

«МНОГИЕ ПОНЯЛИ ОШИБОЧНОСТЬ ПОЛИТИКИ “КУПИМ НА ЗАПАДЕ ГОТОВОЕ”» НА СОСТОЯНИЕ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СЕРЬЕЗНО ПОВЛИЯЛИ ЗАПАДНЫЕ САНКЦИИ: КОМПАНИЯМ НЕ ХВАТАЕТ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И УВЕЛИЧИВАЕТСЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТОВ. О ТОМ, ЧТО ПРОИСХОДИТ В ОТЕЧЕСТВЕННОМ НЕФТЕГАЗОВОМ КОМПЛЕКСЕ, ПОЧЕМУ НУЖНО ПОДДЕРЖИВАТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ НЕФТЕСЕРВИС И КАКИМИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ РОССИЙСКИЕ НЕФТЕГАЗОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, РАССКАЗАЛ ПРЕЗИДЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ АССОЦИАЦИИ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕРВИСА И ЧЛЕН ОБЩЕСТВЕННОГО СОВЕТА МИНПРОМТОРГА РФ ВИКТОР ХАЙКОВ.

GUIDE: Какие ключевые тенденции в нефтегазовой отрасли за последние пять лет можно отметить?

ВИКТОР ХАЙКОВ: В целом на мировом рынке углеводородов в последние годы происходят глобальные системные изменения. Из-за роста мирового предложения нефти над спросом цена марки Brent с \$114 за баррель в июне 2014 года снижалась до \$34 в феврале 2016 года. Сегодня цена на нефть поднялась до порядка \$77, что является прямым следствием соглашения ОПЕК+ по ограничению уровня добычи нефти крупнейшими мировыми странами-производителями нефти.

Подобное кратное изменение цены привело к масштабному снижению инвестиций компаний, так как многие проекты с высокой себестоимостью: в основном глубоководные, с трудноизвлекаемыми запасами (ТриЗ), а также требующие больших затрат на инфраструктуру, — стали убыточными. В несколько раз снизились затраты на геологоразведку, что приведет к снижению запасов нефти в среднесрочной перспективе и последующим рискам резкого снижения предложения ее на рынке. Все эти мировые тенденции, конечно, затронули и российскую отрасль.

Колебания мировых цен на нефть сказались и на газовой сфере. Кроме этого, активно развиваются проекты по транспортировке сжиженного природного газа, которые с использованием политических рычагов начинают составлять конкуренцию российскому трубопроводному газу и связанным с ними проектами.

Ощутимо повлияли на нашу нефтегазовую отрасль и западные санкции, ограничивающие привлечение иностранного финансирования и нефтегазовых технологий. Если первое привело лишь к увеличению стоимости проектов, то второе — в ряде случаев привело к остановке проектов из-за отсутствия отечественных сервисных компаний и технологий, необходимых для их комплексной реализации.

Надо учитывать и растущее использование возобновляемых источников энергии и транспорта на электротяге. Это в перспективе может снизить потребление углеводородов как источника энергии. Но это не отменяет того, что нефть и газ будут и дальше использоваться для производства массы предметов — пластмасс, масел, полимеров, химии, косметики и даже продуктов питания, а также многого другого. Будет все больше возрастать необходимость развития нефтегазохимии в стране.

Г: Как эти изменения сказались на российских нефтегазовых и нефтесервисных компаниях?

В.Х.: Нефтегазовые компании начали снижать издержки, в первую очередь, на долгосрочные проекты, которые не дают отдачи в краткие сроки. Хотя именно российские нефтегазовые компании лучше остальных в мире пережили период низких цен на углеводороды благодаря значительной девальвации рубля. Рублевые затраты компаний остались примерно прежними, в то время как доходы из-за девальвации в ряде случаев даже выросли. Но при этом начали сокращаться удельные расходы на нефтегазовый сервис, часто «директивным» снижением расценок на услуги. Критерий самой низкой цены нередко ставится в приоритет над качеством при выборе победителя при закупках услуг.



ИЗ Личного архива

После этого уже сервисные компании вынуждены экономить на всем: персонале, новом оборудовании, его модернизации и техническом обслуживании, промышленной безопасности и прочем. Нет речи о существенных инвестициях в новые технологии.

Все это негативно влияет на качество нефтегазовых услуг, что в свою очередь снижает эффективность разработки месторождений и добычу, а также повышает количество инцидентов и аварий, в том числе с жертвами. Это ведет к значительным штрафам в отношении подрядчика, что еще больше ухудшает его положение. И так по кругу.

Сервисные компании банкротятся. При этом есть риски более активного передела доли российского рынка китайскими сервисными компаниями, которых значительно поддерживают собственные власти, особенно, в нефтегазовых проектах с китайскими инвестициями. Нефтегазовые компании должны понимать, что нельзя всегда только доить корову, ее нужно еще и кормить, а чтобы она давала качественное молоко и много, кормить ее нужно хорошо. Тем более в условиях ужесточающихся западных санкций российская отрасль должна рассчитывать именно на отечественные сервисные и технологические компании и поддерживать их.

Г: Достаточно ли количества открывающихся и вводимых в эксплуатацию месторождений?

В.Х.: Повторюсь, именно российские добывающие компании лучше других прошли период низких цен на нефть. В то время как во всем мире снижали объемы эксплуатационного бурения, в России они, наоборот, росли и растут с каждым годом.

