

## Влияние кризиса на конкуренцию на мировом рынке услуг по добыче нефти и газа

УДК 339.5  
ББК 65.428  
Х-301

*А.В. Хвальневич,  
Всероссийская академия внешней торговли,  
кафедра международной торговли и внешней торговли РФ - соискатель*

### Аннотация

Автор рассматривает в статье формирование и развитие фирменной структуры рынка услуг по добыче нефти и газа в мировой экономике, в частности растущую роль специализированных компаний, а также значение вертикально интегрированных нефтедобывающих компаний. Особое внимание уделено влиянию новых факторов, например, влиянию развития экономического кризиса, роль антироссийских санкций, принятых в США и странах Европы. Автор анализирует пути решения кризисных проблем, отмечая разработку новых видов контрактов и повышение значения контрактного ценообразования. Завершает статью раздел по ситуации на рынке услуг специализированных услуг по добыче нефти и газа в России.

**Ключевые слова:** услуги по добыче нефти и газа, бурение, товарные рынки, нефть и газ, антироссийские санкции, комплексные коммерческие предложения.

## Impact of the crisis on the global oil and gas market competition

*A. V. Khvalnevich,  
Russian Foreign Trade Academy,  
Department of International Trade and Foreign Trade of RF - Competitor*

### Abstract

The article deals with the formation and development of corporate structure of the global oil and gas services market, in particular the growing role of specialized companies, as well as the role of vertically integrated oil companies. Particular attention is paid to the influence of new factors such as the impact of the financial crisis, the role of anti-Russian sanctions adopted in the United States and Europe. The author analyzes the ways of solving the problems of the crisis, emphasizing the development of new types of contracts and increased role of contract pricing. The final section of the article is devoted to the situation on Russia's market for specialized oil and gas services.

**Keywords:** oil and gas drilling services, commodity markets, oil and gas, anti-Russian sanctions, complex commercial offers.



**ФИРМЕННАЯ СТРУКТУРА РЫНКА В ПЕРИОД БЛАГОПОЛУЧНОГО РАЗВИТИЯ РЫНКА**

Мировой рынок услуг по добыче нефти и газа (УДНГ) принадлежит к числу крупных и быстро развивающихся товарных рынков. Будучи тесно привязанными к динамике рынка нефти и газа, спрос на которые в мировой экономике демонстрировал устойчивый рост, продажи разнообразных услуг по разведке, добыче и обслуживанию добывающих предприятий неуклонно возрастали в течение всех лет с 2000 г. В прессе компании, занятые предоставлением УДНГ, часто называют сервисными компаниями.

До недавнего времени казалось, как будто ничего не может ухудшить положение компаний, предоставляющих на мировом рынке УДНГ. Учитывая ежегодно растущие объемы разведанных запасов нефти и газа, расширения их добычи, ежегодный рост капиталовложений, внедрение инноваций в добывающую отрасль, рынок развивался устойчивыми темпами роста. Однако, резкое падение цен на нефть и выявившаяся необходимость для компаний, занятых добычей нефти и газа резко сократить свои бюджеты капитальных вложений обнажили основные недостатки и слабые места в секторе предоставления УДНГ. На протяжении всего периода роста продаж, компании данного сектора сталкивались со снижением нормы прибыли из-за роста издержек и повышения стоимости проектов, роста цен на сырьевые товары, недостаточной прибылью сделанных приобретений, ошибки в достижении поставленных целей, рост затрат на организацию деловых операций.

В этот период интенсивного роста спроса компании, предоставляющих УДНГ и продающих нефтедобывающее оборудование, добились впечатляющих финансовых результатов: за период с 2005 г. они росли на 11% в год и достигли в 2014 г. 440 млрд долл.<sup>1</sup> Расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы компаний данного сектора промышленности росли быстрее, чем расходы на эти цели со стороны нефте- и газодобывающих компаний. Кроме того, отрасль по предоставлению УДНГ как правило, инвестирует относительно более высокие суммы проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, чем это делают транснациональные нефтедобывающие компании (ТНК). В 2013 году крупнейшие ТНК отрасли по предоставлению УДНГ выделили в среднем 0,7% от продаж на исследования и разработки, по сравнению со средним показателем 0,4% у национальных нефтедобывающих компаний.

