



Опора на российскую геофизику перед лицом санкций

ВЛАДИМИР ЛАПТЕВ

Первый вице-президент МОО ЕАГО, председатель
координационного совета геофизического кластера «Квант»

Переход от плановой к рыночной экономике в 1990-х годах стартовал с ликвидации союзных министерств и разрушения централизованной инфраструктуры геофизического сервиса. В результате дезинтеграции крупных геофизических комплексов Миннефтепрома, Мингазпрома и Мингео СССР, акционирования и приватизации возникло более 80 крупных, средних и мелких геофизических компаний, которые в одночасье стали игроками неведомого им доселе рынка геофизического сервиса. Характерными особенностями рынка того периода были отсутствие общепринятых норм и правил, регулирующих поведение и взаимоотношения его участников, хаос, разгул криминалитета, коррупция, бартер, неплатежи. Жесткая шоковая терапия, выпавшая на долю ослабленных дезинтеграцией геофизических предприятий, показалась правящей либеральной власти недостаточной мерой оценки их живучести. На российский рынок были запущены крупнейшие в мире по финансовым и технологическим ресурсам американские корпорации Schlumberger, Halliburton, Baker Hughes, Weatherford. Возникла реальная угроза ликвидации российской геофизической науки, приборостроения, сервиса и перехода под иностранный контроль отечественного рынка геофизического сервиса в целом – главного информационного ресурса нефтегазовой индустрии страны.

Следует отметить, что в критический для отечественного геофизического комплекса момент ни государство, ни лидеры российских нефтегазовых компаний (за редким исключением) не озаботились вопросами защиты, сохранения и инвестиционной поддержки нашего геофизического комплекса. С подачи западных идеологов этот важнейший информационный комплекс был отнесен к «непрофильным активам», и нефтегазовые компании стали от него извлекаться.

В то же время вопросы обеспечения безопасности нефтегазового комплекса и защиты национальных интересов у находящихся во власти либералов не считались актуальными. Грянувшие позднее санкции США и ЕС в отношении НГК России ясно продемонстрировали стратегическую некомпетентность действовавшей тогда власти и явные просчеты нефтегазовых компаний в отношении геофизического комплекса. Китай избежал подобных грубых ошибок в обеспечении безопасности своего НГК.

В критический момент ни государство, ни лидеры российских нефтегазовых компаний (за редким исключением) не озаботились вопросами защиты, сохранения и инвестиционной поддержки нашего геофизического комплекса

В сложнейший для отечественной геофизики период ответственность за сохранение этого высокотехнологичного информационного комплекса легла на плечи самих геофизиков. Рассмотрим технологии, применение которых позволило российским геофизикам выстоять в жесткой сватке с американскими корпорациями, консолидировать разрозненные активы в крупные отечественные геофизические компании и восстановить свой контроль на вундернунном рынке.

ОВЛАДЕТЬ УМАМИ

Технология 1. Условно назовем ее информационное воздействие на рынок. Вначале необходимо было разобраться в том хаосе, проблемах, рисках и угрозах, которые были характерны для переходного к рыночной экономике периода, а затем приступить к разработке направлений и средств их преодоления. Для достижения этих целей требовалось объединить и включить в работу здоровые силы в геофизике в лице ответственной интеллектуальной элиты, а также руководства и специалистов действующих геофизических компаний. Первые шаги в этом направлении были сделаны признанными лидерами отечественного геофизического сервиса, науки, приборостроения и образования. В начале 1990-х годов по инициативе Н.А. Савостьянова было создано Евро-Азиатское геофизическое общество (теперь МОО

ЕАГО), Н.С. Березовским была учреждена Ассоциация научно-технического и делового сотрудничества по геофизическим исследованиям и работам в скважинах (Ассоциация АИС), геофизиками-ядерщиками создано Ядерное геофизическое общество России, первым президентом которого стал О.Л. Кузнецов.

Деятельность этих обществ стала весьма многоплановой, но здесь рассмотрим лишь тот аспект их работы, который связан с влиянием на процессы, происходившие на геофизическом рынке. Сразу оговоримся, что в мире подобные профессиональные общества, союзы, ассоциации не обладают властными или управленческими полномочиями. Их главным оружием является канал информационного влияния (воздействия) на мотивацию (сознание) участников геофизического рынка.

Важным результатом образования обществ стало появление независимой дискуссионной площадки (конференции, форумы, круглые столы, журналы, интернет и т.д.). Это позволило конкурирующим между собой участникам геофизического рынка обмениваться опытом приватизации, акционирования, обсуждать и вырабатывать цивилизованные правила конкурентной борьбы, взаимодействия с нефтегазовыми компаниями, органами власти, координировать свои действия в отношении нейтрализации возникающих рисков.

