

К чему придет геофизический рынок?

Д.Н. Слонов, С.С. Власов, И.О. Шаталов, ОАО «Саратовнефтегеофизика», г. Саратов

В конце 2007-го года Президент России Владимир Путин подписал Указ об исключении тридцати двух компаний, среди которых предприятия нефтехимии и нефтепереработки, угольной промышленности, а также шесть геофизических компаний, из состава стратегических акционерных обществ. Это означает, что геофизический рынок региональных компаний в прежнем виде фактически прекратил свое существование.

О нынешнем состоянии рынка нефтесервисных услуг, о его перспективах и о будущем ОАО «Саратовнефтегеофизика» в беседе с нашим корреспондентом размышляют руководители Компании.



Дмитрий Николаевич СЛОНОВ,
Генеральный директор ОАО «Саратовнефтегеофизика»

— Уже сегодня совершенно очевидно, что через пару лет 90% геофизического рынка будут охвачены примерно пятью-семью крупными геофизическими компаниями. Десять процентов придется на небольшое количество малых независимых компаний, занимающихся решением узких, региональных задач, либо в научной, либо в сервисной сфере. Собственно, такова сегодняшняя ситуация в геофизической отрасли на западном рынке, где сосуществуют крупные компании и большое количество мелких успешно реализующих локальные задачи, продающих красивые, «вкусные» идеи, что-то небольшое и очень специфическое. Это совершенно нормальная тенденция развития бизнеса, когда есть одно большое поле, дающее основной урожай, и «опытные хозяйства», где селекционеры с большим или меньшим успехом пытаются вырастить что-то новое, свое. Если такая селекция успешна, эта компания замечается крупной, которая подтягивает свои технологии под уровень маленькой, добившейся прогресса, либо просто поглощает её, встраивая инновации маленькой компании в свой технологический процесс. Причем, это явление наблюдается не только в разряде технологий, но и в сфере географического присутствия по регионам. К этому идет и Россия, и страны СНГ.

Сегодня, за счет дефицита количества сейсмопартий, рыночная конкуренция в области сейсмики практически отсутствует. Если пару лет назад на тендерах наблюдалась конкуренция и ценовой демпинг, то сегодня ресурсы почти всех компаний загружены и осталась только одна возможность — менять производственный план и отодвигать своих «родных» заказчиков.

Думаю, ни для кого не секрет, что бум на геофизические работы в Волго-Уральском регионе продлится еще два-три года. Затем наступит спад, связанный с завершением выполнения недропользователями своих поисковых обязательств. Да, будут какие-то объемы доразведки 3D, требующие сложных решений и

высокой технологичности производства, да, останутся регионы, где повышенный спрос на геофизические услуги сохранится, однако нынешняя рыночная благодать закончится.

Настоящий момент дает отечественным геофизическим компаниям уникальный шанс, чтобы мы смогли договориться о правилах дальнейшего, цивилизованного сосуществования на рынке, ускоряющего свои темпы. Ускорение это определяется как развитием технологий разведки, так и тем самым повышением требовательности наших Заказчиков к качеству разведки и ответственности за результат.

Конкуренция, безусловно, обострится. Уступать друг другу мы не захотим, но терять силы на конкурентную борьбу — непозволительная роскошь. Выходом из этого положения является переход от жесткой конкуренции к взаимовыгодному сотрудничеству, от формулы «проигрыш — проигрыш» к формуле «выигрыш — выигрыш».

Речь идет, прежде всего, не о сражении внутри сужающейся рыночной ниши, а о совместном выходе в новые регионы, в новые проекты, о разделении рисков, вложений и радости успеха. Подразумеваются большие и сложные проекты в новых регионах и проекты с высокими страновыми рисками, куда не очень охотно идут западные компании (Латинская Америка, Ближний Восток, Африка). Еще много интересных, с точки зрения нефтеперспективности, стран, где российского специалиста встречают охотнее западного. Да, уже и там сильна экспансия китайских компаний. Да, на этих рынках надо быть убедительным в вопросах соблюдения современных стандартов работы, но работа в этих направлениях может быть очень эффективной.

Иными словами, речь идет о проектах либо с высокими предварительными вложениями, либо с высокими рисками, когда несколько компаний договариваются о совместной работе и выходят на эти проекты, не ставя под удар основную деятельность компании.