Рынок достаточно сильно монополизирован. В первую пятерку компаний входят транснациональные корпорации Schlumberger, Halliburton, Baker Hughes,

---

<sup>1</sup> Doshi V., Corrigan J., Maxson Sh., Maestro A., Filsoo A., Sheikh J. Surviving the worst. It's time for oil services to address shortcomings and find strategic solutions. Executive summary. Strategy&. 2015. // [www.strategyand.pwc.com](http://www.strategyand.pwc.com), P.4.

National Oilwell Varco, и компании Weatherford. Вместе они контролируют около трети продаж УДНГ на мировом рынке. В тоже время на рынке функционирует большое число малых и средних компаний. Некоторые из них расширили номенклатуру своей деятельности и начали операции по добыче нефти, например малазийский оффшорный холдинг Petrofac.

На мировом рынке УДНГ представлены и национальные компании, которые в большинстве случаев принадлежат национальным нефтяным компаниям с высокой степенью интеграции. Нефтедобывающие компании сами оказывают услуги, как частным, так и государственным компаниям, являясь, по сути, подрядчиками (или субподрядчиками). Ведущие транснациональные нефтедобывающие корпорации делают акцент на руководстве крупнейшими международными проектами, в рамках которых они постоянно обращаются к компаниям, занятым предоставлением УДНГ.<sup>2</sup> Компании, предоставляющие УДНГ, играют важную роль в оказании помощи нефтедобывающим ТНК и национальным нефтедобывающим компаниям (ННК). Они способствовали росту объемов добычи нефти в период бума, когда мировые запасы нефти в 2003 – 2013 гг. выросли на 27% – до 1,7 трлн барр., а запасы природного газа выросли на 19 % до 186 трлн кубических метров.

Фирменная структура игроков российского рынка УДНГ включает крупнейшие вертикально-интегрированные нефтедобывающие компании (ВИНК), а также ряд российских (например, EDC). В настоящее время количество сервисных компаний в России по разным подсчетам насчитывает около 200-300. Доля иностранных компаний составляет от 15 до 25% (хотя эти данные оценочны) и рост их влияния на рынке продолжается. Западные сервисные компании имеют преимущества в оказании определенных услуг, таким как работа в открытом стволе, проведение каротажа в процессе бурения, геофизическая навигация.

На данном этапе компании сегмента находятся в стадии усиления конкуренции, активного передела, организационных и технологических изменений. Лидерами сегмента остаются сервисы ВИНК и крупные российские компании. Иностранные компании тесно сотрудничают практически со всеми нефтяными компаниями России, в частности с такими компаниями как: «ТНК-ВР», «Газпром нефть», «Лукойл», «Роснефть», «Сургутнефтегаз» и другие.<sup>3</sup>

### **ВЛИЯНИЕ НОВЫХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КОНКУРЕНЦИИ**

*Развитие экономического кризиса.* В 2014 – 2015 гг. мировой рынок нефти и газа вступил в период динамичных перемен в спросе и предложении. Потенциал новых запасов нефти из трудноизвлекаемых пород и сланцевых ресурсов, шельфа

---

<sup>2</sup> Буренина И.В., Хасанова Г.Ф., Эрмиш С.В. Проблемы рынка нефтесервисных услуг // Интернет-журнал «Науковедение». 2014. Ноябрь-декабрь. №6. <http://naukovedenie.ru>

<sup>3</sup> Буренина И.В., Хасанова Г.Ф., Эрмиш С.В. Проблемы рынка нефтесервисных услуг // Интернет-журнал «Науковедение». 2014. Ноябрь-декабрь. №6. <http://naukovedenie.ru>



повысили оптимизм нефтегазовых компаний. Вместе с тем, разработка сланцевых и шельфовых месторождений будет не рентабельна для нефтегазовых компаний в случае низкой цены на нефть.

Рост деловых операций на рынке УДНГ неожиданно превратился в этап спадов и падений. На первый взгляд, может показаться, что очевидной причиной является резкое падение цен на нефть с июня 2014 года, когда баррель нефти марки Brent упал по стоимости примерно в два раза. В этих условиях компании стали демонстрировать более строгую финансовую дисциплину, чтобы обуздать быстро-растущие расходы, надеясь снизить влияние негативных последствий крупных программ капитальных расходов, которые осуществляются на фоне относительно незначительного роста производства. Стремясь расширить сбыт, нефтедобывающие компании начали искать дисконтированные предложения услуг, то есть услуг с более низкой ценой, чем ранее.

