

## Рынок нефтепромысловой химии в России: настоящее и будущее. Мнение специалистов

Что думают специалисты о современном состоянии рынка нефтепромысловой химии в России и чего ждать в будущем? Как они относятся к промышленному шпионажу и внедрению отечественных инноваций? Могут ли отечественные компании составить конкуренцию иностранцам? Об этом и многом другом размышляют Л.А. Магадова, д.т.н., технический директор компании ЗАО "Химеко-ГАНГ", Р.Р. Рамазанов, акционер ГК "Миррико", и Н.А. Лебедев, к.т.н., генеральный директор ОАО "НИИнефтепромхим".



**Л.А. Магадова,**  
д.т.н., технический директор компании ЗАО "Химеко-ГАНГ"



**Р.Р. Рамазанов,**  
акционер ГК "Миррико"



**Н.А. Лебедев,**  
к.т.н., генеральный директор ОАО "НИИнефтепромхим"

– Как вы оцениваете сложившуюся в России ситуацию, связанную с разработкой и внедрением инноваций в области промысловой химии?

**Л.А. Магадова, д.т.н., технический директор компании ЗАО «Химеко-ГАНГ»:** В настоящее время, когда большинство месторождений находится на последней стадии разработки, без методов физико-химического воздействия, а значит, и без промысловой химии обойтись просто невозможно. Большинство специалистов-нефтяников хорошо понимают это, поэтому инновации в этой области есть, и они, как правило, приветствуются. Очень важно уметь выделить то, что наиболее приемлемо для использования в каждом кон-

кретном случае. С этой целью нефтяные компании заключают договоры с научно-исследовательскими организациями, чтобы те подобрали оптимальные составы и технологии для конкретных геолого-физических условий пластов.

**Н.А. Лебедев, к.т.н., генеральный директор ОАО «НИИнефтепромхим»:**

– Потребность в инновационных технологиях и реагентах существует, так как основные нефтедобывающие месторождения вырабатаны в различной степени и, соответственно, увеличивается количество проблем, с которыми сталкиваются нефтяные компании; кроме того, ужесточение требований к качеству товарной нефти и к экологической безопасности должно

приводить к потенциальному увеличению спроса на новые эффективные химические реагенты и технологии.

Однако одним из основных факторов, сдерживающих внедрение инновационных технологий на нефтяных промыслах, является политика нефтяных компаний, стремящихся к «оптимизации» своих расходов путем закупки наиболее дешевых реагентов. Подобное давление нефтяных компаний на поставщиков нефтепромышленных реагентов, прежде всего, приведет к ухудшению качества и, как следствие, – эффективности реагентов, а в долгосрочной перспективе – к снижению инвестиций производителей нефтепромышленной химии в НИОКР, что, в конечном счете, сведет на нет все усилия в инновационных разработках.

**– Насколько, по-вашему, серьезна проблема промышленного шпионажа и воровства изобретений в России и каковы пути ее решения?**

**Л.А. Магадова:**

– Я считаю, что изобретать надо постоянно и непрерывно двигаться вперед. Пока вор будет разбираться, как использовать опубликованное, надо уйти вперед и открыть что-то новое.

Я не вижу серьезной проблемы со шпионажем и воровством изобретений, вор все время отстает при условии, что вы все время идете вперед.

**Р.Р. Рамазанов, акционер ГК «Миррико»:**

– Как любое явление, данная проблема наряду с отрицательными имеет и положительные стороны. Сегодня российское законодательство в области защиты прав изобретателей почти не работает, и на практике оказывается достаточно сложно доказать факт воровства. С другой стороны, данное явление оказывает положительное

влияние на обмен изобретениями между компаниями.

