

Смертельные качели для рынка сейсморазведки

■ Жужель В.С.

Бизнес сейсморазведки погрузился в кризис вместе со всем миром из-за COVID и падением цен на нефть. Так случается с определенной цикличностью, примерно раз в 5-6 лет.

Непременно, после кризиса будет рост сейсмического бизнеса, и этот рост остановится всего через год-два, так и не позволив вернуться к докризисному состоянию. Начнется новое сдерживание цен, которое приведет на третий-четвертый год рыночного цикла к производству без дохода, или доход будет лишь компенсировать инфляцию. Ну а далее - драка за объемы. При наступлении предела, когда пузырь сдерживания цены лопається, придет очередной кризис. Снова пострадает отрасль, которая не сможет оправиться полностью.

Заказывают музыку в сейсмическом бизнесе именно недропользователи – заказчики работ. Неграмотное планирование и неумение преодолевать кризисы влечет за собой и падение сейсмической отрасли. Недропользователь - это тот же инвестор, который должен составить сбалансированный портфель инструментов доходности для получения прибыли, диверсифицируя риски, насколько это возможно. На данный момент, многие недропользователи не имеют четкого плана своей доходности, и, как «нетерпеливая барышня», меняют стратегию вслед за изменением рыночных факторов.

Инвестиционный портфель недропользователя можно сравнить с брокерскими инструментами:

1. Продажа углеводородов – самый волатильный инструмент. Это - высокодоходные ликвидные акции.
2. Проведение геологоразведочных работ; разработка и внедрение новых технологий нужно сравнивать с долгосрочными облигациями. Активность ГРП, разработка и внедрение новых технологий, не должны коррелироваться со стоимостью углеводородов и объемами добычи, связанными, в первую очередь, с непрогнозируемыми факторами.

Миновал кризис, компании активно продают нефть по высокой цене, наращивая максимально добычу. Корректируется в сторону роста программа на 5 лет по проведению геологоразведочных работ с учетом развития технологий. Но это не долгосрочная стратегия на 10-20 лет, где закреплены объемы сейсморазведочных работ, с учетом планов по приобретению лицензий и покрытию геологоразведкой неизученных территорий.

Проведение сейсморазведочных работ и внедрение новых технологий должно быть закреплено именно в долгосрочной стратегии, от которой зависит стабильность и успех бизнеса компании, невзирая на колебания цены нефти. Спрогнозировать начало кризиса невозможно. Стратегия минимизации ущерба от кризиса должна быть обратной сегодняшней: не сокращать вложения в «длинные инструменты рынка», а увеличивать объемы геологоразведочных работ, осваивая новые технологии. То есть, говоря языком инвестора, необходимо, в зависимости от цены на нефть, проводить ребалансировку инструментов доходов Компании для более устойчивого развития.

Компании же, напротив, идут по пути прямой зависимости цены на нефть и объемов геологоразведочных работ (ГРП).

В случае сохранения статей затрат на поддержание объемов сейсморазведочных работ и разработки технологий, как и других инструментов, которых у нефтяных компаний много, доходность компаний повысится, от чего выиграют все.

Именно сейсморазведка увеличит ресурсную базу и повысит капитализацию нефтяников, что снивелирует падение стоимости компаний в кризисный период.

Отсутствие долгосрочной стратегии недропользователя в части геологоразведочных работ, разработки и быстрого внедрения новых технологий, дисциплины выполнения планов работ на длинной дистанции (бесконечные корректировки

планов) топят как заказчика, так и подрядчика. Заказчик лишает возможности постоянного дохода в долгосрочной перспективе как себя, так и сейсмическую отрасль, не давая геофизикам возможности строить свои долгосрочные планы.

Доходность геологоразведки – как измерить?