Несмотря на ухудшение конъюнктуры на рынке нефти перспективы развития рынка УДНГ расцениваются достаточно позитивно. К числу долгосрочных факторов развития рынка относятся: истощение наземных и мелководных месторождений вынуждающее нефтедобывающие компании, сосредоточить усилия по добыче нефти на глубокой воде и на суше в отдаленных регионах, где рассматриваемые услуги пользуются высоким спросом. К основным факторам развития рынка услуг по добыче нефти и газа увеличение географии разведочных работ и повышение скорости извлечения нефти, а также сдвиг в энергетической стратегии многих стран в пользу через газа и обеспечения энергетической безопасности за счет национальных месторождений. На долю месторождений Северной Америки приходится значительная доля мирового рынка УДНГ (52%). В целом объем продаж на мировом рынке УДНГ, как полагают, повысится со 166 млрд. долл. в 2014 г. до 292 млрд. долл. в 2019 г. Среднегодовой прирост продаж составит за этот период 11,9%.<sup>4</sup>

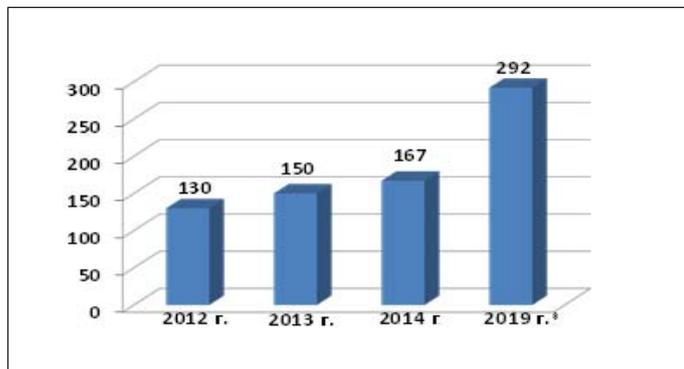
Конечно, влияние падения цен на конъюнктуру рынка не может быть недооценено. В течение нескольких месяцев 2014 – 2015 гг., компании, предоставляющие УДНГ, потеряли около 210 млрд. долл. или около одной трети своей рыночной капитализации. Однако, объяснение этой ситуации только падением цен на нефть было бы неверно. На самом деле в отрасли по предоставлению УДНГ долгое время отмечалось нарастание серьезных проблем – на протяжении всего периода роста многие компании, предоставляющие УДНГ, отмечали снижение нормы прибыли и повышение стоимости проектов. В результате в 2009 – 2013 гг. размер прибыли в отрасли находился в целом на одном уровне, а у некоторых компаний упал на 5%.

---

<sup>4</sup> Oilfield Services Market worth \$291.8 Billion by 2019 // <http://www.marketwatch.com/story/oilfield-services-market-worth-2918-billion-by-2019-2014-05-09>

Рисунок 1

### Перспективы развития мирового рынка услуг по добыче нефти и газа



\*Прогноз

**Источник:** Oilfield Services Market worth \$291.8 Billion by 2019 // <http://www.marketwatch.com/story/oilfield-services-market-worth-2918-billion-by-2019-2014-05-09>

В этих условиях некоторые компании стали образовывать венчурные фонды, чтобы попытаться изменить профиль деловой активности. В связи с наступлением кризисной ситуации многие компании оказались перед альтернативой – уйти с рынка или бороться за выживание. Большинство фирм для решения финансовых проблем стремятся использовать ряд стратегических методов, которые включают более совершенные договоры распределения рисков, реструктуризацию внутренних издержек, разработку комплексных предложений услуг, и более последовательную политику дивестиций, то есть продажу непрофильных активов.

Вторым фактором, оказавшим существенное влияние на динамику рынка стали политический – США и ЕС приняли ряд антироссийских санкций, затрагивающих применение имеющихся в этих странах технологий по разведке и добыче на шельфе, в Арктике и для трудноизвлекаемых запасов нефти. В итоге отменены совместные проекты «Газпрома» и Shell: освоение месторождения сланцевой нефти в Ханты-Мансийском Автономном Округе в рамках совместного предприятия ЗАО «Ханты-Мансийский нефтегазовый союз», освоение шельфовых участков в Чукотском и Печорском морях, как и возможный проект по освоению глубоководного офшора в Южной Африке. Свернута программа ExxonMobil и «Роснефти» в Арктике.

