

Нефтепромысловый сервис:

Лидирующие сервисные компании обсуждают на страницах ROGTEC развитие рынка сервисных услуг и внедрение новых технологий

Oil Field Services in Russia:

ROGTEC Invites the Leaders to Discuss Market Know How



К настоящему времени на сервисном рынке по добычи нефти и газа функционирует около 200 компаний, которые могут быть условно подразделены на три категории:

- аффилированные с нефтегазовыми компаниями;
- крупные сервисные компании;
- малые и средние сервисные предприятия (МССП).

Все сегменты российского нефтесервисного рынка растут и имеют тенденцию продолжения роста.

Ситуация на сервисном рынке не отличается стабильностью - довольно динамично развиваются процессы слияний и поглощений. Становится очевидным, что если капитализация компании лежит в пределах \$10-20 млн. и располагает лишь обычным «дежурным» набором относительно простых технологий, то она находится в зоне риска и, скорее всего, в течение ближайших 5-10 лет будет поглощена более крупными и успешными игроками. В целом же относительно небольшие независимые сервисные компании могут найти свою нишу на рынке, если располагают возможностью выполнения хотя бы 1-2 уникальных высокотехнологических операций. В этом случае, работая на рынке на условиях субподряда со стороны крупных компаний, они могут быть достаточно успешными.

На сегодняшний день рынок сервисных услуг России характеризуется своеобразной «многоукладностью», что способствует сбалансированности ситуации. (ОАО «Роснефть», ОАО «Сургутнефтегаз», где сервисы реорганизованы, но не выведены из структуры компаний).

Транснациональные компании активно функционируют в российском нефтегазовом комплексе. Таковы реалии сегодняшнего дня и ближайшего будущего, а также правила игры ВТО, в которую Россия стремится влиться. Однако наряду с

To date, there are some 200 companies operating in the oil and gas service market that can be arbitrarily classified as either affiliated with oil and gas companies, major service companies or small and medium-sized service enterprises.

All segments of Russia's oilfield services market are showing an upward trend and are poised for continued growth. The situation in the services market is not something permanently fixed: witness a fairly dynamic increase in the number of mergers and acquisitions recently. Obviously, if the company has share capital amounting to \$10-20 million and boasts only a standard set of relatively unsophisticated technologies, it may well risk that within the next 5 to 10 years it will be taken over by larger and more successful market player. By and large relatively small independent service companies can carve their own niche, provided they are capable of performing at least 1 or 2 one-of-a-kind hi-tech operations. In this case, working as sub-contractor to a large company they may do a thriving business. At present, because of the unique "multistructural" nature of Russia's services market, the situation appears to be somewhat balanced (companies such as Rosneft and Surgutneftgas had their service operations reorganized but retained them within the company fold).

Regarding the multinationals, they are busy tapping into the vast potential of Russia's oil and gas complex. This is the reality facing the region today and in the near future as well as the rules of the game set by the WTO, whose membership Russia is eagerly seeking. However, working alongside these companies are other market players such as domestic companies and mixed-capital companies.

The past two years have seen two trends to emerge in this evolving market: continued spin-off of internal service divisions from the structure of oil and gas producing companies and consolidation of assets within the services market.

ними успешно работают и отечественные компании, компании со смешанным капиталом. За последние два года на рынке обозначились две тенденции: продолжение выделения сервиса из структуры нефтегазовых компаний и консолидация активов внутри рынка сервисных услуг.

Государственная поддержка сервисных компаний в отличие от Канады, США и Китая отсутствует. Нефтегазовые компании финансируют (весьма скромно) эту сферу лишь в том случае, если сервисная служба — структурное подразделение компании: национальной или межотраслевой программы поддержки и развития сферы нефтегазового сервиса не существует.

Вопросы внедрения и освоения новой техники и технологий в сервисном рынке нефтегазодобычи неразрывно связаны с финансированием и инвестициями, поэтому сегменты инвестирования, на который делят сервисный рынок финансовые аналитики, в целом совпадают с традиционными — это геологоразведка, бурение скважин, а также их обслуживание, КРС, повышение нефтеотдачи пластов, производство и обслуживание нефтепромыслового оборудования. Дальнейший рост спроса на услуги нефтесервисных компаний будет наблюдаться практически по всем обозначенным направлениям. Причины этого заключаются в том, что достижение базовой цели — рост добычи нефти при оптимальном уровне рентабельности и рациональном использовании недр — практически невозможно без увеличения инвестиций в каждый из сегментов добычи нефти.

Реализация передовых зарубежных технологий и техники на российских нефтегазодобывающих предприятиях оказывается весьма выгодной обеим сторонам. Практически наши крупные нефтегазодобывающие компании привлекают все известные передовые технологии и оборудование в этой области. Все это позволяет поддерживать на достигнутом уровне добычу углеводородов в России и обеспечивать договорные объемы экспорта.