В настоящее время компаниям сложно инвестировать инновационные решения в чистом виде: разрабатывать технологии и продавать их могут лишь те, кто глубоко понимает процессы и занимается внедрением этих технологий. Но отсутствие жесткой монополизации рынка позволяет инновационным решениям достаточно быстро проникать к заказчику и конкурентам, что, в конечном счете, формирует более низкую стоимость этих изобретений. Конечно, все мы хотим, чтобы были защищены наши права, но одним из главных критериев, которым руководствуется заказчик при выборе тех или иных решений, конечно, является их стоимость.

Мне не очень нравится западный подход, при котором компания полностью монополизирует рынок, не давая возможности развиваться конкурентам. Я считаю, что у России должен быть свой путь, в котором был бы соблюден баланс между защитой прав изобретателей и быстрым распространением новых технологий на рынке.

**Н.А. Лебедев, к.т.н., генеральный директор ОАО «НИИнефтепромхим»:**

– Промышленный шпионаж существовал всегда. Борьба с ним сложно, а искоренить практически невозможно. В сегменте нефтепромышленной химии эта проблема стоит гораздо острее, чем в других отраслях, так как доказать, что украдена твоя интеллектуальная собственность, гораздо труднее. В какой-то степени ее могут решить нефтяные компании, руководствуясь при выборе поставщика нефтепромышленной химии имиджем и репутацией компании.

**– Существует мнение, что большинство инновационных технологий внедряется с помощью иностранных компаний. Что вы думаете по этому поводу? Могут ли отечест-**

**венные компании составить конкуренцию иностранцам в области промышленной химии? Какие компании являются основными игроками на данном сегменте рынка?**

**Л.А. Магадова:**

– Да, наши отечественные компании составляют конкуренцию иностранным компаниям, и в первую очередь потому, что хорошо знают свои объекты (месторождения) и их проблемы.

Среди предприятий, которые конкурируют с иностранными компаниями, можно выделить такие, как ООО «Флэк», ЗАО «Полиэкс», ОАО «НИИнефтепромхим», ОАО «Напор», опытный завод «Нефтехим» и ряд других. ЗАО «Химеко-ГАНГ» занимает достойное место среди компаний, которые могут составить конкуренцию иностранцам в первую очередь в области реагентов для ГПП, кислотных обработок, РИР.

**Р.Р. Рамазанов:**

– ГК «Миррико» внедряет инновационные технологии в России чаще, чем это делают ведущие американские компании. Наша организация постоянно находится в поиске новых решений.

Да, еще в конце прошлого века большая часть инновационных технологий внедрялась на рынке НПХ с помощью иностранных компаний, но с того момента в России образовалось немало предприятий, целенаправленно занимающихся инновациями.

Сегодня отечественные предприятия не только успешно конкурируют с западными игроками, но и обгоняют их. Иностранные компании растут сегодня в основном лишь за счет консолидации: такие фирмы, как Nalco, Champion Technologies и некоторые российские компании, стали частью Ecolab. Несмотря на это, российские предприятия занимают гораздо большую долю рынка, чем иностранные, и, думаю, данная тенденция сохранится и в будущем.



**Н.А. Лебедев:**

– Ведущие производители нефтепромысловых реагентов в России давно уже конкурируют с иностранными компаниями. Целью создания НПО «Союзнефтепромхим» было вытеснение с нефтяного рынка импортной химии (тогда она занимала практически 100 % его объема). Эта задача была решена еще в советские времена; сейчас основная масса применяемой нефтепромысловой химии – российского производства.

На сегодняшний день на рынке нефтепромысловой химии в России присутствует около 40 компаний, основные из которых – ОАО «НИИнефтепромхим», ОАО «Напор», ООО «Миррико», ООО «ФЛЭК», ЗАО «Опытный завод «Нефтехим», ОАО «РДН Групп».

