

# «ЗА ДЕСЯТЬ ЛЕТ С РОССИЙСКОГО РЫНКА ПРОПАНТОВ ИМПОРТ БЫЛ ПОЛНОСТЬЮ ВЫТЕСНЕН»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР И СОВЛАДЕЛЕЦ КОМПАНИИ «ФОРЭС» СЕРГЕЙ ШМОТЬЕВ О СОЗДАНИИ РОССИЙСКОГО СТАНДАРТА ДЛЯ РЫНКА И МИРОВОМ ТРЕНДЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭКОЛОГИЧНОСТИ ИЗВЛЕЧЕНИЯ НЕФТИ. МАРИЯ КУТЕПОВА

Чтобы снизить себестоимость разработки месторождений нефти и работать с трудноизвлекаемыми запасами (их доля достигает 60%), российские нефтегазовые компании наращивают число операций гидроразрыва пласта (ГРП). По этому показателю Россия находится на втором месте после США. Объем потребления расклинивающих агентов-пропантов, необходимых для ГРП, увеличился с 541 тыс. т в 2011 году до 1510 тыс. т по итогам 2019 года.

**Guide:** Российский рынок пропантов начал формироваться 20 лет назад. Какова его структура сейчас?

**Сергей Шмотьев:** Без операции гидроразрыва пласта тяжело получить требуемый «дебит нефтенасыщенной жидкости», расклинивающий агент (пропант) используется сейчас и будет применяться в будущем. В России пропант применяется с 90-х годов. До 1998 года пропант завозился из Северной Америки. А с 1998 года начало работать первое отечественное производство.

Нефтяные компании быстро увидели экономический эффект: пропант покупался за валюту, доставка занимала почти три месяца, поэтому было важно нарастить объемы выпуска в России. Это запустило развитие отрасли. За десять лет импорт был полностью вытеснен, хотя некоторые иностранные производители запустили производство здесь, чтобы остаться на рынке (имеется в виду «Карбо Керамикс Евразия» американской Carbo Ceramics — «Ъ-Урал»).

Почему этот способ работы на скважине стал востребованным в стране и получил развитие? Да потому, что необходимо было свести к минимуму влияние на почву в результате добычи и нивелировать экологические риски. Глобальная проблема, которую при добыче позволяет решить использование пропанта, заполнение трещин. В местах, где их много, снижается сейсмическая устойчивость, и крайне важно, прекращая разработку, не допустить обвалов участков и землетрясений. Мы создаем чистый продукт, который позволяет более гуманно воздействовать на почву.

Сегодня и с точки зрения технологического развития, и в плане позиций на рынке «ФОРЭС» является безусловным лидером отрасли. Импортозамещение — давно пройденный этап для компании: нами создан продукт, который не просто востребован в РФ, он более чем конкурентоспособен в сравнении с зарубежными аналогами.

**Г:** Как российские производители обеспечили конкурентоспособность отечественного продукта?

**С.Ш.:** Сначала было понимание, что мы не должны кормить Запад и нужно сделать российский пропант, который по качеству будет не хуже. После того, как произошло импортозамещение, нефтяные компании ужесточили требования к процессу ГРП с точки зрения их ожиданий результата работы на скважине, к ее



дебиту. То есть именно нефтяники во многом стимулировали развитие отрасли и рост качества продукции. И это второй большой этап становления рынка.

**Г:** Были сформированы новые требования к качеству пропанта?

**С.Ш.:** Любая производимая в России продукция должна соответствовать государственному стандарту или техническим условиям. Большинство участников рынка выпускает алюмосиликатные пропанты, сырье для их производства — бокситы и каолины — то же, что и для алюминиевой промышленности.

Пропанты «ФОРЭС» — магнийсиликатные. Сырье для них в природе более распространено. Вся сырьевая база у нас своя, карьеры расположены относительно недалеко от промышленных площадок, так что транспортные расходы минимальны.

Когда мы выходили на рынок, ГОСТа для магнийсиликатного пропанта не было, и появился он только

в 2011 году. Причем госстандарт был специально разработан под новый пропант, изготовленный нами, и рынок работает с ним около десяти лет. А с 2013 года нефтяные компании стали разрабатывать и вводить внутренние требования к расклинивающему агенту, которые оказались даже выше ГОСТа.

**Г:** Требования к продукту у российских нефтяных компаний отличаются между собой?

**С.Ш.:** Да, они могут быть разными. Взять, к примеру, «Роснефть», для всех своих подразделений компания установила самые высокие требования к продукции. Это заставило производителей совершенствовать продукцию, структуру производства, вводить контроль на всех этапах. Я бы сказал, что за 20 лет мы неоднократно совершенствовали все этапы, чтобы быть на рынке. Все наработки ООО «ФОРЭС» запатентованы, на сегодня общество имеет десятки патентов.

**Г:** Какими будут ключевые тренды развития рынка пропантов с точки зрения технологии?

**С.Ш.:** В целом во всем мире тренды схожие. Раньше работали с крупной фракцией, потом перешли на среднюю, и сейчас рынок двигается в сторону более мелкой и легкой. Частично процесс ГРП нацелен на заполнение объема образованной трещины, а не закачку тоннажа пропанта. Чем расклинивающий агент легче, чем его меньше надо, тем выгоднее нефтяным компаниям.

Мы последовательно идем по пути снижения насыпного веса наших пропантов. Уже сейчас он заметно меньше, чем у конкурентов. При этом технология постоянно совершенствуется. Так что нынешние показатели в 1,55 г/см<sup>3</sup> — далеко не предел. На дан-

ный момент разработана и запущена технология производства сверхлегких пропантов — до 1,4 г/см<sup>3</sup> (для сравнения: у других российских производителей — более 1,65 г/см<sup>3</sup>). Меньший вес — меньше необходимо пропантов. Соответственно, экономия может составить сотни миллионов рублей.

Новый мировой тренд — использование пропантов, покрытых специальным бактерицидным слоем. Он предотвращает выход опасных бактерий наружу вместе с нефтью. Компания получила патент на этот продукт.

**Г:** Вы ожидаете увеличения добычи и, соответственно, роста спроса на продукты для ГРП?

**С.Ш.:** Делать такие прогнозы сложно. Вообще все зависит от двух факторов: первый — ОПЕК, второй — потребление мировых компаний. Чем выше мировое производство, тем больше оно требует расходников для добычи. Россия поддержала квоты, введенные Организацией стран-экспортеров нефти, чтобы не допустить перепроизводства и падения цен на нефть, на которые у нас завязан бюджет. Резкого, кратного роста добычи мы не ждем.

Однако легкодоступная нефть потихоньку заканчивается, и все смотрят сейчас на сложные месторождения — ТРИЗы, доманиковская и баженовская свиты, где требуется другой подход. По нашему прогнозу, мы все переориентируемся на эти направления и эту технологию добычи. Соответственно, здесь во многих случаях без пропантов уже не обойтись. Производственных мощностей ООО «ФОРЭС», безусловно, достаточно для обеспечения потребности российского рынка. Так что мы с оптимизмом смотрим в будущее.

## РЫНОК ПРОПАНТОВ В РОССИИ