Тенденция к партнерству российских и западных компаний на российском рынке укрепляется. Российские сервисные компании получают доступ к западным технологиям через интеграцию российских и западных передовых технологий. Новые сочетания таких компаний создают основу для выхода на зарубежные рынки. Процесс консолидации отрасли даст возможность инвестировать средства в обеспечение необходимой квалификации персонала, в новое оборудование и технологии сервисных компаний и приведет к предложению массовых эффективных решений, а также балансу цены/качества сервисных услуг, которые будут отвечать потребностям рынка.

Журнал ROGTEC выражает признательность РОСИНГ за помощь в организации круглого стола.

As far as technology implementation goes, unlike its counterparts in Canada, USA and China, there is no state financial backing of service companies in Russia. Oil and gas companies provide financial (albeit modest) support to this sphere only when this service is a structural division of the company. Indeed, there is no national or inter-industry program in place to support and develop the oil and gas service sector.

The introduction and implementation of new technologies in the service market of oil and gas production is inseparably linked with financing and investment, therefore the investment segments into which the service market is divided by financial analysts generally coincide with traditional segments. These are geologic exploration, well drilling and maintenance, well workover, improved oil recovery, production and maintenance of oil-field equipment. Further growth in demand for services rendered by oil service companies will be observed in virtually all directions outlined. The underlying rationale is that achieving the base goal — boosting oil recovery while maintaining the optimum level of cost effectiveness and rational use of mineral wealth — is practically unfeasible without increasing investment into each oil production segment.

Implementation of advanced Western technologies and equipment at Russian oil and gas producing enterprises proves to be extremely beneficial to both sides. As a matter of fact, our high-profile oil and gas producing companies attract all known state-of-the-art technologies and equipment relevant to this field. This helps to maintain the sustained level of hydrocarbon recovery in Russia and to secure the contractual export volumes.

There are signs that business partnership between Russian and Western companies continues to grow in strength and scope. Russian service companies gain exposure to Western technologies through integration of both Russian and Western advanced technologies. Combinations of these companies will set the scene for expanding into foreign markets. Industry consolidation will enable funds to be invested into providing appropriately trained and highly qualified personnel, into new equipment and service company technologies and may result in massive viable solutions and a balance between price and quality in line with market requirements.

With thanks to ROSING.

1) How has the market for oil field services in Russia changed during the course of the last 10 years?

WEATHERFORD: The oilfield services market in Russia couldn't but grow over the past 10 years. The reason is not far to seek: buried deep within the Earth are the world's largest reserves of natural gas and oil comparable only to those of OPEC countries. However, these are mostly hard-to-recover reserves where oil and gas occur in complex geological structures, which opens up huge opportunities for offering well drilling, production and other services. Following the demise of the USSR and the

1) Какие изменения произошли на российском сегменте рынка сервисных услуг в нефтегазовом секторе за последнее десятилетие?

WEATHERFORD: Рынок нефтесервиса в России просто не мог не вырасти за последние 10 лет. Ведь в глубине российских недр залегают крупнейшие в мире запасы природного газа и нефти, с которыми могут соперничать только страны ОПЕК. В нашей стране преобладают месторождения, где нефть и газ залегают в сложных для разработки геологических условиях, что открывает огромные возможности для предложения услуг в области бурения, добычи и других сервисов. После распада СССР и развития в стране мощного бизнес пространства национальные и частные нефтегазовые компании получили возможность выступать в качестве активных игроков не только на внутреннем, но и на внешнем рынке, появилась здоровая конкуренция в этой отрасли, компаниям открылся доступ к разработке многих месторождений. Все это дало резкий скачок в становлении нефтяного рынка, а значит и рынка нефтесервиса. Для нефтегазовой индустрии фаза выживания закончилась, пришло время качественного развития. Именно поэтому, международные сервисные компании, включая Weatherford, считают присутствие на российском рынке жизненно необходимым как для глобального развития, так и для удержания своей доли рынка. Перед компанией Weatherford стоит задача дальнейшего мощного роста в глобальном масштабе. Страны бывшего СССР относятся к тем немногим регионам, где можно добиться подобного развития.

PETRO ALLIANCE: Развитие рынка шло весьма быстрыми темпами, и во многих случаях спрос на нефтегазовые сервисные услуги превышал имевшееся предложение. Вслед за ростом объемов работ с использованием ГРП для увеличения дебита вновь вводимых в эксплуатацию скважин и старого фонда скважин наблюдалось увеличение объемов работ по зарезке вторых стволов – еще одной технологии, способствующей росту добычи.

HALLIBURTON: Российский рынок нефтегазового сервиса значительно вырос за последние 10 лет. Увеличилось число работающих на этом рынке компаний, как российских, так и международных. Также возрос и спрос на новые технологии, как для уже разрабатываемых месторождений, так и для новых площадей, находящихся в стадии геологоразведки.

