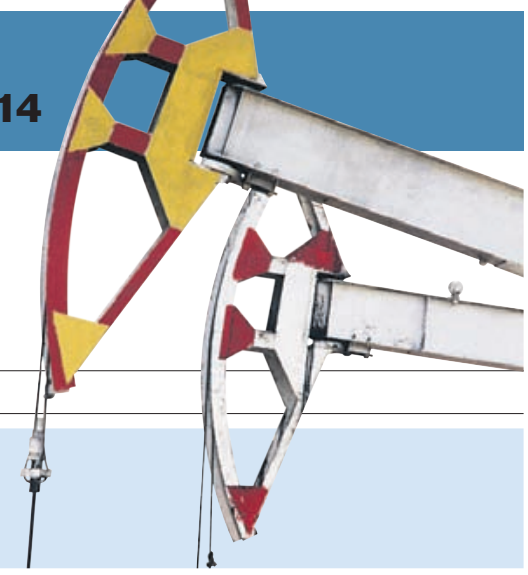




В феврале начал работу Суходольский завод «Спецтяжмаш» в Тульской области. Группа компаний «Нефтегазовые системы» при поддержке целого ряда европейских и российских банков реализовала уникальный проект, которому нет аналогов в России.

Тула открывает кран

— инвестиции —

● Программа комплексного обслуживания отечественного нефтегазового комплекса компании «Нефтегазовые системы» объединяет мощности крупнейших российских и зарубежных машиностроительных предприятий по проектированию, производству и продаже оборудования для предприятий ТЭКа. Среди ее участников — ЗАО «Тяжпромарматура», ООО «Электротяжмаш-Привод», сервисные и инженеринговые компании, а также научно-исследовательские институты. Суходольский завод специального тяжелого машиностроения будет встроен в производственную цепочку ЗАО «Тяжпромарматура» в качестве поставщика заготовок для производства запорно-регулирующей арматуры больших размеров. Эта продукция востребована ключевыми потребителями компании, эксплуатирующими магистральные трубопроводы.

Строительство Суходольского завода специального тяжелого машиностроения стало крупнейшим проектом подобного рода, реализованным за последние 20 лет не только на территории Тульской области, но и в целом в стране. Новый завод будет специализироваться на изготовлении штампованных изделий массой от 0,6 до 20 тонн из круглой заготовки и листового проката методом горячей штамповки с помощью мощнейшего в Европе гидравлического пресса. По словам губернатора Тульской области Владимира Груздева, крупный инвестиционный проект был воплощен в жизнь в непростое время — сразу после глобального финансового кризиса, когда многие компании ограничивают свои инвестиции. «В случае с Суходольским заводом риски инвесторов не только оправданы, но и хорошо рассчитаны. Мы надеемся, что новый завод будет загружен заказами на 100%. В Тульской области менее чем за три года фактически в чистом поле удалось создать производственные мощности, которые способны выпускать продукцию мирового уровня», — отметил губернатор. Введение в эксплуатацию «Спецтяжмаша» не только послужит формированию промышленного кластера на территории Алексинского района Тульской области, но и создаст значительное количество высококвалифицированных рабочих мест.

«Тяжпромарматура» (Алексинский завод тяжелой промышленной арматуры) — одно из старейших предприятий российского машиностроения, основано в 1728 году. Алексинский завод более 70 лет специализируется на проектировании и производстве трубопроводной арматуры. ЗАО «Тяжпромарматура» — крупнейшее в России пред-



Красную кнопку запуска нового предприятия нажали акционер Суходольского завода «Спецтяжмаш» Марк Шабад, заместитель полпреда президента России в ЦФО Мурат Зязиков и губернатор Тульской области Владимир Груздев (слева направо)

приятие по выпуску трубопроводной арматуры для газовой, нефтяной, химической и энергетической отраслей промышленности. На удовлетворение потребностей «Тяжпромарматуры» будет направляться до 30% продукции нового Суходольского завода, остальное планируется продавать на рынке.

Уникальность завода заключается в современном оборудовании. Гидравлический пресс немецкой компании Schuler не имеет аналогов ни в нашей стране, ни в Европе. Методом горячей штамповки на прессе будут изготавливаться детали из толстолистового проката, в том числе сложной конфигурации и больших габаритов. Инновационные решения были разработаны специалистами конструкторских и производственных подразделений «Нефтегазовых систем». Новые технологии позволяют Алексинскому заводу тяжелой промышленной арматуры повысить эксплуатационные свойства конструкции шаровых кранов за счет уменьшения количества сварных швов полукорпуса и, что не менее важно, существенно сократить время на производство шарового крана, а значит, более оперативно выполнять заказы потребителей.

Мощности нового завода и его технологии позволяют выпускать продукцию для самых разных отраслей промышленности, в том числе атомной, химической, кораблестроительной, горнодобывающей и других. Уже сейчас на завод «Спец-

тяжмаш» поступило свыше 60 заказов на производство уникальной продукции. Однако основными заказчиками должны стать нефтегазовые компании. 4 февраля была проведена опытная штамповка одного из видов продукции, которая будет выпускаться заводом, — полукорпуса шарового крана (запорной арматуры, применяемой в газотранспортной системе). В планах «Спецтяжмаша» — производство полукорпусов шиберной задвижки и обратных клапанов, фланцев, а также корпусов задвижек для тепловой и атомной энергетики, фасонных деталей для трубопроводов.

В финансировании проекта строительства Суходольского завода приняли участие Европейский банк реконструкции и развития, немецкий банк DEG, скандинавская банковская группа Nordea и российский Алеф-банк. «Нефтегазовые системы» смогли привлечь в этот проект более 6 млрд рублей. Заместитель полномочного представителя президента России в Центральном федеральном округе Мурат Зязиков считает, что открытие Суходольского завода является знаковым событием для Российской Федерации не только потому, что в страну пришли значительные инвестиции. «Оказалось, что сегодня в Тульской области могут построить современное, конкурентоспособное на мировом рынке инновационное предприятие. Вновь создать в стране бюджетообразующее производство, на котором открываются трудовые места для нескольких сотен россиян», — заявил Мурат Зязиков. Благодаря строительству Суходольского завода «Спецтяжмаш» Тульская область становится сегодня регионом возрождения лучших традиций в истории российской промышленности.

Мария Кутузова

Ресурсы ждут

— технологии —

Мировой нефтегазовый сервис стоит на переднем крае разведки и разработки углеводородных запасов, по сути дела, компании этого сектора — единственные, кто напрямую работает с ресурсами нефти и газа и обладает наиболее достоверной информацией о том, сколько, где, когда и по какой цене их можно добыть.

На суше и на море

Объем мирового нефтесервисного рынка, по разным оценкам, превышает \$300 млрд. Рост его за последние годы составил 10%. Эти данные касаются публичных нефтесервисных компаний. Крупнейшие нефтедобывающие компании заняты в настоящее время возобновлением запасов нефти и расширением ресурсной базы в условиях высоких цен на сырье и роста мирового спроса на энергоносители. Капитальные вложения в мировую нефтегазодобывающую промышленность растут более чем на 15% в год, отсюда и высокий спрос на услуги сервисников. Главным сегментом сервисного рынка являются буровые работы, на которые приходится более 70% инвестиций в нефтегазодобычу.

Сегодня во всем мире происходит истощение традиционных месторождений, нефть и газ становятся все более труднодоступными. Взоры нефтегазовых компаний устремляются к шельфу. Растет доля морского бурения в структуре сервисных услуг — в настоящее время она составляет пятую часть глобального нефтесервисного рынка. Наиболее активны в этой области Бразилия, Норвегия, Мексика, а также ряд африканских государств.

Нужно отметить и высокую стоимость нефтесервисных услуг при бурении на шельфе, что стимулирует интерес сервисных компаний к участию в таких проектах. По прогнозам, к 2030 году морская добыча нефти будет обеспечивать примерно треть мировых потребностей в этом сырье. Причем доля нефти, извлеченной на глубоководье, достигнет примерно 10% поставок ее на мировой рынок. Согласно оценкам одной из крупнейших нефтесервисных компаний, Schlumberger, в ближайшие четыре года начнется освоение около 200 новых глубоководных месторождений. Только за 2012 год в мире были введены в строй 34 новые буровые установки, которые могут работать на глубоководье. И есть все предпосылки для дальнейшего роста этого сегмента.