Благодаря усилиям обществ была обозначена главная угроза развитию отечественного геофизического бизнеса: попытка американских корпораций поставить под свой контроль геофизический рынок России. Были обозначены пути противодействия и нейтрализации этих попыток. Это интеграция в крупные многопрофильные компании, создание в сжатые сроки отечественной конкурентоспособной геофизической Hi-Tech техники и технологий, оснащение ими сервисных компаний и жесткая конкурентная борьба с иностранным сервисом. Целенаправленная мотивационная работа в этом направлении нашла понимание у капитанов российского геофизического бизнеса и постепенно принесла необходимые плоды.

Санкции США и ЕС в отношении НГК России ясно продемонстрировали стратегическую некомпетентность действовавшей тогда власти и явные просчеты нефтегазовых компаний в отношении геофизического комплекса

Среди других средств регулирования следует отметить организованный ЕАГО в открытом доступе мониторинг геофизического рынка с анализом проблем и тенденций его развития. Это позволило российским компаниям выстраивать свою рыночную стратегию, инновационную и ценовую политику в соответствии с приоритетными задачами нефтегазовых компаний и противостоять транснациональным корпорациям.



В налаживании цивилизованных отношений между участниками рынка определенную роль сыграл Этический кодекс геофизиков России, принятый МОО ЕАГО. В современных условиях отдельные положения кодекса представляются идеалистичными, однако в качестве ориентира они оказались полезными.

Через общества в сервисные компании стала оперативно поступать информация о новых отечественных разработках и результатах их практического применения на месторождениях России и СНГ. На регулярной основе был налажен контакт с китайскими геофизиками в рамках соглашения ЕАГО с Ассоциацией нефтяников КНР. На протяжении более 20 лет через каждые два года поочередно в России и Китае проводятся геофизические симпозиумы, на которых побывало около 15 тыс. специалистов из России, КНР и стран СНГ. Все это позволило российским геофизическим компаниям получить информацию о реальном состоянии китайской геофизики, их опыте перехода к рынку и наладить деловое сотрудничество в области Hi-Tech техники и технологий. Ассоциация АИС наладила взаимодействие с геофизическими компаниями стран СНГ.

Таким образом, отечественные сервисные и приборостроительные компании по этому каналу получили возможность более эффективно строить свою техническую и закупочную политику в целях повышения конкурентоспособности, а также увеличить реализацию своей продукции не только на внутреннем рынке, но и в странах СНГ и Китае.

В целом упомянутые общества сыграли весомую позитивную роль в становлении и развитии геофизического

рынка в России. Не утратит свою актуальность их деятельность и на последующих этапах развития рынка и геофизической индустрии.

БОРЬБА ЗА ВЫЖИВАНИЕ

Технология 2. Условно назовем ее борьба за выживание и за контроль над рынком. Это классическая рыночная технология с некоторыми нюансами, характерными для российского варианта перехода от плановой к рыночной экономике. На этом этапе важнейшую роль в становлении и развитии рынка играли такие экономические факторы мотивации основных его игроков, как собственность, выгода и конкуренция. Определенное влияние на мотивацию оказывало информационное воздействие геофизического сообщества.

Профессиональные общества, союзы, ассоциации не обладают властными или управленческими полномочиями. Их главным оружием является канал информационного влияния на участников геофизического рынка

В жесткой конкурентной борьбе столкнулись три неравноценные по технико-технологическим возможностям



и финансовым ресурсам силы. Первая из них – лидеры мирового нефтесервисного рынка, американские корпорации Schlumberger, Halliburton, Baker Hughes, Weatherford с общей годовой выручкой более \$70 млрд. После развала СССР они получили уникальную возможность захвата перспективного по запасам нефти и газа сервисного рынка России и ликвидации ранее опасного на мировом рынке конкурента – российского (советского) геофизического комплекса. Им противостояли ослабленные дезинтеграцией и шоковой терапией российские геофизические предприятия с общей годовой выручкой менее \$1 млрд, входившие в состав отечественных вертикально интегрированных нефтегазовых корпораций (ВИНК), а также независимые частные геофизические компании.