Например, за последние три года ежегодный прирост эксплуатационного бурения составил 11–12%, в 2017 году объем бурения составил 27,6 млн м. На это в том числе повлияли низкие цены на нефтегазовый сервис в стране. Увеличивается доля горизонтального бурения, которое позволяет добывать больше нефти из скважины. Тем не менее, при значительном росте

объема бурения, уровень добычи изменяется незначительно, что говорит о постоянном снижении качества запасов в стране, при котором для добычи тонны нефти необходимо непрерывно повышать затраты. Кроме того, низкие объемы разведочного бурения в последние годы не способствовали открытию новых масштабных месторождений.

Арктический шельф, который имеет значительные запасы нефти и газа, для промышленной разработки сейчас нерентабелен, и пока что мы не можем полноценно его осваивать из-за западных санкций и отсутствия полного комплекса отечественных технологий. Тем не менее, необходимо вести разведку его ресурсов и реализовывать пилотные проекты, создавать необходимые технологии и оборудование, так как это работа на будущее.

Чтобы поддерживать объемы добычи в условиях таких ограничений, необходимо активно работать над созданием технологий, позволяющих экономически рентабельно добывать так называемые ТриЗы, перспективные запасы которых, например, в «Баженовской свите» Западной Сибири огромны при наличии там всей необходимой инфраструктуры. «Газпром нефть» совместно с правительством Ханты-Мансийского автономного округа на Пальяновском участке уже создает технологический полигон «Бажен» для апробации подобных технологий.

Г: Какова ситуация с импортозамещением в нефтегазовом комплексе?

В.Х.: По ряду направлений (например, шельфу, СПГ, трудноизвлекаемым запасам) зависимость от иностранных технологий достигает 90%, и после санкций многие поняли ошибочность политики «есть деньги — купим на Западе готовое». Государство и добывающие компании начали активнее поддерживать создание российских технологий. Установлен частичный приоритет в закупках российского оборудования и услуг, финансируется НИОКР, выдаются льготные кредиты, компенсируется часть затрат на пилотные партии и прочее.

Но также важно, чтобы сам процесс импортозамещения был максимально открытым и публичным для всех участников: от госпрограмм и отраслевых планов по развитию импортозамещения до деятельности отдельных добывающих компаний в этом направлении. Это позволит максимальному количеству российских игроков принимать участие в импортозамещении, что повысит конкуренцию и эффективность работы. Хороший пример подобной открытой работы — «Газпром нефть».

Кроме этого, необходимо привести требования заказчиков к технологиям и оборудованию к единым для всех стандартам, правилам сертификации и допуска, а также определить общие потребности по направлениям — это значительно ускорит и удешевит их разработку и внедрение.

Государство должно создавать полигоны для тестирования новых технологий. А создаваемые технологии должны быть изначально нацелены не только на внутренний, но и на мировой рынок. И, конечно, технологии должны быть не догоняющими, а опережающими, в том числе активно использующими цифровые и безлюдные элементы.

«Замещать» все не требуется, важно иметь лишь те технологии, от которых зависит бесперебойная работа и развитие ключевых направлений отрасли. А через некоторое время после создания технологий можно понемногу снижать преференции для отечественных игроков, чтобы они не переставали активно работать над совершенствованием своих продуктов.

Г: Как складываются сейчас взаимоотношения между поставщиками и заказчиками нефтегазового оборудования и услуг? Есть ли какие-либо серьезные проблемы, осложняющие совместную работу?

В.Х.: Одна из основных проблем — условия типовых договоров, где поставщик отвечает «за все», причем предусмотрены значительные штрафные санкции, которые иногда не ограничены ничем и могут включать упущенную выгоду заказчика в размере недобытой нефти. Это для небольших поставщиков несет риск банкротства. Некоторые условия договоров могут быть неисполнимы поставщиком изначально, но поставщик не имеет права вносить никаких изменений в стандартизированные договоры заказчика и обязан на этапе подачи заявки согласиться со всеми его условиями.

Отдельно стоит проблема длительной отсрочки платежей за уже оказанные услуги и поставленный товар, когда оплату можно ждать по 90 и более дней после выполнения работ. Сервисные компании и производители, имея крайне низкую рентабельность, несут большинство рисков и в то же время фактически кредитуют нефтегазовые компании, хотя именно последние получают основную прибыль от нефтегазодобычи.

Г: Какие шаги со стороны государства могли бы поддержать развитие отрасли?

В.Х.: Значительная часть месторождений, например, в основном регионе добычи страны — ХМАО — Югре, уже находятся на последних стадиях эксплуатации с низким уровнем добычи и высокой обводненностью. Аналогичная тенденция существует и для новых открытых запасов. Текущая налоговая нагрузка делает нерентабельной их дальнейшую разработку, поэтому данные проекты либо просто не вводятся в эксплуатацию, либо останавливаются. По ним государству необходимо снижать налоговую нагрузку и/или стимулировать их разработку с помощью компенсаций. Государство будет получать налогов меньше, чем хотелось бы, но уже больше, чем совсем ничего. Дополнительно государству необходимо максимально поддерживать и стимулировать появление независимых малых и средних добывающих компаний. Малые компании, имея ограниченные запасы и управляемые напрямую собственниками, стремятся максимально извлекать всю возможную нефть. Поэтому ставшие нерентабельными для крупных компаний участки стоит передавать небольшим компаниям.

Кроме этого, малые компании больше готовы идти на риски при апробации и внедрении новых технологий — сланцевую революцию в США, изменившую мировой рынок нефти, совершили именно небольшие добывающие и сервисные компании благодаря своей готовности к новому и риску.

Беседовала Ольга КУПАЕВА