2) За последние 10 лет существенно изменилась нормативно-законодательная база. Каким образом эти изменения отразились на деятельности Вашей компании?

WEATHERFORD: Российская законодательная база находится в стадии активного развития. Система еще, конечно, далека от идеала с точки зрения нефтесервисного бизнеса. Приятно, что государство

emergence of huge business-friendly space, national as well as private oil and gas companies were able to play an active role in both domestic and foreign markets, healthy competition has come to stay in the industry, companies gained access to development of many reserves.

All this gave rise to dramatic development of the oil market and the attendant service market. For the oil and gas industry the survival stage has come to a close and the focus shifted to qualitative development. That is why international service companies, including Weatherford, see their presence on the Russian market as vitally important for both global development and for maintaining their market share. A major challenge facing the company is to ensure its further global-scale exponential development. The FSU countries are among those few regions where such development is possible.

PETRO ALLIANCE: The market has evolved very rapidly, with the demand for oilfield services exceeding the available supply in many cases. The growing focus on hydraulic fracturing to enhance well productivity in new and existing wells has now been joined by sidetrack drilling as a viable technique for production enhancement.

HALLIBURTON: The Russian oilfield services market has substantially increased during the last 10 years. There are more players in the market now, both local and international. The demand for new technologies has grown as well, and it applies to both “brown” fields and new areas with “green” fields.

2) The regulatory framework has changed significantly in the last 10 years. How have these changes affected you?

WEATHERFORD: The current legal and regulatory framework in Russia has entered the stage of active development. The system is still far from being ideal in terms of oilfield service business. It is gratifying to learn that the state has become aware of the importance of ensuring the stable development of the economy and is sparing no effort to improve conditions for business development as a whole. Russia has increasingly come to recognize the principles and rules of international law and likewise international companies are more vigorously operating with each passing year in the Russian legal environment. This is reflected in the number of international business transactions, if earlier the bulk of such deals were closed outside the Russian Federation, now the companies are finding the legal climate more to their liking, with more deals being clinched under Russian jurisdiction.

PETRO ALLIANCE: Not appreciably enough to have a large impact on our business.

HALLIBURTON: There were no changes that affected us significantly.

3) Has the recent trend of oil company nationalisation had any affected the oil field services market in Russia?

Управление Основными Фондами

Логистика

Технический Менеджмент

Управление Закупками

Управление Проектами

Удаленное управление

Безопасность и качество



Мы поддерживаем энергию Вашего бизнеса!

Программные решения для оптимального
и эффективного управления основными
фондами

www.spectec.net/oilandgas info@spectec.net

AMOS
Business Suite




SpecTec
Leading the way

отчетливо осознает важность фактора стабильности роста экономики и прилагает ощутимые усилия для улучшения условий для развития бизнеса в целом. Россия все больше признает международное право, также как и международные компании с каждым следующим годом все активнее работают в российском правовом поле. Мы это наблюдаем по количеству международных сделок, где если раньше подавляющее их большинство заключалось вне территории российской федерации, то теперь компании чувствуют себя комфортнее и все больше сделок проходит под российской юрисдикцией.

PETRO ALLIANCE: Изменения в нормативной базе были слишком незначительными, чтобы оказать влияние на наш бизнес.

HALLIBURTON: Мы не заметили изменений, которые бы существенно повлияли на нашу деятельность.

3) Оказали ли влияние на рынок сервисных услуг начавшиеся недавно в России процессы национализации компаний нефтегазового сектора?

WEATHERFORD: Вопрос непростой. Поскольку процесс еще в самом разгаре, то сложно сегодня делать выводы. Как и в любом большом процессе, здесь присутствуют как положительные, так и отрицательные стороны. Нефтесервисный бизнес старается адаптироваться, находить положительный элемент.

PETRO ALLIANCE: Да, в определенной степени. Во многих случаях нефтегазовые услуги предоставляются собственными службами крупных российских нефтегазовых операторов, что может ограничивать доступ независимых сервисных подрядчиков к этому сегменту рынка. Проведение тендеров по долгосрочным сервисным подрядам и большим объемам работ во многих случаях является обязательным и становится стандартной практикой в отрасли, что также может ограничивать доступ сервисных подрядчиков к этому рынку в случае их неудачного участия в таких тендерах.

HALLIBURTON: Никаких существенных изменений, по нашему мнению, не произошло.

4) Как бы вы охарактеризовали текущий спрос на услуги сервисных компаний, существующий в российской нефтегазовой отрасли? (Как этот спрос варьируется в различных географических регионах?)