На первых порах события складывались в пользу иностранных корпораций. Наибольшую активность на рынке развила Schlumberger. В сжатые сроки ей удалось развернуть свои сервисные подразделения и без особых проблем скупить активы таких компаний, как «Петроальянс», «Тюменьпромгеофизика», Красноярское УГР, томский «Геофит», «Юганскнефтегеофизика», «Томскнефтегеофизика», «Поморнефтегеофизика», киевское ОКБ ГП и многие другие. Компания ввела в эксплуатацию заводы и конструкторские бюро по геофизической технике в Тюмени, Новосибирске и Стерлитамаке, учебный центр в Тюмени, научный центр в Москве (МГУ). Все это позволило Schlumberger быстро занять лидирующую позицию на геофизическом рынке России с долей до 30%.

Baker Hughes приобрела компанию «Оренбургнефтегеофизика» и развернула, как и другие корпорации, свои сервисные подразделения в районах нефтедобычи. Общая доля иностранного присутствия на рынке приблизилась к опасной черте в 40%.

Первой преградой на победоносном пути покорения корпорациями США российского рынка геофизического сервиса стала группа геофизических компаний в составе ВИНК: ОАО «Газпромгеофизика» (в настоящее время ООО «Газпром георесурс»), ОАО «Ноябрьскнефтегеофизика» (ныне ООО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегазгеофизика») и «Сургутнефтегеофизика». Они являлись дочерними предприятиями, соответственно, «Газпрома», «Газпром нефти» (ранее «Сибнефть») и «Сургутнефтегаза». В том, что эти компании вопреки рекомендациям западных советников по «освобождению от непрофильных активов» сохранили геофизический сервис в своем составе, заслуга их генеральных директоров и выдающихся специалистов нефтегазового комплекса России: В.С. Черномырдина, Р.И. Вяхирева, В.А. Городилова, В.Л. Богданова, а также геофизиков Ш.К. Гергидавы, В.А. Коновалова, Г.Х. Шагаева.

Геофизика ВИНК успешно решала и продолжает эффективно решать задачи своих корпораций по разведке и разработке месторождений. А там, где возникают проблемы, для них закупается лучшая в мире отечественная и зарубежная техника, технологии или в ограниченном объеме заказывается сервис американских корпораций. Так для последних неожиданно возникли зоны ограниченного до-

ступа, контролируемые указанными ВИНК, где геофизический сервис обеспечивался их дочерними компаниями.

В процессе экспериментальной проверки возможностей американской геофизики специалисты ВИНК обнаружили, что результативность отечественного стандартного комплекса геофизических исследований скважин (ГИС) выше американского, а стоимость российских работ значительно ниже. Этот вывод не без помощи геофизического сообщества стал достоянием всех ВИНК. С этого момента конкурентная борьба с американскими корпорациями сместилась в более узкую зону Hi-Tech технологий.

На тот период сегмент геофизического рынка ВИНК с собственным ГИС-сервисом составлял 25–30%. В эту группу позднее вошел государственный геологический холдинг АО «Росгеология», созданный в 2011 году по Указу Президента РФ. В его состав включена большая группа геофизических компаний, до этого действовавших на рынке разрозненно.

Через общества в сервисные компании стала оперативно поступать информация о новых отечественных разработках и результатах их практического применения на месторождениях России и СНГ

ЧАСТНЫЕ КОМПАНИИ – РЕШАЮЩАЯ СИЛА

Теперь рассмотрим роль российских независимых частных компаний в борьбе за влияние на рынке. Вначале в эту группу входило более 80 приватизированных предприятий бывшего Миннефтепрома и Мингео СССР, а также вновь созданных частных сервисных и приборостроительных компаний. Значительная часть из них не выдержала испытания рынком, обанкротилась или была продана более успешным российским собственникам.

В этот период на рынке шел процесс консолидации разрозненных сервисных активов и формирования многопрофильных компаний нефтегазового сервиса с включением геофизических услуг. Таким стал «Нефтьсервисхолдинг», владельцы которого купили частные геофизические активы в Перми и упрочили, таким образом, свои позиции на нефтесервисном рынке России и СНГ.

Собственники некоторых состоявшихся геофизических компаний, часть из которых перечислена выше, посчитали выгодным продать свой бизнес американским корпорациям и выйти из игры. Другая более амбициозная часть собственников не стала сдаваться и вступила в жесткую конкурентную борьбу с иностранными и российскими участниками рынка с целью укрепления и расширения своих позиций. Лидерами этой группы стали собственники компаний «Татнефтегеофизика» (в настоящее время

ООО «ТНГ-Групп»), «Башнефтегеофизика» и «Когалымнефтегеофизика». В успехах этих компаний значительную роль сыграли руководители, стоявшие в то времена во главе ВИНК – Ш.Ф. Тахаутдинов («Татнефть»), А.Ш. Сыртланов («Башнефть»), А.А. Шамсуаров («ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь») – и геофизических компаний – Р.Г. Харисов, Я.Р. Адиев и Г.Ф. Кузнецов.