Теперь что касается нашей Компании. До недавнего времени «Саратовнефтегеофизика» была предприятием, имеющим богатую и славленную историю, но растерявшим свой потенциал в трудные для всей страны времена. Много ценных сотрудников ушло, оборудование обновлялось очень медленно, не успевая за ритмом развития. Предприятие держалось тогда на плаву за счет своей парабатанной рыночной ниши, чего, конечно же, было абсолютно недостаточно для развития. Однако на данный момент ситуация резко переменилась. «Саратовнефтегеофизика», имеющая несомненное конкурентное преимущество и богатый опыт в работах по Средней Азии, продемонстрировала успешность конкретного проекта в Узбекистане. Нам удалось стать убедительными для наших Заказчиков, готовых видеть в своих проектах инвестиционную составляющую компании «Саратовнефтегеофизика».

Только в 2007-м году, «Саратовнефтегеофизика» показала 489 процентов роста объемов производства. Сейчас, ускоряя ход глобального технического перевооружения, перестраивая систему управления производством, мы готовы вести сразу несколько больших новых проектов.

Безусловно, у нас имеются трудности, связанные с интенсивностью происходящих в Компании процессов — «болезнь роста». Это вполне естественно. Однако сбавлять темпы уже не получится, мы пойдем вперед, продолжая начатое и активно диверсифицируя наше производство. Адресные инвестиции, рост и оптимизация системы управления — тот самый путь, по которому мы намерены двигаться.

Будущее Компании мне видится стабильным и устойчивым. Достаточно взглянуть на таблицу роста объемов производства ряда геофизических компаний в 2005-2007 годах. Во-первых, «Саратовнефтегеофизика» — уже сегодня стопроцентно частная организация и волнения в акционерной среде сильно ее затронуть не смогут. Во-вторых, мы уже многого добились за счет мощных и сильных партнеров, которые готовы сотрудничать с нами долгие годы, рассматривая свои контракты как часть

инвестиций в самих себя, потому что в лице нашей Компании они получают хорошего исполнителя для своих заказов, работающего в требуемых ими стандартах. А в недалеком будущем «Саратовнефтегеофизика» имеет все шансы вернуться в «золотую» пятерку отечественной геофизики.



Сергей Сергеевич ВЛАСОВ,
заместитель Генерального директора
ОАО «Саратовнефтегеофизика» по геофизике

— Современный рынок геофизических услуг характеризуется несколькими основными тенденциями:

- укрупнение геофизических компаний и унифицирование геофизического бизнеса. Практически все сильные компании в отрасли владеют всеми основными технологиями, новые разработки носят количественный характер, уникальные предложения отсутствуют;

- сохраняется интерес к рынку среди малых компаний, которые выходят на лицензионные участки и выполняют на них полный спектр

Информация из открытой акционерной отчетности

Года и деньги	2005	2006	1-й кв 2007	2-й кв 2007	3-й кв 2007	4-й кв 2007
Компании	Выручка тыс.руб					
Саратовнефтегеофизика	150 119	357 391	107 470	343 797	373 861	825 128
Костромагеофизика	144 406	199 768	58 555	108 605	169 722	336 882
Волгограднефтегеофизика	279 499	508 493				0
Самаранефтегеофизика	609 693	800 746	218 434	131 528	196 948	546 910
Тюменнефтегеофизика	1 092 504	1 748 313	696 497	529 903	307 606	1 534 006
Сибнефтегеофизика	1 037 222	1 553 817	743 264	1 030 045	1 285 658	3 058 967
Хантымансийскнефтегеофизика	1 230 598	1 419 713	841 263	1 649 735	1 819 601	4 310 599
Ставропольнефтегеофизика	274 393	360 030	194 681	130 485	115 710	440 876
Башнефтегеофизика	1 792 898		920 139	1 696 064	2 334 741	4 950 944
ТНГ Групп	3 500 646	1 384 062	495 217	817 138	1 119 546	2 431 901
Краснодарнефтегеофизика	230 125	214 806	41 845			41 845
Енисейгеофизика	603 365	682 246	169 487	339 839	515 323	1 024 649
Ямалгеофизика	1 497 955	2 064 707	997 584	1 634 466	1 779 721	4 411 771
Якуцгеофизика	151 540	219 477	75 119	127 681	189 006	391 806

МЕНЕДЖМЕНТ В ГЕОФИЗИКЕ АКТУАЛЬНЫЕ ИНТЕРВЬЮ

работ, полученный от мелких нефтяных игроков, не имеющих собственных геологических служб.