Старый вопрос, который задают экономические службы в Нефтяных компаниях: как измерить эффективность и доходы от проведения сейсморазведочных работ? Ведь результаты бывают как положительные (локализация ресурсов, перевод ресурсов в запасы и т.д.), так и относительно отрицательные (когда на участке ничего не выявили или сократили ресурсную базу). Мерить доходность в нефтяных компаниях не умеют. Точнее, стараются измерить, в разрезе максимум пятилетних планов компании, пренебрегая анализом прошлых лет.

Эффективность сейсморазведки надо измерять в увеличении ресурсной базы в пятилетних или даже в десятилетних периодах с двух-трехлетним сдвигом сейсморазведочных работ и восполнением ресурсов, так как от начала проведения сейсморазведочных работ до похода в Государственную комиссию по запасам пройдет именно 2-3 года. Например: 1997 – 2002, 1998 – 2003, 1999 – 2004 и т.д., - что соответствует приросту запасов 1999 – 2004, 2000 – 2005, 2001 – 2006 соответственно. Добавляем сейсморазведку в поддержку разработки месторождений, где происходит изменение категоричности запасов, в переобработку и переинтерпретацию сейсмических данных при получении новых геологических данных, например, данных бурения новых скважин. Ну и «вишенкой на торте», по результатам проведенных сейсморазведочных работ, исключаем «сухие» и не оптимально размещенные скважины из проектов разработки месторождений.

В разные периоды времени сейсморазведка будет как эффективной, так и менее эффективной, но в любом случае прибыльной, так как именно она восполняет и увеличивает ресурсы относительно

накопленной добычи.

То есть, сейсморазведка в ряде случаев может иметь отрицательную корреляцию со стоимостью нефти и при падении стоимости последней, прибыль принесет сейсморазведка. Именно восполнение и рост ресурсной базы обеспечивают стабильность и увеличение стоимости нефтяной компании, делающие актив привлекательным.

От глобального к очевидному. Что мы имеем? Мы имеем смертельный приговор, убивающий геологоразведку.

Договор или диктат – неравный брак недропользователя и геологоразведки.

ДОГОВОР — соглашение между собой двух или более сторон, по какому-либо вопросу с целью установления, изменения или прекращения правовых отношений. Служит источником обязательств, нравственных или юридических.

Договор – уникальное изобретение человечества, позволяющее сторонам письменно изложить все причины недоверия партнеру. Затрагивая взаимодействие заказчика (недропользователя) и подрядчика (Сервисное предприятие), констатируем факт – договор между ними не заключаются. Подрядчик соглашается на ДИКТАТ со стороны заказчика на заведомо невыгодных условиях для подрядчика.

ДИКТАТ - жёсткие требования, навязывание своей воли кому-либо; политика навязывания своих условий, требований сильной стороной другой, более слабой в политическом и экономическом отношении стороне при заключении каких-либо соглашений

Как написано выше, «кто платит деньги, тот и заказывает музыку», но музыка, как и сотрудничество в рамках ДОГОВОРА должны быть гармоничными. В Российском законодательстве отсутствует ответственность перед контрагентами за заключение договоров на «заведомо невыгодных условиях», что связано с принципом «свободы договора», которые подразумевают наличие воли сторон на заключение или отказ от заключения договора.



Планы сейсморазведочных работ недропользователя формируются из геологических задач, предусмотренных Проектом геологического изучения недр (ПГИН), прошедшего Государственную экспертизу, и являющегося обязательным к исполнению. Реализация ПГИН контролируется Государством, меры в отношении недропользователя строги, вплоть до изъятия лицензии на право пользования лицензионным участком. Но эти планы корректируются бесконечное количество раз, вплоть до переоформления лицензий на новые «дочки» с новыми ПГИН.

К примеру, когда подрядчик на выполнение сейсморазведочных работ не найден, по причине нежелания заключать договор на заведомо невыгодных условиях, сроки реализации проекта законно переносятся. Это и позволяет недропользователю просто переносить сроки работ и проводить повторный тендер. Подрядчик, недогруженный объемами работ, вынужден при повторной закупке соглашаться на рискованный договор, сулящий убытки, либо сокращает часть бизнеса. Вот и все «взаимовыгодное партнерство».