Стоит отметить и консолидационные процессы в секторе. Например, в 2012 году ключевым событием стало слияние EnSCO и Pride International, благодаря чему появилась третья в мире по величине компания, специализирующаяся на предоставлении услуг морского бурения и получившая в свое распоряжение крупнейший флот самоподъемных буровых установок.

Среди остальных сегментов мирового рынка нефтесервиса самый значительный рост показывает сектор услуг по повышению нефтеот-

дачи, на долю которых приходится около 20% мирового рынка. Это связано прежде всего с истощением эксплуатируемых месторождений. Нельзя не отметить и такую тенденцию на нефтегазовом рынке, как освоение сланцевых ресурсов углеводородов. В США инвестиции в данный сегмент исчисляются миллиардами долларов. Здесь активны как местные компании, так и зарубежные, стремящиеся через приобретение соответствующих предприятий получить доступ к перспективным технологиям.

Европейские компании также активизируются на сервисном рынке. В условиях истощения собственных месторождений (в частности, в Северном море) местные игроки выходят в другие регионы мира. Их интересует прежде всего разработка месторождений Арктики. Главное преимущество компаний региона (впрочем, как и крупнейших американских сервисных компаний) заключается в наличии у них новейших технологий.

Особняком стоят китайские нефтесервисные компании, которые в последние годы проводят активную экспансию на мировых рынках. Зачастую им удается потеснить конкурентов за счет ценового демпинга. Характерный пример входа нового игрока в такой сектор нефтесервиса, как геофизические услуги: китайская BGP, «дочка» CNPC, в последнее время вытесняет конкурентов из проектов в Латинской Америке и Африке.

При этом BGP активно поддерживается государством и может выполнять некоторые проекты даже себе в убыток. Однако у китайских игроков есть и слабая сторона: попробовав поработать с ними, многие компании проявляют недовольство их чрезмерно агрессивной маркетинговой политикой.

Активность китайских игроков имеет под собой серьезную основу. Линия китайского руководства — обеспечение независимости от зарубежного сервиса и экспансия на мировой нефтесервисный рынок. Стоит напомнить, что при вступлении в ВТО Китай попросил восемь лет на модернизацию своего нефтегазового сервиса. Это было возложено на нефтегазодобывающие компании КНР. Для закупки техники и оборудования были выделены достаточные финансовые средства. В итоге местные сервисные компании оказались конкурентоспособными на мировом рынке. Лишь после этого на внутренний рынок Китая были допущены зарубежные компании. Сегодня доля иностранного нефтегазового сервиса на рынке КНР составляет не более 4–5%.

Чужие среди своих

Российский нефтесервисный рынок, по сути, решает те же проблемы, что зарубежный, но, что называется, со своей колокольни. Занимая лидирующие позиции по запасам нефти и газа, Россия отстает по объемам нефтесервисного рынка. Его емкость оценивается в \$24–26 млрд. Около \$12 млрд приходится на сектор бурения. Нужно отметить, что этот рынок уже преодолел последствия кризиса

2008 года и на треть вырос по сравнению с докризисным 2007 годом.

На рынке действует около 200 нефтесервисных компаний, которые условно можно разделить на три категории: аффилированные с нефтегазодобывающими компаниями, крупные независимые сервисные предприятия, средние и малые игроки. На долю нефтесервисных услуг российских вертикально интегрированных нефтяных компаний («Роснефть», «Сургутнефтегаз», «Башнефть» и др.) приходится около 40% российского рынка (для сравнения: в 2003 году — более 80%). Крупнейшим поставщиком услуг из числа независимых нефтесервисных компаний является буровая компания «Евразия» в составе холдинга Eurasia Drilling Company. Средние компании с ограниченным количеством возможных услуг и мелкие компании, выполняющие одну-две технологические операции, скорее всего, не смогут избежать поглощения или вытеснения с рынка в ближайшем будущем.

Главная особенность рынка нефтесервиса в России — рост доли зарубежных игроков, прежде всего «большой четверки»: Haliburton, Weatherford, Schlumberger и Baker Hughes, на долю которых приходится примерно 18% российского рынка. Эти компании имеют значительные финансовые, технологические и кадровые ресурсы, которых нет у российских компаний. «Большая четверка» крупнейших сервисных компаний ежегодно вкладывает миллиарды долларов в сферу исследований и разработок. Этим и объясняются их сильные позиции в нашей стране.

Эксперты отмечают, что крупнейшие нефтесервисные корпорации контролируют применение передовых технологий в каждой стране, где работают. Технологические решения, которые уже не являются последним словом, как правило, продаются компаниям «второго уровня». На предприятиях российского нефтесервиса в последние годы произошло сокращение количества заказов, а это, в свою очередь, значительно снизило объемы производства отечественного бурового оборудования. Наблюдатели говорят о том, что в реальности объем работ, выполняемых зарубежными компаниями через подконтрольные им структуры, превышает 65%. За последние десять лет доля западных компаний на нефтесервисном рынке увеличилась в шесть раз, а российских — упала в два с половиной раза. Часть российских сервисных компаний продолжает работу, используя свой прежний бренд, несмотря на то что теперь принадлежит крупным зарубежным компаниям.

Многие сервисные игроки долгое время находились в составе вертикально интегрированных компаний. В 2000-х годах нефтяники начали выделять свои сервисные подразделения на аутсорсинг. Вновь образованные нефтесервисные предприятия не обладали возможностями, имевшимися у крупных зарубежных сервисных компаний, что и стало предпосылкой для их поглощения более сильными игроками.

с14

Реклама

От сложных задач к простым решениям

ВТБ ЛИЗИНГ

+7 (495) 514-16-51, www.vtb-leasing.ru

ОАО ВТБ Лизинг

нефтегазовый сервис

B2B • CENTER

ЦЕНТР ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВ



РЕКЛАМА

Отставшие тылы шельфовых проектов

Прошлый год вошел в историю российского нефтегазового комплекса как год старта промышленной добычи на арктическом шельфе: началась эксплуатационная стадия освоения Приразломного месторождения. А уже в ближайшее пару лет в этой сфере должен произойти настоящий прорыв. «Газпром» накопил в своем портфеле активов около 40 лицензий на изучение и разработку шельфовых блоков, а у «Роснефти» их даже больше — 46. И обе госкомпании уже объявили о своих намерениях в самое ближайшее время начать активную геологоразведку на шельфе.

— месторождения —

Шельф политэкономический

Как заявил в ходе конференции «Подряды на нефтегазовом шельфе» начальник управления техники и технологии разработки морских месторождений «Газпрома» Вадим Петренко, с 2014 по 2024 год должен быть осуществлен основной этап геологоразведочных работ на шельфе, включающий в себя строительство 40 поисково-разведочных скважин. В случае открытия месторождений на лицензионных участках (а вероятность этого достаточно высока) будет пробурено еще около 20 разведочных скважин. А после 2020 года планируется строительство, как минимум, пяти разведочных скважин в год в Баренцевом и Карском морях.

Но вопреки весьма распространенным среди широкой публики представлениям, арктический шельф в обозримой перспективе не будет играть значительной роли в российской добыче углеводородов. Согласно проекту Энергетической стратегии РФ на период до 2035 года, его доля в производстве нефти может составить не более 5%, а газа — до 10%.

Неверно и мнение о том, что арктический шельф — единственная реальная альтернатива истощающимся ресурсам Западной Сибири. «Существует вопрос выбора между разработкой шельфа и трудноизвлекаемых ресурсов. В той же баженовской свите ресурсов не меньше, а, скорее всего, гораздо больше, чем на шельфе. И с учетом инфраструктуры, существующей в Западной Сибири, расходы на ее эксплуатацию могут оказаться гораздо ниже, чем на осуществление морских проектов», — отмечает руководитель дирекции по стратегическим исследованиям в энергетике аналитического центра при Правительстве РФ Александр Курдин.

Поэтому освоение арктических акваторий — это задача не столько отраслевой, сколько общеэкономическая и даже политическая. Разработка шельфовых месторождений — стержень «Стратегии развития арктической зоны РФ и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года», подписанной Владимиром Путиным в феврале прошлого года. Именно осуществление

шельфовых проектов должно стать катализатором развития промышленности и социальной сферы в северных регионах страны.

По оценкам экспертов, инвестиции в освоение российского сектора Арктики могут составить от \$300 млрд до \$700 млрд, и это позволит существенно поднять экономику ряда прибрежных регионов, а также ответственное нефтегазовое машиностроение, которое в теории должно быть загружено заказами тех же «Газпрома» и «Роснефти».