Сегмент рынка геофизических услуг по перспективам неоднороден. Спрос на сейсмические полевые работы, достигший сейчас точки максимума, через несколько лет начнет снижаться. Но пока этого не произошло, и эти услуги востребованы. Направление стратегического развития рынка сейсморазведочных услуг — это Средняя Азия, Восточная Сибирь.

В то же время, рынок обработки и интерпретации, стабильный сейчас, будет оставаться стабильным и в ближайшие годы. Падение спроса на эти услуги не произойдет. Компаниям и в дальнейшем будет необходима переобработка и перенормировка имеющихся материалов, с применением новейших технологий и более совершенного математического аппарата. Этот процесс продолжится, пока будут продолжаться процессы укрупнения нефтяных компаний и процессы поглощения малых компаний более крупными, с последующим использованием ими накопленного материала, нуждающегося в переосмыслении. Однако этот рынок все жестче будет регулироваться повышенными требованиями к качеству подобных услуг, и не многие компании к этому готовы.

По скважинным исследованиям рынок может считаться достаточно устоявшимся. Крупные нефтяные компании, в основе своей, имеют собственные подразделения по обслуживанию фонда скважин, другие обслуживаются лидирующими сервисными фирмами. Основная тенденция данного рынка — это качественное развитие ГИС-подразделений, оборудованных в соответствии с мировыми стандартами и ориентированных, как на разведочное бурение, так и на обслуживание фонда скважин (т.е. капитальный ремонт, ГИС-контроль). Загрузка для партий ГИС будет довольно устойчивой в последующие годы, в первую очередь из-за необходимости обслуживать внушительный по размерам фонд скважин.

Сейчас более 70% отраслевого рыночного объема выполняется шестью крупнейшими компаниями. Компания «Саратовнефтегеофизика» относится к «среднему» уровню компаний отрасли, но с определенными амбициями. Уже сейчас ОАО «Саратовнефтегеофизика» — лидер по сейсморазведочным работам в Средней Азии. Компания сейчас — это устойчивая структура, способная работать и по долгосрочным объемным контрактам, таким как контракт с компаниями «Сантос» и «Зарубежнефтегаз», и по контрактам, требующим мобильности и быстрого реагирования.

Сильными сторонами сейчас являются развитость Компании в методическом отношении, как при организации полевых работ, так и при получении итоговых геологических моделей, плюс сильная группа менеджеров, управляющих Компанией и работающих с заказчиками. В проектах основных заказчиков используются рациональная технология и сильные методические решения. Несомненным преимуществом Компании является ее успешный опыт геофизической разведки в Узбекистане, Таджикистане и Киргизии, хорошая подготовленность специалистов к выполнению задач именно в данных регионах, знание особенностей их геологического строения и специфики ведения здесь сейсмо-

разведочных работ, наличие большого банка данных. В настоящее время Компания целенаправленно предпринимает шаги по развитию своего подразделения обработки и интерпретации, как в плане технологического оснащения, так и в плане профессионального обучения и развития персонала. Параллельно идет процесс оснащения и модифицирования ГИС-партий, так как «Саратовнефтегеофизика» придает большое значение развитию именно этого направления деятельности.



Игорь Олегович ШАТАЛОВ,
начальник департамента геологии
ОАО «Саратовнефтегеофизика»

— Современная ситуация на рынке требует изменения подходов к проведению поисково-разведочных работ. Основные объемы наших работ сосредоточены в старых нефтедобывающих районах, где исследования ведутся уже десятки лет. Фонд антиклинальных ловушек практически исчерпан и основным источником наращивания ресурсной базы должны стать неструктурные ловушки. Это направление требует коренных изменений методологии в поле и, особенно, при проведении камеральных работ. Вторым важнейшим направлением является доразведка месторождений с использованием методики площадных исследований. Причем акценты переносятся со стандартных структурных построений, что мы умеем делать хорошо, на интегрированную интерпретацию с получением на выходе обоснованных геологических моделей.

Нашей организацией сделаны определенные шаги для переориентации работы в новых условиях: идет переоснащение полевых партий, закуплены самые современные программно-методические комплексы и вычислительная техника, позволяющие решать практически любые задачи. Дело осталось за малым — научить людей работать по-новому с использованием всех имеющихся у нас возможностей, программы это лишь инструмент, которым необходимо научиться пользоваться. Работа по повышению квалификации кадров это наша главная задача, решение которой позволит нам успешно развиваться.