

НЕФТЕСЕРВИС РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Бекоева И.Ф.,

научный руководитель канд. экон. наук Зубова М.В.

Сибирский федеральный университет

В настоящее время, одним из основных факторов устойчивости мировой экономики является стабильное развитие мирового нефтегазового комплекса. В то же время, эффективность нефтегазовой отрасли зависит от развития обеспечивающих ее отраслей, в первую очередь от отрасли нефтесервисных услуг. Рынок нефтесервисных услуг включает услуги нефтегазовым компаниям по бурению разведывательных и эксплуатационных скважин, проведению геофизических исследований и т.д.

Российская Федерация является одним из крупнейших производителей и экспортеров нефти и газа и одним из основных потребителей на мировом рынке нефтесервисных услуг. Сейчас в России работают около 200 нефтесервисных компаний, которые условно можно разделить на три категории: аффилированные с нефтегазовыми компаниями, крупные сервисные компании, средние и малые сервисные компании (Рисунок 1).

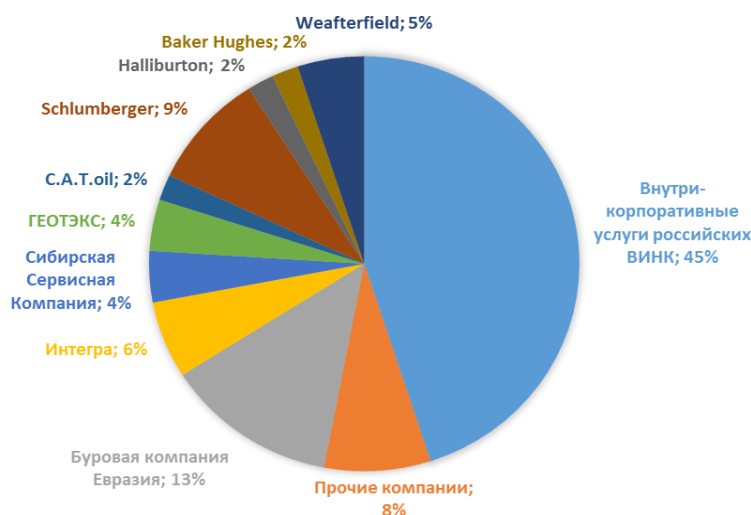


Рисунок 1 - Крупнейшие компании российского рынка нефтесервисных услуг (по размеру выручки, %)

Однако применение нефтесервиса в нашей стране связано с рядом проблем:

- договора с сервисными фирмами заключаются на короткий срок, что исключает долгосрочное планирование, препятствует росту компаний и не дает оказывать высокотехнологичные услуги, т.к. отсутствуют долгосрочные денежные потоки;
- российские нефтесервисные компании малы по масштабам по сравнению с зарубежными конкурентами, что вынуждает их часто заключать контракты на невыгодных условиях (как сказано выше, на слишком короткий срок);
- отсутствие интереса государства в поддержке нефтесервиса при особом внимании к нефтедобыче;
- часть доходов углеводородной отрасли не остается в стране, а поступает западным нефтесервисным компаниям в виде оплаты за их услуги, не способствуя экономическому развитию отрасли.

– отсутствие в вузах страны целенаправленной подготовки специалистов для нефтесервиса

– цены на услуги не поднимаются с 2008 года, что предполагает низкую прибыль, а это в свою очередь делает невозможным техническое перевооружение, закупку нового оборудования и развития в целом [1].

Помимо вышеизложенного, после введения в сентябре 2014 года санкций против РФ, нефть стремительно начинает дешеветь, что выходит на уровень серьезной государственной проблемы. За полугодовой промежуток времени цена на нефть резко упала в среднем на 68,5\$, что соответствует уровню кризисного 2008 года. Укрепление доллара сдерживает рост стоимости нефти, а долларový индекс поднялся до максимума за последние 11,5 лет [2].