Ставка на бракованный импорт

Но анализ хода осуществления данных проектов показывает, что они значительно «оторвались от тылов», то есть отечественная материально-техническая база для них не создана. «В принципе, за исключением подводного оборудования, российский промышленность располагает всей необходимой материально-технической базой для реализации шельфовых проектов в Арктике. К сожалению, после распада СССР имел место длительный перерыв в участии российских компаний, производящих профильное технологическое оборудование, в реализации морских проектов на территории РФ. Поэтому восстановление их позиций на рынке потребует определенных капиталовложений и активной поддержки со стороны государства», — отмечает генеральный директор ООО «Центр нефтегазовых исследований и технологий» Валерий Эпштейн.

Однако пока шельфовая эпопея не стала мощным стимулом для импортозамещения путем организации производства собственного оборудования. Да и уже имеющиеся технологические возможности отечественных предприятий используются крайне ограниченно. И в результате значительная часть вышеназванной суммы, предназначенной для «покорения Арктики», перейдет в карманы зарубежных компаний — поставщиков технологий, оборудования, морских судов и т. д.

Типичным примером этого стала история создания платформы «Приразломная». Она была заложена на ПО «Севмаш» еще в 1995 году, то есть ее сооружение растянулось на 18 лет! Это было обусловлено перебо-



РИФОРС/ЕВРО/ИСТОК/ТАС

Платформа «Приразломная» была заложена на ПО «Севмаш» еще в 1995 году, но ее сооружение растянулось на 18 лет

ми с финансированием, а также тем, что технические решения менялись буквально вплоть до момента сдачи платформы в эксплуатацию. Хотя разработка проекта и строительство велось в России, процент участия отечественных заводов в проекте оказался крайне мал — основные технологии и оборудование были закуплены за рубежом.

Казалось бы, ничего страшного в этом нет. В свое время и история русского флота начиналась с «голландских технологий». Но создание «Приразломной» не стало базой для использования лучших мировых практик и их обкатки в российских условиях. Как признавали источники в ООО «Газпром добыча шельф», до 80% оборудования, поставлявшегося для сооружения данной платформы, было браком и его приходилось возвращать обратно.

Не лучше ситуация и со строительством двух буровых установок для Кириного блока — «Северное сияние» и «Полярная звезда». Они были созданы на Выборгском судостроительном заводе (ВСЗ), и так же, как в случае с «Приразломной», доля закупок отечественного оборудования оказалась минимальной. Практически все верхние строения были созданы корейской компанией. Причем реализация данного проекта не только не способствовала укреплению технологической базы ВСЗ, но и поставила его на грань банкротства. Предприятие испытывало трудности с возвратом кредита Газпромбанку: он был взят с расчетом на то, что «Газфлот» закажет еще четыре

платформы, но этого не случилось. В результате финансового краха удалось избежать с помощью ВТБ.

Доступ отечественных машиностроителей к нефтегазовым проектам остается весьма ограниченным. Как отмечают эксперты, хотя тендерные процедуры у большинства ВИНК в последнее время существенно улучшились, все равно очень часто заказы получают «свои» компании или те фирмы, выбор в пользу которых был сделан намного раньше начала официальных закупок. Тендеры проводятся формально, а тендерная документация разрабатывается с расчетом на специфические возможности определенного участника.

Судя по всему, при реализации шельфовых проектов будут импортировать не только технологии и оборудование для платформ, но и суда обеспечения. По данным «Роснефти», к 2030 году ей потребуется 394 судов, в том числе 58 уже в 2014–2016 годах. В свою очередь, «Газпром» заявил, что ему необходимо 27 судов, в том числе 8 в ближайшие три года. Но на отечественных верфях пока не заказано ни одного судна.

Как же изменить эту ситуацию? Доктор экономических наук, профессор Андрей Коноплинник полагает, что с помощью механизмов частно-государственного партнерства или путем создания совместных предприятий с зарубежными компаниями на территории РФ должно быть организовано производство современного наукоемкого инновационного оборудования для шельфа. При этом должен быть максимально задействован потенциал отечественной науки, военно-промышленного комплекса и других передовых отраслей. Чтобы достичь этой цели, требуется создать соответствующие

инвестиционные стимулы и за пределами нефтегазового комплекса.

«При создании „шельфового кластера“ надо отталкиваться от спроса (причем, что важно, платежеспособного) на инновации со стороны нефтегазового комплекса, а не от возможностей „Сколково“ и ему подобных центров инновационной активности. У нас же пока зачастую пытаются что-то изобретать, а потом начинают предлагать это различным отраслям, выяснять, нужно им это или нет. Я считаю, что государство должно при помощи налоговых и неналоговых механизмов стимулировать фундаментальные исследования и НИОКР, позволяющие создать современное оборудование для освоения шельфа», — отмечает ученый.

Договариваться надо на берегу

Эффективной реализации шельфовых проектов препятствует и отсутствие координации действий «Газпрома» и «Роснефти». Они параллельно занимаются созданием материально-технической базы для освоения месторождений в одних и тех же регионах. В первую очередь это касается Мурманска. Так, «Роснефть» уже является владельцем плавучего нефтехранилища «Белокаменка» в Мурманском порту, а также «Полярного терминала» на территории 35-го завода Объединенной судостроительной корпорации. Кроме того, компания намерена создать свою береговую базу на основе 82-го судоремонтного завода. Она также участвует в проекте формирования Мурманского транспортного узла и рассматривает возможность сооружения еще одного терминала в Мурманском порту на арендованных площадях «Арктикоморнефтегазразведки».

«Газпром» также принял решение создать в Мурманске береговую базу для организации приемки, таможенного оформления и хранения грузов для шельфовых проектов, погрузки и разгрузки судов обеспечения, выполнения вспомогательных операций и т. д. Там же планируется разместить бункеровочный терминал.

Параллельное создание береговых баз «Роснефти» и «Газпрома» ведется и на Сахалине. В результате и без того высокая стоимость шельфовых проектов еще более возрастает из-за строительства однотипных и в чем-то дублирующих друг друга объектов. Организация «общих тылов» могла бы существенно повысить эффективность освоения Арктики.

Впрочем, такая «раздробленность» деятельности характерна не только для госкомпаний, но и для органов государственной власти. Существенным препятствием для шельфовых проектов стало то, что у них нет единого правительственного «куратора», зато много «контролеров». Представители нефтегазовых компаний жалуются на то, что морские разработки стали объектом перекрестного внимания сразу множества ведомств — Ростехнадзора. Морс-

кого регистра, МЧС, Росприроднадзора, Роснедр и т. д. Все они предъявляют к морским сооружениям самые разнообразные и порой противоречащие друг другу требования.

А то, что часть морских блоков находится за пределами территориальных вод РФ, порождает странные правовые коллизии: каждый рейс судов снабжения на нефтегазовую платформу требует таможенного оформления, а вахтовики вынуждены летать на платформах по загранпаспортам и с соблюдением соответствующих процедур пересечения границы страны.

Так же, как и у отдельных компаний, у госорганов нет собственных «баз» в арктическом регионе, что существенно повышает расходы госказны на административное сопровождение данной деятельности. Заместитель директора Института географии РАН профессор Аркадий Тишков предлагает создать в Арктике — от Баренцбурга до Анадыря — примерно 12 комплексных межведомственных станций по образцу «лунных городков». Там «под одной крышей» должны располагаться представительства, как минимум, 15 различных ведомств: Росгидромета (проведение метеорологических исследований), МЧС (предотвращение и ликвидация разливов нефти), ФСБ (пограничное оформление), Академии наук (мониторинг состояния природы), Минтранса (диспетчерское обеспечение для арктической авиации и Северного морского пути) и т. д.

Координация деятельности в Арктике необходима и на самом высоком уровне власти. Как отмечает председатель комитета Госдумы РФ по энергетике Иван Грачев, для эффективной реализации шельфовых проектов требуется внести коррективы, как минимум, в десяток законов. Но поскольку они находятся в ведении различных думских комитетов, предложенные поправки наверняка будут противоречить друг другу. Поэтому надо выбрать особый комитет, который осуществит изменение законодательства с привлечением экспертов из других комитетов Госдумы. То же касается и правительства: там необходима координирующая структура, не подчиненная какому-либо министерству, а имеющая прямой выход на премьер-министра.