Рынок мог бы расти преодолеть кризисную ситуацию, связанную с падением цен на нефть, и расти далее опережающими темпами за счет реализации согла-



шений о сотрудничестве между российскими и международными компаниями, но санкции стали их барьером. Неожиданно эта новость стала радостной для компаний Китая, поскольку они начали получать крупные заказы на поставку оборудования в Россию. Ранее примерно 2/3 оборудования для добычи трудноизвлекаемых запасов и работы на шельфе в Россию поставлялось из Европы и США.<sup>5</sup>

### ПУТИ РЕШЕНИЯ КРИЗИСНЫХ ПРОБЛЕМ КОМПАНИЙ

Одновременно компании, занятые предоставлением УДНГ, стали разрабатываться варианты стратегий, которые могут позволить изменить ситуацию на рынке. Эти стратегические варианты делятся на четыре категории: заключение новых контрактов и совершенствование контрактного ценообразования, более строгое управление затратами, связанные коммерческие предложения (то есть предложение услуг совместно с поставкой оборудования на выгодных для покупателя условиях) и оптимизации портфеля заказов.

**Заключение новых контрактов и совершенствование контрактного ценообразования.** Первым среди новых стратегических вариантов деятельности, направленной на улучшение положения на рынке можно назвать изменение подхода к разработке новых коммерческих контрактов, в частности к необходимости предложения большего числа услуг и проявления большей готовности снизить цены коммерческих предложений в случае определенного разделения риска исполнения сделки с заказчиками.

В настоящее время основным видов контрактов на рынке являются контракты, в которых стоимость услуг определяется степенью достижения заказанных технических характеристик эксплуатируемого оборудования (Performance-based contracts). Новым шагом в разработке условий мог бы быть вариант, в котором будет в большей мере учитывать возможности разделения финансового риска, что может помочь повысить норму прибыли. В новых контрактах предполагается, чтобы продавец услуг предлагал покупателю значительные скидки и включал бы высокие премиальные по результатам выполненных работ.

Разработка стратегических решений на основе этого принципа может открыть компаниям, оказывающим УДНГ, новые возможности. В частности в результате может расширяться круг клиентов компаний. Предлагая достаточные стимулы для нефтедобывающих компаний фирмы-провайдеры услуг могут убедить нефтедобывающие компании отказаться от формального предпочтения покупки только оборудования и услуг и перейти к разработке контрактов, в которых оплата зависит от результатов предоставленных услуг.

Переход к принятию таких договоренностей может открыть много возможностей для нефтесервисных компаний путем расширения числа клиентов. Пред-

---

<sup>5</sup> Моисеева Е. Состояние и перспективы развитие нефтесервисного рынка России. 2014. // Нефтегазовая вертикаль 2014. №22.С.6.

лагадая достаточный стимулы для нефтедобывающих компании, фирмы, занятые предложением УДНГ, могут убедить национальные нефтедобывающие фирмы отказаться от их современной закупочной политики, сводящейся лишь к покупке оборудования, технологии и услуг и перейти к отношениям партнерства с обслуживающими компаниями. Тем не менее, следует отметить, что несмотря на то, что выстраивание партнерских отношений с нефте- и газодобывающими фирмами достаточно не просто, исполнение этих контрактов сопряжено с высоким риском, особенно при исполнении контрактов на обслуживание морских месторождений. С этой точки зрения компании, занятые предоставлением УДНГ, должны особенно внимательно относиться к распределению рисков загрязнения окружающей среды, а также рисков безопасности эксплуатации оборудования.

Существующие контракты между нефтедобывающими компаниями и компаниями, предоставляющими УДНГ могут быть достаточно благоприятными для последних, поскольку они были подписаны в период, когда цены на нефть были высокими, однако для поддержания конкурентоспособности вполне возможно, что оказалось бы целесообразным предоставление скидок с цен на услуги со стороны обслуживающих компаний. Политика, заключающаяся в отстаивании концепции о неизблемости контрактов, подписанных ранее, в новых экономических условиях не очень разумна. Она может привести к полной потере бизнеса. Для компаний, оказывающих УДНГ, представляется целесообразным расширить ассортимент услуг, в частности предоставлять объекты «под ключ».

Отстаивание необходимости сохранения условий уже подписанных контрактов в этой значительно изменившейся среде, когда международные нефтедобывающие компании отчаянно стремятся снизить затраты, в долгосрочной перспективе может сказаться весьма негативно на позиции компаний, предоставляющих услуги.

Управление издержками. Краткосрочные тактические меры по ограничению расходов и снижению издержек в период экономического спада, такие как, например, предоставление оптовых скидок не дают устойчивого сбыта. Данный подход снижает возможности для среднесрочных перспектив развития деловых операций. Чтобы избежать соблазна пойти этим путем по нашему мнению, целесообразно сочетать мероприятия по снижению расходов компании с совершенствованием условий контрактов.