Заказчик готов в долгосрочной перспективе потерять миллиарды, экономя миллионы, а порой и всего сотни тысяч рублей.

Идет постоянный поиск вины подрядчика, что тоже никак не говорит о понимании того, что недропользователь без сейсмики – банкрот в долгосрочной перспективе.

Главным критерием при определении исполнителя работ практически всегда является минимальная цена. Но гонка за экономией средств создает в итоге проблему самому недропользователю. Здесь таится подводный камень, на который мало кто обращает внимание.

Заказчик, планируя расходы на уровне прошлого года, иногда с ростом затрат на утвержденные внутри макропараметры или коэффициент инфляции ЦБ, определяет пороговую стоимость проекта. И потенциальные исполнители сходятся в ценовой схватке, буквально смертельной, потому что в ней не остается победителей.

Себестоимость сейсморазведки растет гораздо быстрее, чем цена пресловутой потребительской корзины, по которой определяется индекс инфляции (4-5% в год). Ежегодный рост стоимости ГСМ – 20-30%, стоимость ВМ растет еще быстрее. Необходимость приобретения новых ресурсов, определяемого требованием к возрасту предлагаемого подрядчиком оборудования, измеряется амортизацией. Но не в бухгалтерском определении, а исходя из восстановительной стоимости

нового оборудования, чаще всего, импортного. К этому надо добавить стремительно растущие платежи за всевозможную разрешительную документацию, потравы и порубочные работы. Рост себестоимости (и это без учета необходимости повышения заработной платы!) в разы превышает официальную инфляцию.

Результатом сейсморазведочных тендеров является то, что подрядчики либо не заявляются, видя пороговую стоимость выше своей прямой себестоимости, либо предлагают заказчику реальную для проекта цену. А на это уже не может пойти заказчик в силу принятых внутренних правил тендерных процедур. МПР может помочь Недропользователю, внося корректировки в ПГИН, но лишь отодвигая работы по срокам. И срыв сейсмических проектов для недропользователей является лишь сложностью и дополнительными хлопотами, но по факту - миллиардами недополученной выручки, снижающейся капитализацией.

Когда же подрядчик заключает договор на заведомо невыгодных условиях с целью сохранения своих подразделений (сейсмпартий) это становится путем в бездну. Концентрируя силы для выполнения проекта на уровне своей себестоимости, он вынужден раз за разом сокращать свои возможности, собирая «живую» технику и людей из нескольких партий.

Quo vadis?

Количество сейсмпартий год от года сокращается. У кого есть возможность работать без прибыли, соглашаются на невыгодные контракты, другие сокращают бизнес. Если еще пять-семь лет назад в России работало 210-220 сухопутных сейсмических партий, а в 2020 году проекты выполняют не больше 100 сп. Конечно, можно говорить про рост потенциала остающихся в работе партий, но объем исследований сокращается пропорционально снижению количества производственных единиц на рынке.

Количество партий сократится, уйдут многие высококвалифицированные специалисты в другие отрасли. Но, как только появится спрос на производство сейсморазведочных работ, цена работ вырастеткратно, так как возникнет кризис предложения. Вырастут цены, при одновременном смягчении требований заказчика к технологиям. На

это просто будут закрываться глаза. Методики проведения работ отстанут от мировых лидеров уже не на шаг-два, а гораздо существеннее.

И уже заказчики будут вынуждены соглашаться на любые условия теряя деньги, теряя потенциальный доход, в итоге оставаясь без полноценной сейсморазведки.

Назад в СССР?



Советская геологоразведка была стадийна и последовательна. Был план, долгосрочные перспективы, последовательность выполнения поставленных задач по исследованию территорий и развитию технологий. Была система подготовки и переподготовки персонала.

И были расценки, утвержденные Государством. Стоимость работ определялась СУСНОм, денег хватало для последовательного развития геологоразведки.