Таким образом, основные проблемы шельфовых проектов находятся на берегу. Без обеспечения надежных тылов — как в материальном, так и в административном аспекте — разработка морских месторождений останется неэффективной. И это не позволит месторождениям на арктическом шельфе стать альтернативой западносибирским, а также создать стимулы для развития отечественного машиностроения и других смежных отраслей.

Валерий Андрианов,
главный редактор
журнала «Нефть России»

«Мы наблюдаем замедление реализации ряда глобальных проектов»

— интервью —

Основной сферой деятельности немецкой компании AUMA является производство электроприводов для трубопроводной арматуры. Немецкая компания открыла сервисный центр в Химках, на котором собирается вести финальную сборку ввозимого из Германии оборудования. Генеральный директор ООО «Приводы АУМА» Георгий ПОНОСОВ рассказал корреспонденту МАРИИ КУТУЗОВОЙ о новых проектах компании в России.



ФОТО: В. ЯКОВЛЕВ/ТАСС/РИА/ТАСС

— Георгий Иванович, какова ваша оценка развития сервисного рынка в России?

— Российский рынок в значительной степени зависит от объемов инвестиций, направляемых в проекты. Модернизация уже существующих объектов и строительство новых требуют все больших капиталовложений. Мы наблюдаем замедление реализации ряда глобальных проектов ключевых игроков российского топливно-энергетического комплекса «Роснефти», «Транснефти», «Газпрома». Тогда как в секторах жилищно-коммунального хозяйства и энергетики происходит определенное оживление. Согласно нашим оценкам, около 70–80% поставляемых в Россию электроприводов АУМА приходится на сферу ТЭКа. Именно это направление активно развивалось в стране в последние годы, и большинство наших проектов, реализованных на российском рынке, были связаны с нефтегазовой промышленностью.

Главные тенденции в промышленном секторе — повышение уровня автоматизации и рост использования smart-устройств. Заметно стремление потребителей к доступности, простоте приме-

нения и эксплуатации оборудования. Эти тенденции набрали силу в последние пять лет. В то же время на рынке становятся все более востребованными многоуровневые системы управления и интеллектуальные решения по автоматизации трубопроводной арматуры. Заказчикам необходимы решения, повышающие эффективность и оперативность работы эксплуатируемого оборудования.

С ростом требований к техническим характеристикам увеличиваются требования к уровню подготовки кадров. На рынке наблюдается острый дефицит высококвалифицированных трудовых ресурсов. Все более востребованными становятся знания и навыки самого высокого уровня. Поэтому мы регулярно проводим обучение персонала в компаниях, в которые поставляем наше оборудование, осуществляем техническую и сервисную поддержку. В качестве примера можно привести наш новый проект по обслуживанию оборудования, эксплуатируемого на промышленных объектах компании «Роснефть». Мы обучили специалистов российской компании работе с электроприводами АУМА и подготовили технический регламент,

оптимизировав затраты на их использование и продлив срок эксплуатации. — **Расскажите о главных направлениях работы АУМА в РФ.**

— Мы начали поставлять сюда наше оборудование еще во времена Советского Союза. Электроприводы, ввезенные в страну в 1970–1980-х годах, до сих пор исправно служат на многих предприятиях отечественного ТЭКа. Пять лет назад во время сервисного осмотра на Пермском нефтеперерабатывающем заводе мы обнаружили электропривод АУМА, выпущенный в 1974 году и бесперебойно проработавший на НПЗ почти 35 лет.

Долгосрочное сотрудничество с российскими предприятиями, необходимость быть ближе к своим потребителям, своевременно оказывать им сервисную и техническую поддержку стали причинами открытия нашего филиала в Российской Федерации в 2001 году. Сегодня в представительстве АУМА в России в центральном и шести региональных офисах компании работает порядка 120 человек. Мы создали развитую службу сервисной поддержки, от скорости и оперативности действий которой зависят бесперебойность и качество функционирования поставляемого на российский рынок оборудования.

В прошлом году АУМА открыла в Химках новый сервисный центр, значительно расширивший наши возможности сервисного обслуживания. Он включает в себя офис площадью более 2 тыс. кв. м, склад размером 1,5 тыс. кв. м со стеллажами высотой семь уровней хранения, а также зону сервиса и сборки оборудования — еще 1,5 тыс. кв. м. За счет столь масштабного расширения наших мощностей мы увеличиваем ассортимент оборудования, отгружаемого со склада. Открытие нового центра позволило нам значительно сократить сроки поставок. Теперь инженеры

компании помимо сборки и подготовки к эксплуатации могут осуществлять монтаж и настройку электроприводов АУМА для любого типа арматуры заказчика.

Один из наших знаковых проектов — поставки оборудования для Ванкорского месторождения, которые осуществлялись в течение нескольких лет. Благодаря эффективной работе сотрудников регионального отделения, а также быстро реагированию завода АУМА на потребности заказчика при производстве и сборке электроприводов были учтены специфические требования реализации этого проекта, в том числе климатические. В результате нашу компанию выбрали в качестве основного поставщика данного вида оборудования.

Мы также принимали участие в проекте по расширению мощностей Каспийского трубопроводного консорциума. Нам было поставлено более 750 единиц оборудования, из них 200 — редукторы больших типоразмеров.

— **Каковы приоритеты дальнейшего развития компании?**

— Главные цели компании АУМА — стабильная работа и высокое качество обслуживания и предлагаемых решений. Мы хотим быть как можно ближе к предприятиям, эксплуатирующим наше оборудование, чтобы своевременно оказать техническую и сервисную поддержку, поэтому активно развиваем сеть региональных представительств. Сейчас офисы компании АУМА работают в Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Перми, Красноярске, Хабаровске и Сургуте. В этом году мы рассматриваем возможность открытия представительств во Владивостоке. Кроме того, в 2014 году АУМА собирается увеличить долю оборудования, собранного в России. В ближайшее время мы планируем начать сборку электроприводов во взрывозащищенном исполнении.

Ресурсы ждут

— технологии —

С13 После кризиса 2008–2009 годов процессы консолидации на российском сервисном рынке продолжали идти весьма активно. Из крупных событий можно отметить, например, сделку компаний «Интегра», «Геотек-Холдинг» и Schlumberger по слиянию активов в области сейсмических услуг в холдинге IG Seismic Services, покупку Газпромбанком 46% международной нефтесервисной Eriell Group и «Ньютек Сервисез», продажу «Газпром нефтью» СБК и КРС, где покупателем обоих активов выступило ОАО «РУ-Энерджи Групп» и другие. Наблюдатели говорят, что в российском нефтесервисе грядут новые сделки.

Серьезная проблема отечественного рынка — старение парка буровых установок. Средний показатель износа российского оборудования превышает 70%. Сегодня многие нефтесервисные предприятия в стране используют в основном буровые установки, выпущенные в советский период. С 1987 по 1991 год в эксплуатацию было введено более 1 тыс. единиц такой техники, а за последующие 20 лет — в пять раз меньше. Максимально разрешенный срок службы установок составляет 25 лет, соответственно, их массовое списание приходится на период с 2013 по 2016 год.

Периодически экспертное сообщество выдвигает предложения о поддержке российского сектора нефтесервиса. Тем временем перед отечественной нефтяной отраслью стоит задача не допустить падения добычи. Согласно прогнозам, его можно ожидать уже в 2016–2017 годах, поскольку восполнение запасов и их ввод в эксплуатацию отстанут от темпов добычи сырья. В значительной степени решение этой проблемы должно быть обеспечено нефтесервисными компаниями. Их усилия направлены на повышение нефтеотдачи на традиционных месторождениях Западной Сибири, запуск новых проектов в Восточной Сибири, разработку нетрадиционных запасов (баженовской свиты).

Рост же собственно рынка нефтесервиса будет обеспечен такими проектами, как разработка Южно-Русского месторождения «Газпрома» в Западной Сибири, добыча на месторождениях Сахалина, проект ЛУКОЙЛа и «Башнефти» по разработке месторождений имени Требса и имени Титова в Ненецком автономном округе. Рынок будет расти и за счет реализации соглашений о сотрудничестве между нефтегазовыми гигантами: «Роснефтью» и ExxonMobil, а также Shell и «Газпромом». Эти договоренности предусматривают активные действия на российском рынке.

Илья Альков

нефтегазовый сервис

По законам Арктики

Промышленное освоение Арктики предполагает эксплуатацию углеводородных ресурсов, добычу биологических ресурсов и, как следствие, развитие транспорта и транспортной инфраструктуры. Россия обладает уникальными транспортно-логистическими возможностями, которые могут в значительной мере содействовать превращению ее в конкурентоспособное государство с развитой сферой услуг и сервисной экономикой.