Один из первых шагов, которые фирмы, занимающиеся предоставлением УДНГ, должны принять это, т.е. провести анализ своих производственных предприятий, чтобы исследовать непосредственные возможности для продвижения услуг на рынке и состояния бэк-офисных функций, в частности в странах с низким уровнем платы труда, а также проанализировать возможностей использования аутсорсинга в этих странах. В результате проведения такой оценки, число отделений на местах может быть сведено к минимуму с целью снижения дублирования функций. Однако этот процесс не должен быть резким, чтобы не произошло резкого уменьшения



производственных возможностей в том случае, если поступят новые заказы. Также целесообразно пересмотреть все контракты по аутсорсингу с целью выработки более гибких условий исполнения обязательств, в частности предусмотреть возможность быстро нарастить объем предоставляемых услуг, если на рынке нефти и газа произойдет улучшение конъюнктуры.

Сокращение издержек может быть также достигнуто в результате пересмотра контрактов со всеми подрядчиками в кооперационной сети. Цель здесь заключается в выявлении альтернативных, менее дорогостоящих поставщиков; упрощении цепочки поставок с помощью меньшего числа поставщиков; получении скидок на объем заказов для обеспечения постоянного потока приобретаемых материалов и услуг; в более полной централизации процесса закупок для обеспечения управления процессом исполнения контрактов на основе большее высокой степени согласованности и обеспечения интересов фирмы-заказчика.

**Разработка комплексных коммерческих предложений.** Одно из важных направлений деятельности компаний по преодолению кризисной ситуации в отрасли – разработка коммерческих предложений, интегрирующих оборудование и услуги «в одном пакете». Например, ведущие компании на рынке расширяют практику разработки коммерческих предложений для реализации работ в подводном сегменте, в которых объединены системы различных компонентов, включающих в себя клапаны, трубопроводы, элементы управления, насосное оборудование, услуги по выполнению измерений и мониторинга. Клиенты ценят простоту отношений с одним поставщиком, а также возможностью эксплуатировать производственные системы, в которых все элементы оборудования собраны, чтобы функционировать совместно, удовлетворяя специальные требования заказчика. Компании, предоставляющие УДНГ, получают выгоду от предложения более широкого набора предоставляемого заказчику оборудования и функционирования в условиях менее острой конкуренции как при поставке так и в период послегарантийного обслуживания.

Также расширяется практика формулирования коммерческих предложений на условиях поставки и реализации обязательств продавца «под ключ». Разработка контрактов с исполнением «под ключ» становится все более заметной на рынке. Например, компания Weatherford предлагает программы для очистки воды под ключ, а также для обеспечения потребностей клиентов в чистой воде для выполнения процессов бурения и ее закачивания в скважину. С помощью таких контрактов компания Weatherford намерена привлечь клиентов, которым требуется более быстрая установка объектов, а также сокращение расхода воды; в то же время, компания Weatherford увеличивает свои продажи за счет расширения круга предоставляемых услуг, поскольку ранее она занималась только бурением и выполнением наладочных работ. В новом сегменте деловой активности получение прибыли на произведенные инвестиции менее подвержено колебаниям.

Предлагаемые покупателям комплексные оферты и оферты «под ключ» могут быть эффективным способом расширить отношения с клиентами, в результате чего добывающие компании, получая гарантированно с помощью обслуживающих фирм нефть и газ, имеют меньше оснований для обращения к конкурентам за услуги, которые им уже доступны из существующих у них поставщиков УДНГ. Тем не менее, важно отметить, что все такие фирмы стремятся включить в один пакет инженерные и дизайнерские решения. В связи со сложностью предлагаемых ими многокомпонентных систем, подобная работа по компоновке таких систем требует достаточно квалифицированной организации рабочего процесса, цель которой заключается в обеспечении обслуживания добывающего оборудования, поддержании его в надлежащем состоянии после установки и ввода в эксплуатацию. Однако эти усилия обслуживающих компаний должны четко контролироваться, иначе они могут создать дополнительные расходы для компании.

**Оптимизация портфеля заказов.** В период экономического подъема многие компании, оказывающие УДНГ, постоянно расширяли портфель заказов, однако, в связи с изменившейся экономической ситуацией, в настоящее время их внимание переключилось на анализ возможностей выполнения полученных заказов. Кроме того, с целью снижения издержек, компании стали рассматривать возможности продажи непрофильных предприятий, а также оценивать потенциал возможных приобретений и слияний. Например, компания Halliburton недавно объявила о приобретении за 34 млрд. долл. своего прошлого конкурента – корпорацию Baker Hughes. В результате на рынке появится самая крупная компания на рынке.