Нефтесервис живет на деньги, которые зарабатываются на обслуживании нефтегазодобывающего производства. Если стоимость нефти на рынке падает ниже определенной черты, то это значительно отражается и на нефтесервисе. Если нефть добывать будет невыгодно, то часть добычи может сократиться, тогда и объем сервисных услуг придется сокращать. [3]

В сложившейся ситуации введенных санкций США и Европой, некоторые обсуждают, возможно ли в условиях ограничения доступа «большой четверки» (Baker Hughes, Halliburton, Weatherford, Schlumberger,) сохранить темпы разведки и добычи. Экономическое состояние компаний нефтегазового сервиса РФ и до снижения цен на нефть было очень тяжелым, сейчас же оно стало критическим [4]. С российского рынка уходят зарубежные сервисные компании и производители технологий и оборудования, при том, что их доля на российском рынке оборудования составляет до 60% (по оценкам Минторга), а если учитывать «скрытый» импорт – до 80%. Нефтесервис становится нерентабельным для иностранцев при таком курсе доллара, который активно освобождают от сервисного производства в нашей стране (Weatherford, Baker Hughes).

Отрасль заинтересована в новых финансовых инструментах и государственной помощи в виде финансирования и льгот так же, как и в новых взаимодействиях с нефтедобывающим сектором.

Еще одной проблемой, по словам исполнительного директора кластера энергоэффективных технологий фонда «Сколково» Николая Грачева, стало ограничение использования иностранных услуг и технологий для глубоководных, морских арктических и сланцевых проектов на территории РФ, а также оборудование для все более востребованной горизонтальной проходки, где доля иностранных технологий превышает 80-90% при отсутствии аналогов.

Рассмотрим влияние представленных проблем на примере красноярского филиала ЗАО "Сибирская Сервисная компания" и выявим наилучшие меры по их устранению.

ЗАО «ССК» - одна из ведущих сервисных компаний, предоставляющих услуги для предприятий нефтегазодобывающей промышленности России, выполняющая весь комплекс буровых работ и работ по ремонту скважин в Западной и Восточной Сибири, в районах Крайнего Севера, Поволжья и ближнего зарубежья. Наибольший вес в портфеле услуг компании – эксплуатационное бурение. Доля рынка составляет около 4% (Рисунок 1).

Основными конкурентами красноярского филиала на территории предоставляемых услуг являются: «Газпром-Бурение» - генеральный подрядчик ОАО «Газпром» по строительству скважин; «РН-Бурение» - одна из крупнейших российских сервисных компаний, предоставляет до 50% услуг «Роснефти».

Перспективы компании это, прежде всего, сохранение конкурентоспособности на рынке и удержание своих лидерских позиций. Для этого ССК ежегодно инвестирует средства в модернизацию производства и техническое оборудование, внедряет инновационные разработки. Компания, динамично развиваясь, осваивает новые нефтегазовые месторождения, внедряет инновационные технологические разработки в сложных геологических и климатических условиях, уделяет большое внимание охране труда и безопасности производства, энергобезопасности и бережному использованию природных запасов. Компания постоянно анализирует ситуацию в области бурения и ремонта скважин, учитывает складывающиеся тенденции, постоянно совершенствует взаимовыгодные отношения с поставщиками. Все это основные стратегические направления ЗАО «ССК».

Для того, чтобы оценить влияние проблем отрасли на ЗАО «ССК», проанализируем технико-экономические показатели, которые являются обобщающими параметрами для предприятия, отражающими состояние в производственно-технической, хозяйственно-финансовой, инновационной и других сферах, в разрезе плана-факта 2014г. Во внимание взято сравнение с бизнес-планом предприятия, т.к. он дает правдивую оценку возможностей и рисков на конкретный будущий период.

Таблица 1 - Техничко-экономические показатели ЗАО «ССК» в разрезе плана-факта 2014г.

	Показатели деятельности	План 2014 / факт 2014 (%)
	I. Производственные	
1	Средняя численность персонала (человек), всего	-10,556
2	Козф.загрузки БУ (ВД Бурение)	-30,769
3	Проходка (т. метров)	-12,516
4	% непроизводительных затрат	225,169
5	Стоимость 1 метра проходки (руб.)	-4,548
6	Ком.скорость эксп. Бурения (м/ст.мес)	-21,182
7	Ком.скорость поиск.-разв. Бурения (м/ст.мес)	-21,242
	II. Финансово-экономические	
8	Выручка от реализации (тыс.руб.)	-16,497
9	Прибыль (тыс.руб.)	-41,236
10	Рентабельность margin (%)	-29,627

Анализируя производственные и финансово-экономические показатели, просматривается их значительное снижение, одной из причин которого и является ситуация на рынке нефтесервиса. Проходка снижается, оборудование загружено на треть меньше, чем запланировано, стоимость проходки резко падает (в связи с занижением тарифов на услуги), коммерческая скорость снижается на 20%. Отсюда прибыль почти в два раза меньше предполагаемой, предприятие теряет 30% рентабельности. Также к настоящему времени филиал «потерял» одну скважину из подтвержденных, и две планируемых скважины, т.к. заказчики отказались от своих проектов в силу экономического положения в стране, уменьшения добычи нефти и снижения цены на нее.