WEATHERFORD: Потребности рынка сегодня развиваются быстрее, чем нефтесервисная индустрия может их удовлетворить. Это исторически короткий период, очень скоро рынок будет насыщен и мы столкнемся с режимом жесткой конкуренции. Тогда выбор будет делаться в сторону более качественных и экономически эффективных предложений.

WEATHERFORD: This is a question that defies an easy answer. Now that the process is going full blast, it is difficult today to arrive at a conclusion. Just as in any large-scale process, there is an upside and a downside. The oilfield service business is trying to adapt while finding a positive element.

PETRO ALLIANCE: Yes, to a degree. In many cases some of the services are provided by the internal service companies of the large Russian operators, which can limit the access to these contracts by independent service companies. Large scale and multi-year tenders are mandated in many cases and are becoming commonplace for the awarding of service contracts, which can also limit participation in these markets if you are not successful in being awarded related contracts.

HALLIBURTON: We don't see any marked changes.

4) How would you interpret the current state of demand within the Russian market for service companies? (Geographic hot or cold spots)

WEATHERFORD: Demands on the market are developing at a faster clip than it is possible for the oilfield service industry to handle them. It's a short time span and pretty soon the market will become saturated and we are going to have to compete in a no-holds-barred competition. Then the choice will be made in favour of propositions that look attractive in terms of enhanced quality and economic benefit.

PETRO ALLIANCE: Demand in Western Siberia remains very high and will so for the foreseeable future, with activities in the Timan Pechora and Caspian regions steadily increasing as budgets to these regions grow and the available supply of services improves.

HALLIBURTON: Geographic areas can be split into two groups here: there is continued demand in areas like Western Siberia, the Far East and Sakhalin, Timan-Pechora and Komi, and there are emerging areas like Eastern Siberia and Kamchatka.

5) Is there specific demand for one type of technology or service area? (Are your clients focusing on more on exploration or drilling and production?)

WEATHERFORD: Presently we are witnessing a growing demand from our clients practically in all aspects of business activity –both in drilling and development of new fields and in operations to boost oil recovery through EOR at old fields. The situation as it stands now is that operators tend to return to wells that were previously mothballed on the grounds of their perceived unprofitability. With regards to exploratory drilling, there is still a lot of room for improvement. This is one area of activity that will hopefully see rapid development over the next few years.

PETRO ALLIANCE: Drilling and Production continues to provide the vast majority of activities in Russia, with



7th Turkish International Oil & Gas Conference and Showcase



www.turoge.com



TUROGE

18-20 March 2008

ANKARA, TURKEY

Organisers:



ITE (London)
Tel: + 44 (0) 20 7596 50 78
Fax: + 44 (0) 20 7596 51 06
E-mail: oilgas@ite-exhibitions.com

Co-organisers:



Turkish
Association of
Petroleum
Geologists



Uctea Chamber
of Geophysical
Engineers

PETRO ALLIANCE: Спрос на эти услуги в Западной Сибири довольно высокий и будет оставаться таковым в обозримом будущем. Объемы сервисных работ в Тимано-Печоре и Прикаспийском регионе постоянно растут по мере увеличения инвестиций в нефтегазовую отрасли в этих регионах и повышения эффективности и качества предлагаемых сервисных услуг.

HALLIBURTON: Поэтому признаку можно разбить географические регионы на две группы: постоянный уровень спроса на услуги сервисных компаний поддерживается в таких регионах, как Западная Сибирь, Дальний Восток и Сахалин, Тимано-Печорская нефтегазовая провинция и республика Коми; в других регионах, таких как Восточная Сибирь и Камчатка, этот спрос только зарождается.

5) Можно ли выделить конкретную технологию или область сервисных услуг, пользующуюся особенно большим спросом? (Ваши заказчики занимаются главным образом разведкой или бурением и добычей?)

WEATHERFORD: В настоящее время мы наблюдаем рост потребности наших клиентов практически во всех направлениях деятельности – как в бурении и разработке новых месторождений, так и в работах, связанных с интенсификацией добычи на старых месторождениях. Экономическая ситуация такова, что операторы возвращаются к скважинам, которые ранее были законсервированы ввиду их нерентабельности. При этом разведочное бурение все еще не в лучшем состоянии. Это одно из направлений, которое, как мы надеемся, будет активно развиваться в ближайшие годы.

PETRO ALLIANCE: Бурение и добыча продолжают оставаться главными видами деятельности в российском нефтегазовом секторе. Хотя в последнее время российское правительство пытается оказывать давление на все работающие в стране нефтегазовые компании, чтобы заставить их увеличить финансирование геологоразведочных работ и расширить базу доказанных запасов углеводородного сырья.

HALLIBURTON: В связи с особенностями работы нашей компании мы наблюдаем постоянно растущий спрос на рынке сервисных услуг в области бурения и КРС. В области бурения в основном востребованы услуги по проводке наклонно-направленных стволов и телеметрии в процессе бурения, а также обеспечению промысловых жидкостей, цементации скважин и закачке.