Нефтяники не стали менять своих традиционных порядков по геофизическому сервису с учетом описанного выше опыта и начали помогать им в освоении Hi-Tech технологий. Таким образом, к ранее обозначенным зонам ограниченного доступа американских корпораций добавились регионы, контролируемые данными ВИНК.

Следует подчеркнуть важную роль властей Татарстана и Башкортостана, которые в отличие от федеральной власти твердо защищали собственных производителей от всяких посягательств со стороны иностранных компаний. Имея подушку безопасности в своих регионах, рассматриваемые компании активно стали наращивать присутствие в других районах нефтедобычи, оснащаться современной техникой, технологиями, приобрели бесценный опыт конкурентной борьбы и побед с сильными иностранными игроками и постепенно заняли лидирующие позиции на рынке. В настоящее время эти частные компании контролируют около трети геофизического рынка.

Процесс консолидации частных сервисных активов и формирования крупных отечественных игроков продолжал набирать обороты. ТНГ-Групп вошла в состав нефтесервисного холдинга ООО «ТаграС-Холдинг», а частная компания «Башвзрывтехнологии» из производителя перфорационной техники превратилась в крупную многопрофильную сервисную структуру. Разработчик и производитель геофизической техники – ОАО «НПП ВНИИГИС» – постепенно преобразовался в крупного игрока сервисного рынка – Группу ВНИИГИС. Примерно к 2014 году отечественный частный бизнес стал решающей силой на рынке геофизического сервиса России.

В жесткой конкурентной борьбе столкнулись три неравноценные по технико-технологическим возможностям и финансовым ресурсам силы

Резюмируя этап становления геофизического рынка, можно констатировать, что отечественный бизнес и сообщества предотвратили угрозу его перехода под контроль американских корпораций и вернули России статус второй после США мировой геофизической державы. Эта работа была выполнена до объявления санкций США и ЕС, касающихся отечественного НГК, потому их последствия оказались не столь болезненными, как могли бы быть. Третью позицию занимает Китай, геофизический комплекс которого надежно защищен государством и нефтяными компаниями, оснащен самой современной Hi-Tech

техники и технологиями, активно осваивает мировой рынок и в ближайшей перспективе может потеснить Россию с занимаемой позиции.

Лидерами российского геофизического рынка стали крупные многопрофильные сервисные компании, владеющие современной техникой и технологиями, накопившие опыт успешной конкурентной борьбы с американскими корпорациями.

Отечественный бизнес и сообщества предотвратили угрозу его перехода под контроль американских корпораций и вернули России статус второй после США мировой геофизической державы

К 2017 году сложилась следующая ситуация: отечественные компании контролировали 83% рынка, иностранные – 17%. Среди российских участников 55% приходится на долю частных предприятий и 28% – на компании с участием государства («Росгеология», «Газпром-георесурс» и «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегазгеофизика»). Как видим, решающую роль в регулировании и преобразовании рынка сыграл частный отечественный бизнес. Из иностранных корпораций на рынке осталась только Schlumberger с долей в 17%.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРИ САНКЦИЯХ

Поворотным событием, повлиявшим на отношение государства и нефтяных компаний к проблемам и перспективам развития нефтегазового сервиса в целом и геофизического сервиса в частности, стали санкции США и ЕС. Они наглядно показали, что в реализации своих стратегических целей на внутреннем и мировом энергетических рынках российскому государству и нефтегазовым компаниям в целях обеспечения национальных интересов и безопасности необходимо опираться не на иностранный (американский или китайский) сервис, а на свой отечественный высокотехнологичный геофизический комплекс.

Инвестиции государства и нефтегазовых компаний в действующий геофизический комплекс с целью доведения его конкурентоспособности до мирового уровня позволят не только снять любые угрозы санкций в этой сфере, но и получить значительную экономическую выгоду от использования геофизических Hi-Tech технологий при разведке и разработке месторождений, бурении и эксплуатации горизонтальных скважин, применении технологий повышения КИН. Вывод высокотехнологичного комплекса на глобальный энергетический рынок пополнит инструментарий геополитики государства уникальным средством влияния в нефтегазодобывающих регионах мира. А доходы от экспорта услуг и геофизической техники могут оказаться соизмеримыми с поступлениями от экспорта вооружений.