Безусловно, внешние отраслевые факторы, в частности санкции и снижение цен на нефть, внесли свои коррективы в программу красноярского филиала. По мнению автора, следует пересмотреть капиталовложения и программу работ с заказчиками, а именно максимально диверсифицировать заказчиков, т.е. переориентировать рынок сбыта услуг на других заказчиков, тем самым освободившиеся мощности перераспределятся на новые проекты, что позволит улучшить результирующие показатели. Рассмотрим данное предложение на красноярском филиале.

С весны 2015 года цена на нефть начала стабилизироваться относительно текущей ситуации, а ее дальнейшая стабилизация подтверждается прогнозами. Заказчики, инвесторами которых были западные компании (ОАО «Газпромнефть-Ангара», ООО «Иркутская нефтяная компания»), сократили объемы бурения, т.к. их валютные риски стали расти. На данный момент активизировались заказчики с собственными средствами (это, прежде всего, владельцы лицензий на газовые участки, такие как ООО «Ленск-Газ», ОАО «Газпром», и мелкие Заказчики Республики Саха (Якутии)), «увидев» относительную стабильность за этот промежуток времени и отсутствие ранее имевшей место повышенной конкуренции на услуги. Данные заказчики принимают управленческие решения о начале финансирования ранее «замороженных» проектов. Следовательно, наиважнейшей мерой для КФ ЗАО «ССК» сейчас становится именно диверсификация или переориентирование на «заинтересованных» заказчиков, т.е. тех, кто имеет свои финансовые ресурсы (ООО «Ленск-Газ», ОАО «Газпром»), и непосредственно целенаправленное участие в тендерах, что, в конечном итоге, приведет к нормализации конкурентоспособного состояния предприятия. Для того, чтобы расти и развиваться в сложившейся ситуации, компании нужны дополнительные рынки, новые заказчики. Иными словами: главная задача не упустить эти перспективы. Пути достижения главной задачи – совершенствование конкурентоспособности, т.е. предприятие должно предлагать лучшие технологии, лучшие методы бурения по рыночным ценам. Например, одну и ту же скважину можно пробурить за 40 или за 80 дней. Для заказчика, конечно, предпочтителен тот подрядчик, который будет бурить быстро и качественно.

Проблемы отрасли сейчас критически сказываются на каждой нефтесервисной компании страны. Руководителям приходится обращать внимание не только на "привычные" финансовые и другие риски в отрасли, но и на внешнеэкономическое положение страны. Так как одно предприятие не в силах влиять на отрасль в целом, ее главная задача сохранить свое положение на рынке, использовать всевозможные методы для оптимизации затрат и сокращения внешних угроз.

В сложившейся ситуации эксперты предлагают следующие решения для отрасли в целом:

- создание единого нефтесервисного игрока в стране на базе «Роснефти», «Газпрома» или «Роснефтегаза»;
- импортозамещение как основная национальная идея;
- сотрудничество с китайским рынком как альтернатива западным технологиям и импортозамещению.

При принятии любого из решений государству следует начать реальную работу и оценку того, какие шаги предпринимать в первую очередь, чтобы не останавливалось освоение и разработка крупных стратегических месторождений страны, т.к. нефтегазодобывающий бизнес и все его отрасли являются основным геополитическим «локомотивом» для Российской Федерации.

Список использованных источников

1. Экспертный информационный канал «УралПолит.ru» - [Электронный ресурс] http://uralpolit.ru/news/press_center/interview/u-nefteservisa-v-rossii-khoroshie-perspektivy
2. Электронная газета «Век» - [Электронный ресурс] <http://wek.ru/stoimost-nefti-marki-brent-upala-nizhe-58>
3. «Ноябрьск24» - [Электронный ресурс] <http://n24.ru/index.php/slovo-neftyanika/378>

4. Сетевое издание «РИА-новости» - [Электронный ресурс]
<http://news.rambler.ru/28790994/>
5. Официальный сайт ЗАО «ССК» - [Электронный ресурс] <http://www.sibserv.com/>