**– Как влияют скачки цен на энергоносители и сырье на производство нефтепромысловых реагентов? Назовите другие факторы, влияющие на развитие рынка нефтепромысловой химии в России.**

**Л.А. Магадова:**

– Скачки цен на энергоносители и сырье, конечно, отрицательно сказываются на развитии производства. В качестве негативных факторов можно отметить также отсутствие достойного ассортимента сырья, за неимением которого наши производители все чаще смотрят в сторону импортного сырья, что удорожает конечный продукт.

**Р.Р. Рамазанов:**

– Безусловно, производство нефтепромысловой химии напрямую зависит от изменения цен на энергоносители и сырье. Помимо этого, среди факторов, влияющих на развитие рынка, можно выделить таможенную политику (так как существенная часть сырья поступает из-за рубежа), темпы развития собственной химии на внутреннем рынке с высокой добавленной стоимостью сырьевой базы, качество работы вузов и, в конце кон-

цов, идеологию в современном обществе.

**Н.А. Лебедев:**

– Постоянное и порой весьма существенное увеличение стоимости на все сырьевые компоненты и при этом их дефицит, повышение тарифов естественных монополий, в том числе на железнодорожные перевозки, негативно сказываются на производстве нефтепромысловых реагентов. Усугубляет ситуацию и тот факт, что нефтяные компании при проведении тендеров на закупку нефтепромысловой химии стремятся стабилизировать максимально низкие закупочные цены и установить их на длительный срок. Совокупность этих факторов приводит к снижению рентабельности производства нефтепромысловых реагентов.

Также следует отметить тот факт, что при определении номенклатуры закупаемых нефтепромысловых реагентов нефтяные компании руководствуются мнением чиновников, контролирующих закупки, при этом мнение профессиональных химиков-технологов не всегда учитывается в полной мере.

**– Каким вы видите будущее рынка нефтепромысловой химии в России?**

**Л.А. Магадова:**

– Рынок нефтепромысловой химии развивается и будет развиваться за счет водорастворимых полимеров, ПАВ, ингибиторов, комплексных реагентов для нефтегазодобычи.

**Р.Р. Рамазанов:**

– На мой взгляд, российский рынок НПХ в какой-то степени повторит общемировую тенденцию: произойдет консолидация крупных компаний за счет поглощения более мелких. В общей сложности на долю мелких компаний – а их может быть десятки и больше – придется не более 10 % рынка, выделится 3-4 крупных игрока, 2-3 из

которых будут из числа российских компаний. При этом нефтепромысловым компаниям придется непрерывно увеличивать инвестиции в инфраструктуру, делать капитальные вложения и брать на себя больше ответственности. В связи с этим значительная часть компаний будет вынуждена просто покинуть рынок.

**Н.А. Лебедев:**

– С учетом того, что эксплуатируемые месторождения существенно истощены, а в Восточной Сибири вводятся в эксплуатацию новые месторождения, можно предположить, что потребность в нефтепромысловых реагентах будет увеличиваться по всем направлениям химизации. При этом будущее – за сервисными компаниями, способными обеспечить полный спектр услуг: разработку и производство широкого спектра реагентов химизации нефтепромыслов, сервисное обслуживание и технологический контроль; непрерывную работу над повышением эффективности производимых реагентов за счет развития НИОКР.

**– Существуют ли проблемы стандартизации и сертификации химических реагентов для нефтегазовой промышленности?**

**Л.А. Магадова:**

– Проблемы сертификации, конечно, существуют. Плохо, что сертификаты могут выдавать компании, которые не имеют необходимого и достаточного оборудования, методик и подготовленных специалистов для проведения подлинной сертификации, все превращается в формальность. Мое мнение: сертификацией по типам реагентов должны заниматься соответствующие лаборатории, имеющие известность в данном направлении.