— экономическая география —

Новая нефтегазовая провинция

В настоящее время Арктика рассматривается многими государствами как стратегический регион в связи со сосредоточенными здесь колоссальными запасами углеводородов. Технологическая сложность организации транспортных операций в Заполярье, а также правовые особенности законодательств приарктических государств определяют необходимость международной кооперации в транспортной сфере, в эффективном и безопасном освоении арктических территорий.

Транспортно-логистический сектор в арктической зоне развивается как сервисный сектор в рамках реализации крупных энергетических проектов. В регионе открыт ряд месторождений, по запасам относящихся к категории уникальных. Арктика становится новой нефтегазовой провинцией, которая призвана в течение многих десятилетий обеспечивать энергетическую безопасность не только России, но и других стран—потребителей углеводородного сырья.

Сегодня с оптимизмом можно говорить о предстоящем проведении геологоразведочных работ в так называемой серой зоне Баренцева моря, которая была разграничена между Норвегией и Россией в 2010 году. По мнению экспертов, эти участки являются весьма перспективными в отношении обнаружения здесь запасов углеводородного сырья. Так, начало разработки ресурсов серой зоны планируется в рамках протоколов о намерениях, подписанных «Роснефтью» с американской ExxonMobil, норвежской Statoil и итальянской Eni. Они предусматривают создание совместных предприятий для работы на шельфе Арктики, а также финансирование и проведение геологоразведки на лицензионных участках.

Кроме того, перспективным является подписанный компаниями «Газпром» и Shell меморандум, определяющий принципы сотрудничества в разведке и разработке запасов углеводородов арктического шель-

фа России и участка глубоководного шельфа за рубежом. Стороны создают совместное предприятие, которое займется новыми проектами, а уже существующее СП компаний—Saly Petroleum Development—станет их оператором на первом этапе сотрудничества.

В настоящее время необходимо уточнение существующего законодательства с точки зрения формирования благоприятного инвестиционного климата для освоения шельфовых месторождений. Речь идет об открытии пунктов пропуска через государственную и таможенную границу, о снятии ряда ограничений на допуск зарубежных специалистов на объекты транспортно-логистической инфраструктуры российских портов и развитии условий, которые позволили бы иностранным инвесторам работать в приарктических регионах.

В арктической зоне отсутствует сервисная инфраструктура, которая потребует для эффективного освоения месторождений, наблюдается дефицит технологий и производственных мощностей, необходимых для освоения шельфа. Кроме того, существует монополия ряда подрядчиков на некоторые виды продукции и услуг, что ставит компании-операторы в заведомо невыгодное положение.

Логистика и транспортировка

Основные проблемы, стоящие сегодня перед игроками, реализующими шельфовые проекты в Арктике, можно условно разделить на три группы. Первая—технические вопросы, обусловленные арктической средой, чувствительностью экосистемы, высокой вероятностью появления айсбергов. Вторая—это экономические вопросы, обусловленные жестким графиком выполнения операций, что во многом связано с так называемым погодным окном—временем, когда на разрабатываемых месторождениях отсутствует ледовый покров. Выбор оптимальной схемы доставки персонала и грузов может серьезно образом повлиять на экономическую модель реализации проекта и принятие инвестиционного реше-



Основной российский вертолет Ми-8 не предназначен для посадки на площадки буровых платформ

ния. И наконец, это вопросы охраны труда и техники безопасности. Важно отметить, что по статистике основное количество инцидентов летальным исходом приходится именно на процесс доставки и ротации персонала к местам проведения работ, а не при добыче углеводородов.

Одной из главных задач, стоящих сегодня перед операторами морских нефтегазовых проектов, является необходимость формирования эффективных сорсинговых стратегий по привлечению транспортных средств, способных работать в арктических условиях. Речь идет о специальных танкерах ледового класса, судах снабжения, вертолетах, вспомогательном флоте (например, судов кабеле- и трубоукладчиков). Важнейшим элементом является создание береговой инфраструктуры, в частности комплексных баз обеспечения.

Говоря о вертолетном обеспечении, следует отметить, что далеко не все российские вертолеты могут быть использованы в Арктике и садиться на вертолетные площадки морских добычных комплексов. К техническим характеристикам вертолета для морских нефтегазовых проектов предъявляются большие требования по загрузке при относительно малых габаритах, при этом он должен быть приспособлен для осуществления ночных полетов. Многие платформы иностранного производства имеют ограничения по грузоподъемности вертолетной палубы. Например, широко используемые в

России вертолеты Ми-8 сесть на палубу таких платформ не могут. Кроме того, большинство российских вертолетов не оснащено системой привода и системой антиобледенения, которые обязательны при работе в условиях Крайнего Севера.

Следующий вопрос касается судов обеспечения, и в этой области также наблюдается сложная ситуация. Например, при проведении геологоразведочных работ в безледный период (три-четыре месяца) для перевозки, буксировки и обеспечения работы буровых установок требуются современные высокотехнологичные суда снабжения, имеющие системы динамического позиционирования. Подобного флота сегодня в России нет: сохранившиеся кое-где единицы транспортно-буксирных судов типа «Нефтегаз» давно и физически, и морально устарели. Новые суда строятся только под длительные (15 лет и более) контракты для уже разрабатываемых сахалинских и каспийских проектов. Соответственно, успех морской геологоразведки на арктическом шельфе РФ напрямую зависит от привлекательности российских условий для работы судов под иностранным флагом. Необходимо учесть, что у зарубежных судовладельцев сейчас есть

выбор: параллельно с разработкой российской части Арктики в активной фазе находятся морские нефтегазовые проекты в Северной Европе и Гренландии, в Мексиканском заливе и Бразилии.

Административные ограничения

Серьезные вопросы вызывают возможности береговой транспортировки. Важной составляющей успеха в реализации транспортно-логистического потенциала приарктических регионов РФ является снятие административных ограничений в отношении возможностей использования инфраструктуры российских портов, в том числе международными нефтегазовыми компаниями. Например, в настоящее время Мурманская и Архангельская области имеют значительное количество производственных фондов, находящихся в ведении военно-промышленного комплекса (ВПК). Многие предприятия ВПК находятся на грани банкротства либо в убыточном состоянии. Так, на территории Кольского полуострова в советское время были созданы предприятия для ремонта и модернизации боевых кораблей и подводных лодок Северного флота, обладающие уникальными основными фондами.

Часть производственных мощностей этих организаций может быть переориентирована на выпуск оборудования для нефтегазового комплекса. Особенно актуальным вовлечение предприятий ВПК в эти работы выглядит, если принять во внимание необходимость обеспечить качество выполнения сварочных работ, обработки металлоконструкций, возможность привлечения в проекты высококвалифицированного персонала российских военных верфей.

Несмотря на существующие промышленные предпосылки и географические преимущества приарктических регионов России, существует ряд административных ограничений, ведущих к снижению привлекательности российских предприятий и переориентации материально-технических потоков на зарубежные порты. Так, например, учитывая статус принадлежности ряда предприятий к сфере ВПК, доступ российских и иностранных специалистов на объекты таких предприятий строго регламентирован. Эти проблемы без поддержки со стороны государства и снятия соответствующих ограничений не могут быть преодолены. Все современные российские проекты на арктическом шельфе предполагают участие иностранных компаний в качестве партнеров, подрядчиков и поставщиков товаров и услуг, необходимых для реализации проектов.

Развитие полноценной транспортной системы и инфраструктуры позволит преодолеть барьеры, мешающие использованию транзитного потенциала и повысить транспортную доступность населенных пунктов на Крайнем Севере. Грядущее масштабное освоение Арктики потребует от государства и компаний решения многих задач, что предполагает разработку не только абсолютно новых и высокоэффективных технологий, но и более совершенных способов организации материально-технического обеспечения удаленных объектов, движения транспортных средств при одновременной минимизации воздействия на хрупкую экосистему.

Алексей Фадеев,
кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института экономических проблем им. Г. П. Лузина Кольского научного центра РАН

На море и на суше

— технологии —

В октябре прошлого года началась пробная добыча углеводородов на Кириномском газоконденсатном месторождении. Расположенное в Охотском море в 28 километрах от берега, месторождение стало одним из сложнейших проектов «Газпрома»: сырье добывается с помощью первого в России донного комплекса. Подрядчиком, обеспечившим комплекс подводных работ, стало ОАО «Межрегионтрубопроводстрой»— крупнейшая российская компания, осуществляющая строительство подводно-технических объектов.