Корпорация Halliburton пошла на этот шаг, чтобы расширить свои возможности в коммерческих предложениях с учетом технологических достижений, имеющихся у фирмы Baker Hughes. Это может дать возможность повысить добычу нефти и газа в уже эксплуатируемых скважинах без дополнительных затрат. В качестве краткосрочной цели компания Halliburton рассчитывает получить экономию до 2 млрд. долл. в год от включения в свои коммерческие оферты получивших признание на рынке технологий компании Baker Hughes. Помимо повышения возможностей выигрыша в рыночном соперничестве это даст фирме возможность добиться более высокой отдачи на капитал.

Другой конкурент – компания Schlumberger заплатила в январе 2015 г. 1,7 млрд долл. за покупку 45% акций в крупнейшей российской компании по оказанию УДНГ – фирме Eurasia Drilling. Компания Schlumberger планирует получить прибыль от разработки огромных запасов нефти в России, в частности, когда геополитическая напряженность между Россией и Западом стихнет. Каждый из этих шагов отражает потребность в использовании ресурсов компаний занятых предоставлением УДНГ на мировом рынке с целью выработки более конкурентоспособных по цене коммерческих предложений.



Развитие консолидации рыночных сил принесет, безусловно, существенные выгоды компаниям-приобретателям. Они смогут разрабатывать коммерческие предложения с учетом приобретенных технологий и таким образом смогут расширить спектр предложений и повысить цены на свои услуги.

### **ПОЛОЖЕНИЕ КОМПАНИЙ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ УДНГ НА РЫНКЕ РОССИИ**

Ухудшение ситуации на мировом рынке нефти и УДНГ отразилось и на конъюнктуре рассматриваемых товарных рынков в России. По итогам 2015 г. добыча нефти в России по оценке консультационной компании Deloitte&Touche CIS прогнозируется на уровне предыдущего года с возможностью небольшого роста (в пределах 0,5%), ориентировочно она составит 529 млн т. Ожидается рост операций по увеличению нефтеотдачи за счет горизонтального бурения, гидроразрыва пласта (ГРП) и новых сервисных технологий. Важнейшим фактором развития рынка УДНГ станет необходимость поддерживать добычу в традиционных провинциях и освоение новых месторождений. Прогноз по объему продаж УДНГ на 2015 г. – 27,5 млрд долл.<sup>6</sup>

Сегодня российские компании, занятые предоставлением УДНГ, работают в условиях жесткой конкуренции с большой четверкой: Schlumberger, Baker Hughes, Weatherford, Halliburton. Для противостояния конкуренции российские компании консолидируют силы и возможности выступления на рынке с более конкурентоспособными предложениями. Компания «Роснефть» укрепляет собственный буровой сервис: в числе ее действий – покупка 100%-ной доли Оренбургской буровой компании, тридцатипроцентной доли North Atlantic Drilling Ltd., покупка подразделений бурения и ТКРС у Weatherford в России и Венесуэле. Компания «Таргин» («Башнефть – Сервисные Активы») реорганизует нефтесервисный холдинг, включающий 11 компаний.

В результате секторальных санкций со стороны США и ЕС на высокотехнологичные операции в России в нефтедобыче (операции на шельф, добыча сланцевой нефти) ряд иностранных компаний, занятых предоставлением УДНГ, прекратили коммерческую деятельность в России, что может привести к замедлению темпов освоения новых проектов, а также может привести к снижению эффективности добычи нефти в России. В краткосрочном плане влияние анти российских санкций на российские компании, занятые предоставлением УДНГ, будет весьма незначительным (традиционные месторождения, традиционные технологии). Но в долгосрочном плане российские игроки рынка услуг получают как новые возможности для роста, так и столкнутся с новыми угрозами, что потребует пересмотра страте-

---

<sup>6</sup> Объем рынка нефтесервисных услуг в 2015 г. прогнозируется на уровне 27.5 млрд долл.// <http://fcc.ru/article/obem-rynka-nefteservisnyh-uslug-v-2015-g-prognoziruetsya-na-urovne-27-5-mlrd-49470>

гий развития. Вместе с тем, существенную выгоду от санкций извлекут китайские производители оборудования.<sup>7</sup>