**Н.А. Лебедев:**

– Стандартизация и сертификация — это основа для выпуска в

стране высококачественной продукции. основополагающими документами в этой сфере сейчас являются федеральные законы «О техническом регулировании» и «Об обеспечении единства измерений», где регламентирована добровольность использования стандартов. Поэтому требования любого документа к разработке стандартов и организации работ в области стандартизации носят сугубо рекомендательный характер (с введением в действие с 1 июля 2003 г. первого из упомянутых законов утратили силу законы «О стандартизации» (от 10 июня 1993 г. № 5154-1) и «О сертификации продукции и услуг» (от 10 июня 1993 г. № 5151-1)).

В настоящее время на рынке нефтепромысловой химии существует много «самопальных» и украденных технологий. И вопрос о принятии нового закона о стандартизации, находящегося сейчас на стадии рассмотрения, с установлением в этом законе требований к обязательности стандартов безопасности и качества продукции как никогда актуален. При этом на законодательном уровне необходимо внести в техническую документацию на химреагенты показатели их эффективности.

**– Как отразилось вступление России в ВТО на рынке нефтепромысловых реагентов?**

**Л.А. Магадова:**

– Все так боялись вступления России в ВТО, опасались, что наш рынок заполнят иностранные компании с дешевыми реагентами. Мне кажется, что произошло обратное – мы получили возможность выходить на международный рынок, и многие отечественные предприятия этим пользуются.

**Р.Р. Рамазанов:**

– Не могу сказать, что вступление России в ВТО сильно сказалось на данном сегменте рынка. В связи с изменениями таможенных правил, возможно, произойдет удешевление сырья. Однако ввиду достаточно высокой реальной инфляции, существующей сегодня в стране и в мире, снижение этих платежей сильно не почувствуется.

Возможно, в будущем, когда российские компании будут иметь амбиции в плане международной экспансии, это позволит работать в более комфортных условиях.

**Н.А. Лебедев:**

– Вступление России в ВТО может привести к усилению конкуренции с иностранными производителями химреагентов.

**– Ваше мнение о создании Российской ассоциации нефтепромысловой химии и сервиса. Сможет ли она консолидировать деятельность российских компаний в продвижении их на новый технологический уровень? Возможен ли в этом случае экономический и технологический эффект?**

**Л.А. Магадова:**

– Создание Российской ассоциации нефтепромысловой химии и сервиса поможет навести порядок в продвижении на рынок новых продуктов, выявить нарушения при проведении тендеров, когда закупочные цены на реагенты ниже, чем стоимость пресной воды. Реагенты, закупаемые по таким ценам, вряд ли будут полезны при их использовании, подобная экономия оборачивается выбрасыванием денег на ветер.

**Р.Р. Рамазанов:**

– На сегодняшний день в стране обозначены стратегические области развития, но перспектив для рынка нефтяного сервиса и тем более нефтепромысловой химии я среди них не вижу. Поэтому нам как основным игрокам отрасли очень важно представлять свои интересы в государственных органах единым советом. Данную функцию, к сожалению, сегодня ассоциация на себя не берет, а решает, скорее, мелкие проблемы отдельных участников. Крупные компании, кстати, к ассоциации вовсе не обращаются – они просто заняты своим делом.

Консолидировать рынок ассоциация также не сможет, это сделает сам рынок. Любые отношения заказчика и подрядчика являются своего рода мезальянсом. Последние находятся в позиции слабого, и ассоциация могла бы вести диалог с заказчиками и государством на предмет защиты прав основных игроков отрасли, политики в отношении вузов и т.д. Поскольку каждый из нас старается в первую очередь произвести продукт, представляющий для заказчика ценность, мы очень заинтересованы в том, чтобы ассоциация выступала посредником, формирующим пакет этих ценностей, важных для заказчиков.

Наша компания состоит сегодня в данной ассоциации, но ее деятельности, к сожалению, мы не ощущаем. Диалог с крупнейшими игроками рынка, который позволил бы сформулировать общие проблемы отрасли, в настоящее время не ведется.

**Н.А. Лебедев:**

– Подобная организация в России нужна. Однако эффективность ее деятельности будет определяться возложенными на нее полномочиями.