего за счет ухода из РФ таких гигантов, как Baker Hughes и Halliburton. Хотя необходимо отметить, что в стране продолжают работать структуры, ранее принадлежавшие этим иностранным корпорациям, но сменившие бренд и перешедшие под контроль российского менеджмента – «Технологии ОФС» и SLB. В свою очередь, доля российских ВИНК выросла на 2 процентных пункта, до 33,8%. Оставшиеся 57,2% рынка приходятся на независимые компании, однако, как подчеркивают эксперты, около 15–20% можно назвать «условно-независимыми», поскольку они косвенно контролируются ВИНК или государством.

Таким образом, согласно сухим цифрам, в России вроде бы существует развитый рынок нефтесервиса. Но так ли это на самом деле? Во-первых, необходимо отметить, что десятилетия засилья иностранных корпораций-гигантов не прошли даром. При том, что зарубежные компании не имели доминирующего положения в отечественном НГК с точки зрения общих объемов работ, они все же контролировали наиболее высокотехнологичные сегменты, потеря которых, как уже отмечалось, грозит сокращением объемов добычи. Поэтому необходимы не только количественные, но и качественные изменения рынка – повышение роли именно высокотехнологичных российских предприятий, располагающих самым современным оборудованием, передовыми компетенциями и



высококвалифицированным персоналом.

Во-вторых, встает вопрос о том, является ли положительным фактором высокая степень участия самих отечественных ВИНК в нефтесервисном бизнесе. С одной стороны, это вроде бы позитивный момент – в тяжелый для отрасли период 1990-х – начала 2000-х годов некоторые компании сохранили в своей структуре сервисные подразделения и тем самым не попали в зависимость от тех же иностранных игроков. Типичным примером тут выступает ПАО «Сургутнефтегаз». Но, с другой стороны, попытки «иметь все свое», собственными силами осуществлять практически все нефтесервисные операции, ведет к торможению развития рыночных механизмов и в итоге делает отечественный нефтесервис еще более уязвимым перед лицом иностранных конкурентов.

Между тем, преимущества «настоящего» рынка в данной отрасли очевидны. Сегодня разработка и внедрение новых технологий во всех без исключения отраслях, в том числе и в нефтесервисе, достигли невиданных ранее темпов. И поддержание такой высокой динамики возможно только на основе жесткой конкуренции между равными по силе игроками, которые борются за клиентов, предлагая все новые и новые методы освоения запасов различных категорий и привлекая заказчиков выгодными тарифами на свои услуги. Если же та или иная ВИНК «замыкается в себе», пытается собственными силами закрыть потребности в нефтесервисе, она априори проигрывает в этой технологической гонке. Да и стоимость услуг в отсутствии соперничества с другими поставщиками, начинает неуклонно расти, что в итоге негативно отражается на себестоимости добычи и общих финансовых показателях компании.

Немаловажным фактором является и скорость выполнения работ, которая также выступает одним из элементов конкуренции. Опыт показывает, что «внутренний сервис» как правило менее расторопен, чем «внешний», поскольку он наперед обеспечен заказами и гарантированными платежами и спешить ему абсолютно некуда... Поэтому чтобы обеспечить высокую конкурентоспособность отечественного нефтегазового сервиса и его независимость от иностранных игроков необходимо создать, извините за тавтологию, именно «рыночный рынок»!

### **Консолидирующая роль государства**

Однако необходимость укрепления конкурентных механизмов не противоречит третьему из вышеупомянутых факторов развития сервисного рынка – наличию государственной поддержки. В данном случае роль государства может заключаться как в предоставлении определенных преференций отечественным игрокам, так и в создании новых организационных механизмов, способствующих росту нефтесервиса.

Сегодня государство использует широкий спектр механизмов для поддержки разработки и внедрения новых технологий в НГК – от целевых грантов и льготного финансирования наиболее важных проектов до мер поддержки спроса и стимулирования экспорта продукции нефтегазового машиностроения.

При этом масштабы государственного стимулирования технологического развития нефтегазового комплекса весьма значительны. По данным Минпромторга, на сегодняшний день оно распространяется на более чем 200 проектов, а общая сумма господдержки превысила 60 млрд рублей.

Однако многие эксперты отмечают, что главным препятствием на пути развития отечественных нефтегазовых технологий и сервиса служит отсутствие консолидации – со стороны как спроса, так и предложения. Зачастую нефтяные компании пытаются решить вопросы привлечения высокотехнологического сервиса поодиночке, изолированно друг от друга. В результате вместо того, чтобы создавать универсальные технологии и



масштабировать их (тем самым снижая себестоимость) нефтесервисные предприятия вынуждены подстраивать под капризы заказчиков, разрабатывать для них дорогостоящие индивидуальные решения.

Поэтому необходимо формирование единых стандартов и подходов к сервису, в том числе с участием государства. Что же касается консолидации предложения, то здесь имеет смысл задуматься о создании государственного сервисного оператора. Такая структура могла бы координировать действия отдельных рыночных игроков, объединять их усилия для реализации масштабных проектов, защищать интересы небольших предприятий при их взаимодействии с крупными ВИНК. Конечно, такую структуру должен возглавить руководитель, обладающий большим опытом работы в отрасли, в сервисе, причём на высочайших позициях, и при этом с опытом руководства на региональном уровне в нефтегазодобывающих провинциях, так ответственность будет очень высокой и в очень широком спектре вопросов. В любом случае, подобная консолидация, не противореча законам рынка, позволила бы поднять на принципиально новый уровень эффективность работы всего отечественного нефтегазового сервиса.