Успешная деятельность иностранных конкурентов заключается в эффективности применяемых технологий и методов, а также высоком качестве уровня технического обслуживания. По оценкам Минпромторга, доля импортной продукции на рынке продукции нефтегазового машиностроения сегодня составляет около 57%, по программному обеспечению превышает 90%. В связи с этим, а также в свете последних внешнеполитических событий и применения экономических санкций в отношении России в правительственных кругах обсуждается вопрос о снижении зависимости отечественного нефтесервиса от зарубежных технологий и оборудования<sup>8</sup>

Лидером среди иностранных компаний на российском рынке УДНГ, занимающим больше половины общего объема выручки, является Schlumberger.<sup>9</sup> Как было отмечено выше, американская корпорация Schlumberger купила пакет в крупнейшей нефтесервисной компании России Eurasia Drilling, несмотря на американские санкции и снижение цен на нефть. Объединенная компания может занять до 50% российского рынка, это попытка американской фирмы компенсировать потери в США.

В принципе объявленные в США антироссийские санкции не должны помешать этому слиянию. Компания Eurasia Drilling специализируется на традиционных технологиях, не затронутых санкционным режимом. Американская компания Schlumberger получит крупный пакет акций российской компании. В рамках сделки Eurasia Drilling уйдет с биржи, выкупив у миноритариев свои бумаги, которые с 2007 года торгуются на Лондонской бирже.<sup>10</sup> А Schlumberger предоставит основным акционерам российской компании заем для выкупа акций. Соглашение также предусматривает опцион на приобретение американской фирмой Schlumberger оставшихся акций Eurasia Drilling в течение 5 лет с момента закрытия сделки.

Что касается ситуации на российском рынке УДНГ в целом, то в ближайшие годы стоит ждать снижения темпов проходки и увеличения стоимости затрат. Последнее объясняется старением парка буровых установок, износ оборудования сейчас превышает 70%. Наиболее крупными игроками рынка бурения по-прежнему

---

<sup>7</sup> Моисеева Е. Состояние и перспективы развитие нефтесервисного рынка России. 2014.

<sup>8</sup> Иванова А.С., Якунина О.Г. Возможности реализации организационных форм нефтесервиса в условиях экономических санкций. «Тюменский государственный нефтегазовый университет» (ТГНГУ) // scienceforum.ru>2015/pdf/15619.pdf

<sup>9</sup> Иванова А.С., Якунина О.Г. Возможности реализации организационных форм нефтесервиса в условиях экономических санкций. «Тюменский государственный нефтегазовый университет» (ТГНГУ) // scienceforum.ru>2015/pdf/15619.pdf

<sup>10</sup> Schlumberger покупает крупнейшую нефтесервисную компанию РФ несмотря на санкции //http://tass.ru/ekonomika/1708143



являются компании Eurasia Drilling Company (EDC) – 29% и собственный сервис «Сургутнефтегаза» (28%). Лидерами по объемам бурения остаются «Роснефть» (28%) и «Сургутнефтегаз» (24%).

Спрос на услуги по добыче нефти и газа на российском рынке остается достаточно высоким. Для рынка характерен высокий уровень конкуренции между иностранными и российскими фирмами. Для поддержания национальных компаний на российском рынке УДНГ еще в феврале 2012 г. было предложено создание государственного нефтегазосервисного холдинга, который объединил бы в себе все активы. Создание такой структуры, как подчеркивали разработчики этой идеи могло бы позволить национальным компаниям получить доступ к льготному финансированию, чтобы инвестировать в развитие операций на внутреннем рынке, и в дальнейшем получать государственную поддержку на развитие наукоемких технологических сервисов. В случае реализации такой идеи планировалось получить крупную государственную компанию, которая была бы способна составить конкуренцию иностранным высокотехнологичным компаниям и остановить рост доли зарубежных компаний на рынке.<sup>11</sup> Но у этой идеи были и противники. Совершенно ясно, что создание крупной государственной компании привело бы к подавлению конкуренции на рынке. В дальнейшем указанная выше идея время от времени обсуждалась на разных уровнях.

Из-за действия антироссийских санкций ряд американских компаний прекратили деятельность на рынке России. В этих условиях в сентябре 2015 г. министр природных ресурсов и экологии С. Донской вновь высказался за создание в стране крупного государственного российского оператора в сфере предоставления услуг по добыче нефти и газа. Было предложено, например, возложить такие функции на организацию «Росгеология». Однако Правительство не поддержало идею создания государственной национальной нефтесервисной компании.<sup>12</sup> По нашему мнению, заслуживают внимания другие меры, которые могут привести к развитию национальной промышленности по развитию производства оборудования для добычи нефти и газа и к расширению предоставления услуг по добыче нефти и газа национальными компаниями.