6) Российское правительство постоянно призывает нефтегазодобывающие компании сконцентрировать усилия по геологоразведке на Восточной Сибири и арктических регионах России. Ожидаете ли вы резкое повышение активности в этом направлении?

pressure being applied to all oil companies to increase exploration budgets and expand their reserves base.

HALLIBURTON: Due to the specifics of our company we are seeing continuously growing demand in the Drilling and Workover areas of the service market; most rapidly growing is the demand for drilling-related services such as directional drilling and MWD services, drilling fluids, cementing and pumping services.

6) The government is urging companies to focus their exploration efforts more and more towards the untapped reserves of Eastern Siberia and the Russian arctic. Are you seeing a subsequent surge in this direction?

WEATHERFORD: As we've already observed, this area of activity is expected to experience a fast rate of growth. All major oil and gas operators in Russia are planning to invest heavily in their short- and long-term development programs, this being driven by dictates of economic expediency and demands imposed by the state.

PETRO ALLIANCE: Although the focus has increased on exploration projects, there has not been a "surge" in demand for related oilfield services as such. The lack of available infrastructure and resources in some regions and the limited scope of work are major hurdles at this point. This will undoubtedly change as more operators increase their budgets in exploration and create the favorable circumstances required for the service industry to invest in establishing operations in what are remote settings today.

HALLIBURTON: Yes, we are seeing that many of the NOCs and IOCs have strengthened their focus on Eastern Siberia now.

7) Following TNK-BP's successful well remediation program, has there been an overall increase in demand for these types of solutions which have not traditionally been a focus for the region?

WEATHERFORD: Not sure whether I understand the question. No comment.

PETRO ALLIANCE: The workover market is indeed increasing, with the engineering related to production enhancement being a key to identifying workover candidates and ensuring the feasibility of any related projects. Sidetrack drilling is emerging as a viable technique to support this, whereas re-stimulation of existing reservoirs by fracturing or acidizing continues to be widely utilized.

HALLIBURTON: Yes, lately we have seen increased interest and demand from our different customers for sidetracking well construction services.

8) Technology implementation from exploration through to production and transportation is reducing costs and increasing production rates. In comparison

WEATHERFORD: Как было указано выше, данное направление должно активно расти. Все основные нефтегазовые компании в России планируют делать серьезные инвестиции в своих средне- и долгосрочных программах развития. Это диктуется и экономической целесообразностью и требованиями государства.

PETRO ALLIANCE: Несмотря на то, что добывающие компании действительно стали уделять больше внимания геологоразведке, резкого скачка спроса на соответствующие сервисные услуги в этой области не произошло. Отсутствие необходимой инфраструктуры и ресурсов в некоторых регионах, а также ограниченный объем работ являются основными препятствиями на пути развития сервисных услуг в области геологоразведки. Такое положение будет, несомненно, меняться по мере увеличения компаниями-операторами бюджетов на геологоразведку и создания благоприятных условий для сервисных компаний, стимулирующих их инвестировать в создание и развитие своих баз в удаленных регионах.

HALLIBURTON: Да, мы действительно наблюдаем возросший интерес к работе в Восточной Сибири со стороны как собственно российских, так и международных нефтегазовых компаний.

7) Наблюдается ли рост рынка для новых технологий в области КРС и восстановления старого фонда скважин? Считаете ли Вы, что спрос на такие технологические решения будет продолжать расти в будущем в связи с тем, что все большее число компаний, следуя примеру ТНК-ВР, которая успешно реализует программу восстановления старых скважин, что традиционно не являлось приоритетом деятельности добывающих компаний в этом регионе?

WEATHERFORD: Not sure whether I understand the question. No comment.

PETRO ALLIANCE: Спрос на услуги КРС действительно растет. Проведение инженерного анализа возможностей по увеличению добычи является ключевым фактором в определении скважин для КРС и обеспечении окупаемости таких проектов. Одним из доказавших свою эффективность методов увеличения добычи является резка боковых стволов, и, наряду с этим, продолжается широкое применение таких методик увеличения притоков, как ГРП и кислотная обработка.

HALLIBURTON: На этот вопрос можно ответить утвердительно. В последнее время наблюдается повышение спроса со стороны многих наших заказчиков на работы по резке вторых стволов.

to other established oil and gas producing regions, what are the attitude and adoption rates of the Russian NOC's to new technologies?

WEATHERFORD: Today the overwhelming majority of clients are more likely to adopt new ideas and technologies. There is a good trend shaping up to consider problems in a comprehensive way. To put it simply, a client prefers to fix not individual problems or bottlenecks but rather to deal systematically with whatever is causing these problems. This implies coping with the causes of problems rather than with individual problems. In this capacity, the service companies may offer more professional solutions and progress from offering "quick fix" solutions to developing long-term and sometimes even partner relationships with their clients. Among the negative factors of recent years mention should be made of the ongoing consolidation amongst operators which hampers the adoption of new technologies from the standpoint of an exhaustive approval process and requirements of client companies. Smaller companies are traditionally more flexible and responsive to new ideas.