● Компания ОАО «Межрегионтрубопроводстрой» (МРТС) была создана в 1999 году в результате слияния специализированных организаций с опытом строительства магистральных трубопроводов и проведения подводно-технических работ в районах Крайнего Севера. ОАО МРТС обладает собственным трубокладочным флотом и штатом водолазных специалистов, готовых работать на глубине до 300 м.

Главные проекты МРТС напрямую связаны с планами нефтегазовых компаний, работающих или планирующих приступить к освоению углеводородов в суровых арктических условиях. За последние три года компания участвовала в обустройстве инфраструктуры в рамках первых морских нефтегазовых проектов в России, реализованных в Байдарцкой губе в Карском море и на Кириномском газоконденсатном месторождении на шельфе острова Сахалин в Охотском море в субарктических условиях Дальнего Востока. В рамках строительства Варандейского нефтяного отгрузочного терминала ОАО «ЛУКОЙЛ» в Печорском море МРТС выполнила долготрудовые работы и проложила двухниточный нефтепровод. Компания принимала участие в сооружении газопроводов через пролив Невельского в рамках реализации уникального проекта Сахалин—

Хабаровск—Владивосток; выполнила строительство трехкилометрового дюкера первой очереди трубопроводной системы Восточная Сибирь—Тихий океан через Ангару; а также двухниточного перехода газопровода с Находкинского месторождения через Таозовскую губу длиной 21 км.

В прошлом году компания завершила строительство четвертой нитки газопровода через Байдарцкую губу в Карском море, в рамках проекта «Система магистральных газопроводов Бованенково—Ухта» по заказу компании «Ямалгазинвест». Строительство перехода началось в 2008 году и было рассчитано на шесть лет. В рамках данного проекта МРТС получила уникальный опыт строительства подводного магистрального газопровода большого диаметра (1219 мм) с толщиной стенки 27 мм в условиях арктического шельфа.

Акватория Байдарцкой губы расположена между полуостровами Ямал и Югорский. Условия строительства газопровода характеризуются суровым арктическим климатом с большой годовой амплитудой температуры, частыми штормами с высотой волны до 6–8 метров, а также метелями и высокой относительной влажностью в течение всего года, удаленностью от крупных населенных пунктов, коротким периодом навигации. Проект «Система магистральных газопроводов Бованенково—Ухта» является частью магистрального газопровода Ямал—Европа, предназначенного для поставок природного газа с месторождений полуострова Ямал (Бованенковского и Харасавэйского) на внутренний рынок и экспорта на рынки европейских стран.

В апреле 2012 года ОАО МРТС выиграло тендер по выбору генерального подрядчика на строительство причальных сооружений в порту Сабетты. Ведущий независимый производитель природного газа в России, компания НОВАТЭК, в 2011 году приняла решение о создании завода по выпуску сжиженного природного газа на ресурсной базе Южно-Тамбейского

месторождения на Ямале. Предполагается, что перевозить СПГ будет флот танкеров-газовозов, курсирующий по Северному морскому пути. Согласно плану региональных властей и компании НОВАТЭК, новый порт Сабетты на северо-востоке ЯНАО станет ключевым элементом транспортной инфраструктуры «Ямал СПГ», создаст основу для разработки месторождений полуострова Ямал и Обской губы. Благодаря строительству Сабетты будет обеспечена круглогодичная навигация по Северному морскому пути.

Не так давно с прицелом на развитие новых проектов в Арктике компания открыла логистическую базу «Левобережная» в Архангельске. Новый портово-логистический комплекс ориентирован на участие МРТС как в нефтегазодобывающих проектах, так и в крупных логистических поставках грузов по трассе Северного морского пути, в том числе для строительства морского порта Сабетта. На территории базы МРТС в Архангельске будут созданы мастерские для ремонта флота и строительства крупногабаритных металлических конструкций. На «Левобережной» откроется специальный учебный центр МРТС. В рамках реализации проекта в ближайшее время планируется провести комплекс проектно-изыскательских работ, построить береговые и портовые сооружения, а также обустроить акватории подходов каналов к логистической базе. В компании отмечают: на российском континентальном шельфе содержатся весьма значительные ресурсы углеводородов, сопоставимые с запасами крупнейших мировых нефтегазовых провинций. Их освоение чрезвычайно важно для экономики России, поскольку именно разработка морских углеводородов и их поставка на внешние рынки останутся главными источниками поступлений в бюджет финансовых средств, а также создания инновационных технических решений, так необходимых для развития отечественного ТЭК.

Мария Кутузова

УВЕРЕННОСТЬ, ДАЮЩАЯ СПОКОЙСТВИЕ

- Возможность управления различными интерфейсами от дискретных и аналоговых до цифровых (Modbus, Profibus и другие)
- Надежная модульная конструкция как возможность получить оборудование в требуемой комплектации без покупки лишних опций
- Низкотемпературное исполнение (-60° С) для интеллектуальных приводов
- Полная техническая поддержка и развитая складская программа в Москве, Санкт-Петербурге, Сургуте
- 40-летний опыт поставок на рынки России и СССР

аума

Solutions for a world in motion

←

↶

↷

↗

Электроприводы АУМА для управления трубопроводной арматурой. Сделано в Германии.

ООО «ПРИВОДЫ АУМА»

Центральный офис в Москве: +7(495)755-6001
отдел продаж: +7(495) 787-7821

аumarussia@аума.ru
WWW.AUMA.RU

Санкт-Петербург +7(812) 336-5502
Красноярск +7(391) 291-1260
Хабаровск +7(4212) 477-525
Пермь +7 (342) 261-13-99
Сургут +7(3462) 236-234
Ростов-на-Дону +7 (863) 298-6302

Реклама

нефтегазовый сервис

Прессинг крупных игроков

Отечественный нефтегазовый сервис просит помощи у государства. Расходы нефтяных компаний на сервисные услуги в 2013 году достигли почти 900 млрд рублей. При этом российские нефтесервисные компании уже несколько лет говорят о тяжелом финансовом положении, вызванном активной деятельностью на рынке высоконкурентных зарубежных и прессингующих российских игроков.

— рынок —

Наболевшие проблемы

Сейчас в России работает около 200 нефтесервисных компаний. Основную долю заказов они получают от крупных недропользователей: «Роснефти», ЛУКОЙЛа, «Газпром нефти», НОВАТЭКа, «Газпрома», «Русснефти». Например, в Западной Сибири нефтесервисные услуги в основном предлагают 13 компаний. Главные игроки рынка: Halliburton, «Петроальянс», «Трайкан», Schlumberger, Центр цементирование скважин, Сибирская сервисная компания, «СКС Спеццемент», Мегионское таможенное управление, «Поиск нефти и газа», «РУ-Энерджи Групп», «Агрос СУМР». При этом иностранные компании предпочитают осваивать рынок через дочерние структуры — например, для Schlumberger традиционные нефтесервисные работы (цементирование скважин, тампонаж) невыгодны, так как компания специализируется на высокотехнологичных услугах.

«Расходы нефтяных компаний на нефтесервисные услуги выросли с 250 млрд рублей до 700 млрд рублей (по итогам 2012 года) всего за десять лет. И будут расти в дальнейшем», — отмечает председатель Союза нефтегазопромышленников России Юрий Шафранник. Российские эксперты выделяют целый ряд проблем, стоящих перед нефтегазовым сервисом, включая необходимость господдержки, налаживание тесного и прозрачного взаимодействия между заказчиками услуг и подрядчиками, обеспечение выгодных условий финансирования проектов, своевременной оплаты заказов. Обсуждаются и проблемы износа оборудования, прессинга заказчиков по цене.

Сегодня российские нефтесервисные компании работают в условиях жесткой конкуренции с «большой четверкой»: Schlumberger, Baker Hughes, Weatherford, Halliburton. Западные компании, используя свое технологическое и финансовое преимущество, активно наращивают присутствие на нефтесервисном рынке России. Доля этих компаний выросла с 10% в 2003 году до 23% в 2012 году, не включая поставок в РФ оборудования и буровых станков. Повышение объемов бизнеса западных компаний достигается в том числе за счет скупки активов. Малые компании, работающие в высокотехнологичных сегментах сервиса, становятся объектом внимания западных коллег и приобретаются ими на условиях, которые не могут быть предложены отечественными участниками рынка.