Практическая работа государства совместно с сервисными компаниями по импортозамещению в области Hi-Tech техники и технологий для нефтегазового сервиса уже идет полным ходом. Соответствующая государственная программа реализуется Минпромторгом РФ в координации с Минэнерго и Минприроды.

Проблемами развития и регулирования рынка нефтегазового сервиса поручено заниматься Минэнерго РФ, при котором создана для этих целей рабочая группа из представителей сервисных и нефтегазовых компаний под председательством заместителя министра П.Ю. Сорокина. Интересы геофизического комплекса в рабочих группах по импортозамещению при Минпромторге РФ, развитию нефтесервисного рынка при Минэнерго РФ, стандартизации и сертификации при Росстандарте, по качеству геофизической информации при Роснедрах и ГКЗ представляют специалисты МОО ЕАГО. Отлажен также механизм взаимодействия МОО ЕАГО с участниками геофизического рынка, специализирующимися на сервисных работах, а также разработке и производстве приборной или программной продукции. С этой целью при МОО ЕАГО действует Наблюдательный совет, членами которого являются генеральные директора крупнейших отечественных сервисных и приборостроительных геофизических компаний.

Поворотным событием, повлиявшим на отношение государства и нефтяных компаний к проблемам и перспективам развития нефтегазового сервиса в целом и геофизического сервиса в частности, стали санкции США и ЕС

Главными вопросами в диалоге с государством и нефтегазовыми компаниями по обеспечению конкурентоспособности, качества и эффективности российского геофизического сервиса являются:

1. Низкий уровень инвестиций в разработку геофизической Hi-Tech техники и технологий для:
 - ◆ исследования горизонтальных скважин в процессе их строительства и эксплуатации;
 - ◆ геофизической разведки на шельфе и геофизического сопровождения строительства и эксплуатации скважин на морских платформах;
 - ◆ исследования месторождений с ТРИЗ;
 - ◆ совершенствования техники и технологии сейсморазведки;
2. Несоответствие действующего в стране контроля качества геофизических измерений международным стандартам и Федеральному закону №102 «Об обеспечении единства измерений».
3. Формальный характер сертификации участников геофизического рынка и допуск к работам компаний, не имеющих необходимых компетенций;



4. Совершенствование законодательного регулирования нефтесервисного рынка и нормативно-правовой базы взаимодействия нефтегазовых и геофизических компаний;

5. Содействие государства и нефтегазовых компаний укреплению позиций отечественного геофизического бизнеса на мировом рынке.

Практическая работа государства совместно с сервисными компаниями по импортозамещению в области Hi-Tech техники и технологий для нефтегазового сервиса уже идет полным ходом

Конструктивная работа геофизического сообщества с Минэнерго РФ и нефтегазовыми компаниями по указанным вопросам только началась и, безусловно, принесет пользу как нефтегазовому бизнесу и государству, так и отечественным геофизическим компаниям, в каком бы статусе или форме собственности они не находились.

Среди предложений геофизического сообщества государству и нефтегазовым компаниям отметим следующие:

◆ Восстановить в стране систему обеспечения единства геофизических измерений и действенную систему сертификации участников геофизического рынка. С этой

целью в Уфе на паевой основе ВИНК и правительства РБ создать Российский геофизический центр метрологии и сертификации (РГЦСМ) с аккредитацией Росстандарта, Минэнерго, Минприроды РФ и Роснедр. Провести сличение госэталонов центра с эталонами аналогичных центров в Хьюстоне (США) и Сиане (Китай);

◆ Для повышения качества геофизической информации допускать к участию в сервисных конкурсах только компании, вошедшие в Реестр поставщиков качественных геофизических услуг и техники на основе сертификации в РГЦСМ;

◆ Нефтегазовым компаниям расширить финансирование работ по созданию геофизической Hi-Tech техники и технологий для горизонтальных скважин, месторождений с ТРИЗ, шельфа и мониторинга КИН;

◆ «Газпрому», «Газпром нефти» и Минприроды РФ оснастить свои дочерние предприятия «Газпром-георесурс», «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегазгеофизику» и «Росгеологию» лучшей зарубежной и отечественной геофизической техникой и технологиями для разведки на шельфе и работы на морских скважинах. На российском шельфе должны работать российские компании, как это делают КНР и Вьетнам.

Решение этих и других накопившихся проблем позволит поднять конкурентоспособность российского геофизического сервиса до мирового уровня, сделать более комфортными взаимоотношения с заказчиками, улучшить взаимодействие с государством и приступить к возврату утраченных за время реформ позиций на глобальном сервисном рынке. 📌