PETRO ALLIANCE: Most Russian operators embrace new technology as a key to enhancing production and recoverable reserves, but are often times reluctant to deploy these technologies due to the elevated costs involved. It is therefore key to build longer term relations and mutually acceptable contracts with the operators to assist with the sustained utilization of new technologies and the validation of the value added in their usage. Small scale "experiments" with technology rarely yield the results needed to justify large scale utilization given the many factors that can influence the results of its application. It is important to have an upfront commitment of a larger and varied scope of work with agreed upon deliverables to assist in proving the value of any technology. This is a current focus of ours.

HALLIBURTON: Many of our customers, including Russian NOCs, have expressed interest in the new technologies available for both drilling and workover parts of the business, and new technologies are used and implemented where they can provide an apparent value.

9a) What technology from within your own company do you feel will have the largest impact in 2008?

WEATHERFORD: Weatherford has a very broad range of products and services to offer in drilling and also in field development, including oil recovery and transportation. We are constantly introducing new products to our range in our operations in Russia. Therefore, it would be difficult to single out any one item. I may as well mention drilling which is picking up steam. Accordingly, all specialized services that have to do drilling also stand to succeed. Meanwhile, oil companies are proactively engaged in production stimulation and they welcome the fact that the bulk of our technologies are geared either to well stimulation or to cutting outlays. We had a well-developed service industry and petroleum machine-building industry in the Soviet period, and much of what we had then is

8) Внедрение новых технологий в самых различных областях нефтегазодобывающей отрасли, от геологоразведки до добычи и транспортировки углеводородного сырья, способствует снижению затрат и увеличению уровней добычи?

WEATHERFORD: Сегодня подавляющее количество клиентов значительно более адаптивны к новым идеям и технологиям. Есть хорошая тенденция к рассматриванию вопросов и проблем в комплексном подходе. Иными словами, клиент предпочитает «лечить» не отдельные «болячки» и «затыкать бреши», а планомерно заниматься вопросами, которые те самые «болячки» и порождают. То есть, это борьба не с самими отдельными проблемами, а с причинами, их порождающими. В этом контексте сервисные компании могут предлагать более профессиональные решения и из разряда «скорой помощи» переходить в более долгосрочные и где-то даже партнерские взаимоотношения с клиентами. Среди негативных факторов последнего времени хочется упомянуть то, что происходящее в последнее время укрупнение операторов тормозит принятие новых технологий на вооружение с точки зрения долгой цепочки внутренних согласований и требований компаний-клиентов. Компании меньшего размера традиционно более гибки и отзывчивы на новые идеи.

PETRO ALLIANCE: Большинство российских компаний-операторов осознают тот факт, что новые технологии являются ключевым инструментом для повышения уровня добычи и увеличения объема извлекаемых запасов. В то же время они, зачастую, не спешат применять у себя эти технологии из-за их высокой стоимости. Поэтому очень важным является выстраивание долгосрочных взаимоотношений и заключение контрактов на взаимовыгодных условиях с компаниями-операторами, чтобы помочь им более эффективно внедрять и использовать новые технологии, обеспечивающие рост добычи и снижение затрат. Учитывая довольно значительное число влияющих факторов, «мелкие» эксперименты по внедрению технологий редко дают ожидаемый результат, который можно было бы использовать для обоснования крупномасштабных проектов использования этих технологий. Важно заранее подготовить большой и разнообразный фронт работ, а также согласовать ожидаемые результаты, что поможет подтвердить получаемый эффект и необходимость применения данной технологии. Такой подход сегодня использует наша компания.

HALLIBURTON: В какой мере работающие в России компании привлекают эти новые технологии?

Многие наши заказчики, включая контролируемые государством российские нефтегазовые компании, выражают большой интерес относительно использования новых технологий как для бурения, так и для ремонта и восстановления скважин, и

still operational and developing, therefore we are trying to focus primarily on those products and technologies which at this stage have either degraded or are not yet available on this market.

PETRO ALLIANCE: Seismic, Logging and Sidetracking. The ability to provide and integrate all engineering and service components of the lifecycle of a field or individual well from seismic through completion is also a distinct advantage and will be promoted further in 2008.

HALLIBURTON: The technologies that we feel will have the largest impact in 2008 are Rotary Steerable Tools and Conformance Solutions. We see demand in these technologies already and feel confident that it will increase in 2008.

9b) Looking across the market as a whole, which piece of technology do you feel will have a strong impact on the market in 2008?