### БИБЛИОГРАФИЯ:

Американская Baker Hughes намерена сотрудничать с госкомпанией «Надра Украины» // <http://economics.unian.net/energetics/1049376-amerikanskaya-baker-hughes-namerena-sotrudnichat-s-goskompaniey-nadra-ukrainyi.html> (Amerikanskaja Baker Hughes namerena sotrudnichat' s goskompaniej «Nadra Ukrainy»)

Буренина И.В., Хасанова Г.Ф., Эрмиш С.В. Проблемы рынка нефтесервисных услуг // Интернет-журнал «Науковедение». 2014. Ноябрь-декабрь. №6. <http://naukovedenie.ru>

<sup>11</sup> Буренина И.В., Хасанова Г.Ф., Эрмиш С.В. Проблемы рынка нефтесервисных услуг // Интернет-журнал «Науковедение». 2014. Ноябрь-декабрь. №6. <http://naukovedenie.ru>

<sup>12</sup> Нефтесервис в условиях санкций // <http://shafranik.ru/news/nefteservis-v-usloviyakh-sanktsii>

(Burenina I.V., Hasanova G.F., Jermish S.V. Problemy rynka nefteservisnyh uslug // Internet-zhurnal «Naukovedenie». 2014. Nojabr'-dekabr'. №6)

Возможности реализации организационных форм нефтесервиса в условиях экономических санкций. «Тюменский государственный нефтегазовый университет» (ТГНГУ) // scienceforum.ru/2015/pdf/15619.pdf (Vozmozhnosti realizacii organizacionnyh form nefteservisa v uslovijah jekonomicheskikh sankcij. «Tjumenskij gosudarstvennyj neftegazovij universitet» (TGNGU))

Иванова А.С., Якунина О.Г. Возможности реализации организационных форм нефтесервиса в условиях экономических санкций. «Тюменский государственный нефтегазовый университет» (ТГНГУ) // scienceforum.ru/2015/pdf/15619.pdf (Ivanova A.S., Jakunina O.G. Vozmozhnosti realizacii organizacionnyh form nefteservisa v uslovijah jekonomicheskikh sankcij. «Tjumenskij gosudarstvennyj neftegazovij universitet» (TGNGU))

Левинсон Л.М. Об отечественных буровом оборудовании и прорывных технологиях в бурении надо думать уже сегодня // <http://burneft.ru/archive/issues/2014-10/2> (Levinson L.M. Ob otechestvennyh burovom oborudovanii i proryvnyh tehnologijah v bureanii nado dumat' uzhe segodnja)

Моисеева Е. Состояние и перспективы развитие нефтесервисного рынка России. 2014.// Нефтегазовая вертикаль 2014. №22.С.6 (Moiseeva E. Sostojanie i perspektivy razvitie nefteservisnogo rynka Rossii. 2014.// Neftegazovaja vertikal' 2014. №22.S.6).

Нефтегазовая техника боится импорта // <http://www.bfm.ru/news/18340> (Neftegazovaja tehnika boitsja importa)

Нефтесервис в условиях санкций // <http://shafranik.ru/news/nefteservis-v-usloviyakh-sanktsii> (Nefteservis v uslovijah sankcij)

Топалов А. США нашли дыру в санкциях. Западные нефтесервисные компании могут поставлять технологии и технику в Россию, несмотря на санкции // <http://www.gazeta.ru/business/2015/02/17/> (Topalov A. SShA nashli dyru v sankcijah. Zapadnye nefteservisnye kompanii mogut postavljat' tehnologii i tehniku v Rossiju, nesmotrja na sankcii)

Чуев Д.Э. Россия на мировом рынке нефтесервисных услуг // <http://www.creativeconomy.ru/articles/23977/> (Chuev D.Е. Rossija na mirovom rynke nefteservisnyh uslug)

Baker Hughes хочет работать на украинских месторождениях // <http://www.oilru.com/news/450635/>

Oilfield Services Market worth \$291.8 Billion by 2019 // <http://www.marketwatch.com/story/oilfield-services-market-worth-2918-billion-by-2019-2014-05-09>

Doshi V., Corrigan J., Maxson Sh., Maestro A., Filsoo A., Sheikh J. Surviving the worst. It's time for oil services to address shortcomings and find strategic solutions. Executive summary. Strategy&. 2015. // [www.strategyand.pwc.com](http://www.strategyand.pwc.com)