По мнению Юрия Шафранника, «доминирование иностранных компаний на нашем нефтесервисном рынке не просто использование его большей части. Эти компании фильтруют и дозируют технологический прогресс, носителями которого они себя в России позиционируют. Та же Schlumberger решает, какие технологии и оборудование кому продавать, а может вообще не допускать их распространения у нас столь долго, сколько это возможно. Стратегия понятна: ограничивать модернизацию и усиление российских конкурентов. Такая ситуация подразумевает, что зарубежные компании не только определяют степень отставания конкретных отечественных поставщиков оборудования и услуг от международного уровня, но и влияют на темпы и качество развития всей отрасли».

Как отмечает российский министр энергетики Александр Новак, среди основных вызовов, стоящих перед отечественным не-

фтегазовым комплексом, можно отметить активное развитие за рубежом новых технологий, а также ситуацию на мировых рынках в условиях обостряющейся конкуренции и участия России в ВТО. Главный внутренний враг — истощение запасов традиционных месторождений. По мнению господина Новака, необходимо сохранить достигнутые нефтеизвлечения в среднесрочной перспективе. Поддержание высоких темпов добычи нефти в стране потребует разработки новых, более сложных месторождений. Обеспечить решение этих задач сможет лишь высокотехнологичный сервис.

Нищие кредитуют богатых

Отечественные недропользователи делают вид, что не понимают того, что нефтесервис, в первую очередь капиталоемкие буровые компании, должен зарабатывать достаточную прибыль для повышения качества, обновления оборудования, совершенствования технологий. Еще в сентябре 2010 года Юрий Шафранник констатировал: «Заниженные расценки вымывают с рынка профессиональные компании и приводят на рынок подрядчиков с малоквалифицированным персоналом, зачастую уходящих от уплаты налогов».

В недавнем прошлом 70% российского нефтесервиса было сконцентрировано внутри добывающих компаний. Сегодня, кроме «Сургутнефтегаза» и «Татнефти», все «добытчики» отпустили сервис в свободное плавание. В результате спустя какое-то время сервис превратился в бизнес «второго сорта», хотя квалификация его работников зачастую выше, чем у нефтяников. В результате недропользователи получают значительную прибыль, в то время как многие сервисники находятся на грани выживания. К тому же платежи по заключенным контрактам задерживаются. Получается, что экономически незащищенные нефтесервисные компании кредитуют богатых.

Оценивая ситуацию на нефтесервисном рынке, большинство отраслевых экспертов определяют ее как весьма тревожную, хотя и безвыходную для сервисных компаний. Например, генеральный директор ООО «Башнефть» — Сервисные активы» Камилл Закиров считает: «Российский нефтесервисный рынок пока не стал рынком заказчика — по некоторым видам деятельности спрос опережает предложение. Хотя в целом динамика цен на работы и услуги держится на уровне ниже инфляции». У нефтедобывающих компаний, как заказчиков сервисных услуг, своя правда. С одной стороны, они требуют повышения качества услуг, с другой — занижают цены, объясняя это высокими налогами и постоянно растущей себестоимостью добычи, обусловленной разработкой трудноизвлекаемых запасов и использованием современных дорогих технологий. Нефтесервисникам, играя по правилам тендеров, чтобы получить объем работ, приходится уходить «в ноль», то есть обходиться без прибыли. В то же время цены на энергоносители, расходные материалы, оборудование растут. В таких условиях говорить о развитии и инвестициях в науку и новые технологии не приходится: средний коэффициент рентабельности сервисных компаний — 10–15%. Российский нефтесервис вынужден лавировать между рентабельностью, качеством услуг и ценой, которая устраивает заказчика.



Российский нефтесервис вынужден лавировать между рентабельностью, качеством услуг и ценой, которая устраивает заказчика

«Дорожная карта» без дороги

Нефтесервисные компании направили в Минэнерго РФ предложения, касающиеся совершенствования отношений заказчиков и сервиса: сокращение сроков оплаты работ с 60 до 30 дней, учет инвестиционной составляющей в договорных отношениях, а также увеличение сроков заключения соглашений с года до трех лет. Для сохранения стабильного уровня добычи нефти, как заявил заместитель гендиректора Сибирской сервисной компании (ССК) Алексей Канашук, необходимо значительно увеличить объемы бурения, а для этого потребуются современные буровые установки. ССК предлагает решать проблему износа парка буровых установок заключением долгосрочных договоров нефтесервисных компаний с недропользователями с гарантированными объемами работ и включением в них инвестиционной составляющей, а также вводом программы оплаты утилизационного сбора старых буровых установок. Однако государственные органы никаких решений в этом направлении пока не приняли.

В Министерстве энергетики России была создана специальная рабочая группа, призванная заниматься в том числе разработкой мер по включению инвестиционной составляющей в стоимость услуг сервиса. В итоге была опубликована «дорожная карта» под названием «Повышение конкурентоспособности российского нефтесервиса на внутреннем и внешнем рынках нефтесервисных услуг». Документ был представлен в конце 2013 года на совещании в Торгово-промышленной палате РФ. В нем перечислен ряд мер, принятие которых создаст условия, обеспечивающие конкурентоспособность отечественных нефтесервисных компаний на внутреннем и внешнем рынках. Ожидается, что в результате реализации условий «дорожной карты» доля российских компаний на рынке нефтесервиса вырастет с 77% до 80%.

К 2018 году годовая добычка нефти в стране должна превысить 520 млн тонн, число высококвалифицированных работников в сервисном секторе должно вырасти с 250 тыс. до 280 тыс. человек уже в 2015 году и до 330 тыс. человек — к 2018 году. Рынок с нынешних 890 млрд рублей вырастет к 2018 году до 1,4 тыс. млрд рублей. Расходы на замену тяжелых буровых установок (БУ) составят 650 млрд рублей, запланировано выведение из эксплуатации в 2013–2016 годах не менее 1 тыс. БУ. Полная замена бурового оборудования должна завершиться к 2018 году.

Следует отметить, что на заводах «Уралмаш НПО Холдинга» в 2012 году было произведено

всего 30 БУ, тогда как в советское время предприятия этой группы ежегодно выпускали 300 БУ. При этом эксплуатируемое отечественное оборудование устарело, его износ составляет 70%. Парк буровых установок в России на начало 2013 года составлял 1,9 тыс. станков, из них в рабочем состоянии оставалось только 1,5 тыс. Остальные — просто хлам.

Говоря о необходимости обновления парка БУ, Юрий Шафранник напоминает, что с 1987 по 1991 год отрасль получила 1012 единиц, а с 1992 по 2012 год — всего 300. Из этого числа половина не российского производства, остальные — отечественные только по «железу», а «начинка» — импортная. «Нам нужна обвальная замена станочного парка, чтобы только поддерживать объемы бурения», — подчеркивает он.

Согласно планам властей, заявленных в «дорожной карте» показателей удастся достичь за счет комплекса мероприятий. Предполагается ввести в практику российского правительства рассмотрение программ развития ведущих компаний нефтегазового комплекса на три-пять лет, а также ежегодный мониторинг нефтесервисного рынка. Разработчики документа предлагают помочь нефтегазодобывающим и сервисным компаниям в формировании единой площадки «заказчик-подрядчик», которая обеспечит взаимодействие компаний с учетом опыта работы, квалификации и технологической оснащенности. Площадка должна быть создана к декабрю. Региональным правительствам субъектов федерации предлагается содействовать компаниям, производящим оборудование, в заключении с нефтесервисниками долгосрочных договоров, учитывающих перспективы развития поставщиков и заказчиков.

Одна из самых важных, по мнению разработчиков, мер — внесение в правительство предложений по материальному стимулированию и налоговой поддержке малых и средних нефтесервисных компаний, применяющих современные инновационные технологии, направленные на увеличение нефтеотдачи пластов, повышение коэффициента извлечения нефти и вовлечение в разработку трудноизвлекаемых запасов. К декабрю 2015 года предлагается обеспечить недопущение в договорных отношениях нефтедобывающих и сервисных компаний отсрочки платежей за поставленную продукцию и выполнение услуг, а также повышения договорной цены в процессе исполнения договора.