WEATHERFORD: All types of drilling, ranging from new wells to sidetracking, and so on. Also high on the list is the use of new materials or high-performance materials in field development-ground facilities and underground equipment, artificial lift. Add to this complex simulation, data interpretation, communications and information transfer.

PETRO ALLIANCE: Directional drilling technologies, primarily Measurement and Logging while Drilling. Multi layer fracturing technologies continue to be in high demand as well, with only a few effective solutions available on the market.

HALLIBURTON: If we talk about the market as a whole, our opinion is that updated rig fleets will impact the market in 2008. Many companies have already started upgrades of their drilling rigs, and constantly their rig park.

10) There are many small service companies operating regionally in Russia and the Caspian. Do you work together with these companies, or do you compete directly with them for business?

WEATHERFORD: We are open to the market. Small service companies often generate quite a few innovative technological ideas and usually are more enterprising and resilient. What counts here is quality and efficiency rather than size. Despite our hefty size, we treat this segment of the market with all seriousness. A recent case in point is TechInformServis company (Izhevsk) which joined Weatherford in early 2007. Both sides are very happy with their joint performance and their initial successes.

PETRO ALLIANCE: Effective Logistics & Supply Chain organizations are critical to the success of any service company in Russia. Establishing partnerships with key suppliers and creating benchmarks to their performance assists greatly in improving procurement processes and minimizing cost increases. Understanding and working within the policies and procedures of the various industry and governmental agencies is also crucial and requires

не только выражают интерес, но и применяют эти технологии там, где они способны дать заметный эффект.

9а) Какая технология сервисных работ, по мнению Вашей компании, будет оказывать наибольший эффект на развитие этого рынка в 2008 г.?

WEATHERFORD: Weatherford имеет широчайшую линейку продуктов и услуг, и в бурении, и в разработке месторождений, т.е. в добыче нефти, и в ее транспортировке. Мы постоянно вводим новые продукты в нашу работу в России. Поэтому сложно выделить одну или несколько из них. Можно еще раз упомянуть стремительно набирающее обороты бурение. Соответственно, все специализированные услуги, связанные с бурением, имеют хорошие шансы на успех. В то же время нефтяные компании активно занимаются вопросами интенсификации добычи, поэтому большинство наших технологий, направленных либо на увеличение добычи, либо на снижение затратной части, ими приветствуются. Сервисная индустрия и нефтяное машиностроение были очень хорошо развиты в советское время, многое из того и сейчас работает и развивается, поэтому мы стараемся фокусироваться в первую очередь на те продукты и технологии, которые на данном этапе на этом рынке либо пришли в упадок, либо еще не представлены.

PETRO ALLIANCE: геологоразведочная сейсмика, ГИС и зарезка вторых стволов. Возможность обеспечения и интеграции всех элементов проектирования и реализации сервисных работ в течение всего срока эксплуатации месторождения или скважины, от сейсморазведки до заканчивания и ввода скважины в эксплуатацию является очевидным преимуществом и получит дальнейшее развитие в 2008 г.

HALLIBURTON: По нашему мнению в 2008 г. произойдет заметный рост применения таких технологий, как системы управляемых забойных компоновок для наклонно-направленного бурения, а также методики выравнивания профиля заводнения пласта. Мы уже наблюдаем спрос на эти технологии и уверены в том, что он продолжит свой рост в 2008 г.

9б) Какие еще технологии, по вашему мнению, будут также оказывать значительное влияние на развитие рынка сервисных услуг в 2008 г.?

WEATHERFORD: Все виды бурения, от новых скважин до зарезки боковых стволов и т.д. Применение новых материалов или материалов с улучшенными характеристиками в обустройстве месторождений – наземное и подземное оборудование, механизированная добыча. Сложное моделирование и интерпретация данных. Коммуникации и передача информации.

PETRO ALLIANCE: Технологии, относящиеся к

that the experience levels and knowledge of related personnel is very high.

HALLIBURTON: On a number of projects, we are working together with the smaller Russian service companies to provide our customers with the most effective solutions; however, Russian service companies are still our competitors.

11) Historically it has been difficult to move equipment externally in to Russia, and indeed internally to different sites. How is the logistical side of your business working to overcome these problems?

WEATHERFORD: What is important for the client, above all, is to ensure that his work proceeds uninterrupted, whether it be production or transportation. The technological ideology behind the oil and gas industry is based on sustained provision of energy services to society. Hence, the main demand placed on the service industry is to help secure stability of such network.

You ask correct and plain questions. Yes, the problem did exist and there are still some loose ends that need to be tied up, but on the whole the problem is being resolved. The state Customs and Border protection structures deliver a more effective performance. A powerful market of logistics services is emerging. The state is investing considerable resources in the development of transport infrastructure, in existing and new roads and port facilities. All these factors conspire to facilitate the timely delivery of products and services to our clients. The problem is no longer as acute as it used to be some 15 years ago.