В условиях рыночной экономики можно констатировать, что отсутствует институт ценообразования в принципе, нет сборников сметных норм и утвержденных коэффициентов к ним. Слишком мало экономистов — профессионалов, которые реально умеют считать деньги, вести долгосрочный анализ. Подрядчики по условиям тендера считают свои расценки самостоятельно, по внутренним регламентам и предоставляют сметы заказчику на рассмотрение.

В службе заказчика отсутствуют эксперты, умеющие составлять смету сейсморазведочного проекта, предоставленные подрядчиком сметы внимательно изучают только с целью оптимизации. В лучшем случае, экономисты заказчика пытаются сравнивать присланную смету с нормами капитального строительства, что неверно для сейсморазведочных услуг. Могут появляться такие замечания к смете (из личного опыта): «Почему у вас бензопила работает на бензине, а не на дизельном топливе или мазуте, что значительно дешевле?». Было бы смешно,

но, если бы не было так грустно. Эти замечания настолько далеки от понимания реальной доходности компаний от стабильного объема заказов сейсморазведочных работ и необходимости реализации планов работ, невзирая на рыночную ситуацию стоимости нефти.

Безусловно, принципы ценообразования невозможно восстановить из прошлого Государства, но создать калькулятор с понятными алгоритмами расчета требуемых МТР, людских ресурсов, сопутствующих затрат вполне реально. И этот базовый алгоритм будет работоспособным, но для этого его необходимо принять, как минимум крупнейшим игрокам рынка – недропользователям и сейсморазведчикам. Это и есть взаимовыгодное партнерство.

Когда мы вернемся к стабильности в объемах и ценах, сейсморазведка Российской Федерации безусловно сделает технологический прорыв, о котором так любят все говорить, но который так сильно буксует в нынешних реалиях.

Уже через несколько лет, появятся профессионалы от рабочих специальностей до ученых, вышедших из сейсмопартий, у заказчика появится реальный выбор, где при прочих равных, побеждать будет сильнейший с точки зрения технологий. Усложнение технологий для поиска небольших месторождений и месторождений с трудноизвлекаемыми запасами углеводородов неизбежно. И тогда начнет увеличиваться ресурсная база и уровень добычи.

Стабильное предприятие, занимающееся сейсморазведкой, сможет вновь растить специалистов за счет предприятия, обучать рабочих и переводить их в ИТР, пропадет текучка, в слаженных коллективах снизится уровень травматизма. Известно, что какие бы меры по ПБОТОС не принимались, на проектах, где работу ведет постоянный коллектив, слаженный годами, уровень травматизма ниже, чем в новых сейсмопартиях.

Круг проблем, связанных с проведением сейсморазведочных работ, с взаимоотношениями недропользователей и подрядчиками, Государственными органами настолько широк, что им можно посвятить не одну публикацию. К сожалению, громко говорить о многом не принято. Подрядчик справедливо опасается выносить проблемы в печать боясь недовольства заказчика.

Так какое же решение, на мой взгляд может быть?

1. Нефтяные компании должны увидеть, что с ними будет через 15 лет, когда российские сеймики безнадежно отстанут от мировых геофизических компаний и серьезно задаться этим вопросом.

2. Нефтяным компаниям необходимо перейти на более длительные стратегии развития, быть более дисциплинированными в ее реализации. Обязательно анализировать статистические данные пользы сейсморазведки.

3. Несмотря на существующие рыночные риски твердо следовать планам работ.

4. Необходимо перейти к долгосрочному партнерству недропользователей и сейсморазведчиков.

5. Подрядчику не соглашаться с договором на заведомо невыгодных условиях.

6. Тендерные процедуры проводить в формате конкурса технологических решений задач, которые ставит заказчик, а не цен.

Мы считаем тысячи рублей, теряя миллиарды. Пора научиться правильно оценивать фондоотдачу от долгосрочных вложений в геологоразведку. Это государственная задача.

Подробнее об авторе



Жужель
Виктор Сергеевич