Слабое звено

Губернатор Ханты-Мансийского автономного округа — Югры Наталья Комарова также высказывается за введение мер поддержки отечественного нефтегазового сервиса и расширение налоговых стимулов для добычи труд-

ноизвлекаемой нефти. Комментируя актуальность темы и проблемы, которые стоят перед нефтегазовым комплексом Югры, губернатор отметила: «Ключевые задачи — стабилизация уровня добычи, масштабное перевооружение, вовлечение в разработку трудноизвлекаемой нефти. Топливоно-энергетический комплекс Югры развивается по всем перечисленным направлениям». По ее словам, «слабое звено ХМАО — нефтесервисные предприятия. Сегодня они поставлены в такое положение, что им в большинстве случаев приходится выживать. Искусственное занижение цен, просрочки по оплате работ, нечестная конкуренция приводят к тому, что у предприятий иногда нет денег даже на заработную плату, не говоря уже о приобретении нового оборудования».

По мнению Натальи Комаровой, «серьезные риски банкротства у погрязших в долгах дочерних предприятий холдинга «РУ-Энерджи Групп». Общая сумма исковых требований работающих в Югре предприятий к компаниям холдинга составляет 932,6 млн рублей. «Передовые технологии, источниками которых должны быть сервисные компании, сейчас особенно востребованы — Югра подступилась к баженовской свите, объемы добычи трудноизвлекаемой (по мировой терминологии — сланцевой) нефти должны расти, — подчеркнула губернатор. — Отечественные сервисники борются за выживание, но святое место пусто не бывает. За последние годы присутствие западных нефтесервисных компаний на российском рынке увеличилось в шесть раз. Мы уважаем наших партнеров и взаимные обязательства, но где гарантии, что к нам отнесется также, как к зарубежным проектам?»

Наталья Комарова видит выход из создавшейся ситуации в консолидации отечественных нефтегазосервисных активов. «Только так наши предприятия получат простор для развития, привлечения кредитов и технологий, выстраивания равноправных отношений с нефтяными гигантами», — подчеркнула она. «Наша задача — поддержать становление новой отрасли, и в особенности ее перевооружение за счет отечественного оборудования и технологий, — считает губернатор. — Поэтому Югра предложила разработать на федеральном уровне ряд мер в поддержку модернизации нефтесервисных предприятий. В частности, субсидировании процентной ставки по лизингу при приобретении отечественной машиностроительной продукции. Не менее актуально и создание гарантийного фонда для обеспечения возможности кредитования сервисных предприятий. Важно не затягивать с принятием таких мер».

Государственная поддержка отечественного нефтесервиса необходима, но на рынке нет понимания того, какой она должна быть. Заказчики говорят, что готовы поддержать отечественного производителя при условии, что он предоставит оборудование и качество услуг по уровню и цене не хуже западных. Добывающие компании готовы финансировать свои собственные сервисные структуры (даже отпущенные в свободное плавание). Подрядчики же пеняют на высокую конкуренцию с крупными западными сервисными компаниями и ценовой прессинг со стороны заказчиков. Аналогичное расхождение обнаруживается и в деле ограничения минимального срока контрактов. Подрядчики заявляют о своем желании заключать контракты на три-пять лет, тогда как заказчики заключают договоры максимум на год. Правда, на словах нефтяники готовы перейти на соглашения сроком два-три года, но не сейчас, а в будущем. Необходимо также отметить, что все участники рынка рассматривают сегодня Минэнерго в качестве главной инстанции, способной обеспечить координацию программ российских нефтяников, сервисников и машиностроителей.

Константин Баскаев

Поставщики из интернета

— технологии —

Для сохранения устойчивого роста нефтяным компаниям в ближайшем будущем предстоит сконцентрироваться на решении масштабных задач обновления основных фондов разрабатываемых месторождений. Одновременно с этим компаниям необходимо выполнять обязательства по вводу в строй новых месторождений и развитию бизнеса. Все это потребует существенных инвестиций в разведку, обустройство промыслов, внедрение новых технологий и оборудования.

Очевидный способ сохранения доходности бизнеса — закупка оборудования в максимально короткие сроки и по оптимальной цене. Здесь на помощь призваны прийти электронные торговые площадки. Не секрет, что сроки эксплуатации оборудования российского нефтегазового комплекса подпадают к концу, а его технические и технологические возможности исчерпаны. Мощности массово выбывают из эксплуатации. Средний износ основных фондов в нефтедобыче составляет около 60%. Объем капитальных вложений только в магистральную инфраструктуру, предусмотренный Энергетичес-

кой стратегией России до 2030 года, превышает 1 трлн рублей.

В этих условиях простая и очевидная мера, которая будет способствовать сохранению доходности при одновременной реализации новых проектов, — это обеспечение высокой эффективности закупок оборудования, полностью отвечающего техническим требованиям, в максимально короткие сроки и на самых выгодных условиях. По мнению директора департамента организации тендерных процедур ОАО «АНК „Башнефть“» Александра Казанского эта задача может быть успешно решена: «Мы перешли на электронную форму проведения закупок с использованием корпоративной торговой площадки на базе центра электронных торгов B2B-Center четыре года назад. С помощью этой системы мы провели уже более 3 тыс. закупок на сумму свыше 30 млрд рублей. Важно отметить, что электронные закупки позволяют не только добиваться наилучшего ценового предложения, но и выдерживать сроки реализации проектов».

Многие компании нефтегазового сектора уже оценили преимущества электронных торговых площадок (ЭТП) и активно проводят закупки оборудования и услуг именно в этой форме. Об этом свидетельствуют дан-

ные электронной торговой площадки B2B-Center — в последние годы компании не только увеличивают объем инвестиций в закупочную деятельность, но и достигают высокого уровня эффективности: снижение средней цены закупки за последние три года достигает 30%.

По мнению аналитиков B2B-Center, это свидетельствует об изменении отношения представителей отрасли к электронным закупкам. Если раньше заказчики считали электронные торги сложным, длительным и опасным способом поиска подрядчиков, то сегодня нефтяные компании проводят в электронной форме значительное число своих публичных закупок, доверяя ЭТП не только небольшие по объемам сделки, но и масштабные, сложные проекты. Внедрение технологии электронных закупок автоматически повышает информационную прозрачность нефтяных компаний. Сегодня подобный уровень прозрачности — требование российского законодательства, а большинство представителей отрасли обладает опытом проведения регламентированных закупок и всеми необходимыми инструментами: программным обеспечением, базами поставщиков, широким выбором независимых ЭТП с возможностью получения аналитики по торгам и формированию отчетности.

Коммерческий директор центра электронных торгов B2B-Center Андрей Бойко отмечает: «Очевидно, что любая закупочная система нацелена

на экономию. Но для крупных холдингов эффективное управление закупками требует подробного анализа, отраженных в отчетности механизмов планирования и контроля. Возможности системы B2B-Center позволяют клиентам быстро и просто осуществлять разработку и согласование плана закупок среди всех подразделений компании».

Однако электронный формат актуален не только для крупных территориально распределенных предприятий, но и для небольших нефтесервисных компаний, оперирующих на рынке подрядных работ, поставок материалов и оборудования. Уже сегодня электронные площадки позволяют нефтесервисным компаниям комплектовать собственное производство с минимальными транзакционными издержками, а также решать ряд маркетинговых задач, таких, как выход на новые географические и отраслевые рынки, расширение портфеля субподрядчиков для выполнения сложных работ, информационно-аналитическое обеспечение управленческих решений, продвижение услуг и продукции, а также укрепление репутации.

Унифицированные схемы работы с заказчиками в рамках открытых закупок, а также понятный интерфейс

позволяют в короткие сроки обучать сотрудников. Директор департамента снабжения группы компаний «Инвестсервис» Вячеслав Макаров утверждает: «Благодаря понятному функционалу и широким возможностям электронной торговой системы B2B-Center нам удалось в короткие сроки перейти на электронную форму осуществления закупок. Могу отметить, что группе компаний «Инвестсервис» удалось не только сэкономить на закупках до 17%, но и эффективно выполнять обязательства перед заказчиками. Мы оперируем на рынке генподрядных работ по строительству сложных высокотехнологичных скважин, поэтому факторы качества и сроков поставляемого оборудования и выполнения работ для нас более чем критичны. Мы привлекаем партнеров развивать закупки на базе ЭТП. Согласитесь, с точки зрения бизнеса разумно получать максимальное качество в необходимый срок по лучшей рыночной цене. Организационные закупки наших поставщиков обеспечивают группе компаний «Инвестсервис» процесс создания стоимости конечных услуг и гарантии качества, которое обеспечивает работа с постоянными партнерами».

Мария Кутузова