HALLIBURTON: With Russia being the largest country and covering 11 time zones, it is a challenge to any company to deploy and maintain equipment and ensure the uninterrupted flow of materials, especially in remote locations in Siberia. As you know, some locations are available by winter roads only. We manage to overcome these problems with the help of our dedicated team of logistics specialists and third-party companies.

PETRO ALLIANCE: Same answer as for question 10.

12) (To Russian Companies only) Your reputation in the Russian market is obviously very strong. Do you see yourselves expanding in to the international services market in the future?

PETRO ALLIANCE: This is currently under consideration.

наклонно-направленному бурению, главным образом телеметрия и каротаж в процессе бурения. Будет также пользоваться большим спросом технология многозонных ГРП, поскольку на рынке имеется лишь небольшое число эффективных решений для этой области КРС.

HALLIBURTON: Говоря о развитии рынка сервисных услуг в целом, мы полагаем, что в 2008 г. значительно усилится тенденция модернизации существующего парка буровых установок. Многие компании уже начали реализацию программ модернизации своих буровых мощностей.

10) В настоящее время в России и в прикаспийском регионе работает множество сравнительно небольших сервисных компаний. Являются ли они только прямыми конкурентами Вашей компании, или же Вы находите области для сотрудничества и совместной работы с ними?

WEATHERFORD: Мы открыты к рынку. Малые сервисные компании зачастую несут с собой немало интересных технологических идей. Они обычно также более предприимчивы и мобильны. Значение имеет не размер, а качество и эффективность. Несмотря на свой немалый размер мы относимся к данному сегменту рынка серьезно. Из недавних положительных примеров необходимо упомянуть о компании ТехИнформСервис (Ижевск), которая в начале 2007 года присоединилась к компании Weatherford. Обе стороны очень довольны и совместной работой и первыми успехами.

PETRO ALLIANCE: Эффективная организация снабжения и поставок является важным для успеха любой сервисной компании, работающей в России. Этому весьма способствует партнерство с ключевыми поставщиками и выработка определенных критериев оценки эффективности их работы для усовершенствования процесса закупок и снижения затрат. Важно также хорошо понимать методики и подходы, используемые различными отраслевыми организациями и государственными органами, научиться учитывать их в своей работе. Привлечение к этой работе опытного персонала, обладающего специальными знаниями и навыками, является неопределимым в этой связи.

HALLIBURTON: По ряду проектов мы сотрудничаем с небольшими российскими сервисными компаниями, что помогает нам обеспечить нашим заказчикам наиболее эффективные технические решения. Хотя в целом, российские сервисные компании остаются нашими конкурентами.

11) Ввоз в Россию оборудования из-за рубежа и его последующая доставка на объекты в различных регионах всегда были непростыми задачами, связанными с определенными трудностями. Как удается справиться с этими трудностями службе материально-технического

снабжения и поставок в Вашей компании?

WEATHERFORD: Клиенту важна в первую очередь бесперебойность своей работы, будь то разведка либо добыча, либо транспортировка. Технологическая идеология нефтегазовой отрасли построена на стабильном обеспечении общества энергией. Отсюда вытекает и основное требование к индустрии сервисной – помочь в обеспечении стабильности такой цепочки.

Вы задаете правильные и понятные вопросы. Да, проблема существовала, да, по некоторым позициям вопросы еще остаются, и, да, в целом проблема постепенно решается. Гораздо более эффективно работают государственные пограничные и таможенные структуры. Создается мощный рынок логистических услуг. Государство инвестирует значительные ресурсы в развитие транспортной инфраструктуры, вкладываясь в существующие и новые дороги и порты. Все вышеуказанные факторы совокупно облегчают вопросы своевременной доставки нашим клиентам продуктов и услуг. Эта проблема уже не выглядит такой критической, какой она была пятнадцать лет назад.

PETRO ALLIANCE: И то, и другое.

HALLIBURTON: Работая в такой стране как Россия с 11-ю временными зонами для любой компании поставка и обслуживание оборудования и бесперебойный завоз материалов (особенно в удаленные районы Сибири) являются непростыми задачами. Как показывает практика, в некоторые районы завоз оборудования и материалов возможен только по зимнику. Но мы прекрасно справляемся с этими задачами благодаря эффективной работе нашей собственной команды высококвалифицированных специалистов по материально-техническому снабжению, а также тесному взаимодействию с привлеченными нами транспортными компаниями и грузовыми экспедиторами.

12) Вопрос для российских сервисных компаний. Ваша компания имеет довольно прочные позиции на российском рынке. Планирует ли компания расширять свою деятельность и выходить на международный рынок сервисных услуг?

PETRO ALLIANCE: Такая возможность сейчас прорабатывается нами.