

УДК 332.1:338.5:553.9  
DOI 10.17513/fr.43635

## ТЕНДЕРНЫЕ ЗАКУПКИ В НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ: ТЕНДЕНЦИИ И ФАКТОРЫ

<sup>1</sup>Шарф И.В., <sup>2</sup>Хагай Е.С

<sup>1</sup>ФГБОУ «Национальный исследовательский Томский политехнический университет»,  
Томск, e-mail: irina\_sharf@mail.ru;

<sup>2</sup>ООО «Альтаир», Томск, e-mail: evgenia\_hagay@mail.ru

Тендерная система стала неотъемлемой частью закупочной деятельности на нефтесервисном рынке, что обусловлено развитием технологий, увеличением конкуренции на рынке энергоресурсов и стремлением компаний к оптимизации затрат и повышению эффективности. Несмотря на комплекс положительных характеристик тендерной системы, при ее применении сохраняется ряд негативных моментов во взаимодействии контрагентов, усугубляемых происходящими макроэкономическими и макроэнергетическими изменениями на рынке углеводородов, что влечет необходимость постоянного мониторинга результатов тендерных закупок. Это и определило цель данного исследования, которая заключается в выявлении основных проблем, преимуществ, недостатков, а также факторов, непосредственно влияющих на развитие нефтесервисной отрасли. Результаты исследования на основе официальных данных, обработанных эмпирическими и экономико-статистическими методами, показали, что российский нефтесервисный бизнес постепенно адаптируется к новым современным высокотурбулентным реалиям. В работе выделены факторы, обуславливающие новую динамику на нефтесервисные услуги. Ключевым механизмом стимулирования развития российских нефтесервисных компаний и повышения их конкурентоспособности является усиление государственного регулирования посредством корректировки законодательства, предполагающей введение мер организационного и ограничительного характера с целью исключения монопольного воздействия заказчиков при формировании условий договора.

**Ключевые слова:** тендерная система, нефтесервисные услуги, нефтесервисные компании, законодательство, цена

## TENDER PROCUREMENT IN THE OILFIELD SERVICE INDUSTRY: TRENDS AND FACTORS

<sup>1</sup>Sharf I.V., <sup>2</sup>Khagay E.S.

<sup>1</sup>National Research Tomsk Polytechnic University, Tomsk, e-mail: irina\_sharf@mail.ru;

<sup>2</sup>LTD «Altair», Tomsk, e-mail: evgenia\_hagay@mail.ru

The tender system has become an integral part of procurement activities in the oilfield service market due to the development of technology, increased competition in the energy market and companies' desire to optimize costs and improve efficiency. Despite the complex of positive characteristics of the tender system, its application still has a number of negative aspects in the interaction of contractors, exacerbated by the ongoing macroeconomic and macroenergy changes in the hydrocarbon market, which entails the need for continuous monitoring of the results of tender procurement, which determined the purpose of this study, which is to identify the main problems, advantages, disadvantages, as well as factors that directly affect the development of the oilfield service industry. The results of the study based on official data processed by empirical and economic-statistical methods showed that the Russian oilfield service business in Russia is gradually adapting to the new modern highly turbulent realities. The paper identifies the factors that determine the price dynamics of oilfield services. The key mechanism to stimulate the development of Russian oilfield service companies and increase their competitiveness is the strengthening of state regulation by adjusting the legislation, involving measures of organizational and restrictive nature in order to exclude the monopoly influence of customers in the formation of contract terms.

**Keywords:** tender system, oilfield services, oilfield service companies, legislation, price

Тендерная система в нефтегазовой промышленности начала активно развиваться во второй половине XX века, когда увеличился объем добычи нефти и газа, а также возросла конкуренция среди компаний. Первые тендеры стали проводиться в 1970–1980-х гг. [1]. С развитием технологий, увеличением конкуренции на рынке энергоресурсов и стремления компаний к оптимизации затрат и повышению эффективности тендеры стали одним из основных механизмов выбора поставщиков услуг и оборудования в нефтегазовой отрасли. В настоящее

время тендерная закупочная деятельность широко используется не только крупными нефтяными компаниями, но и малыми и средними предприятиями в этой отрасли [2]. Она позволяет находить оптимальных поставщиков, снижать риски и обеспечивать соблюдение законодательства в области закупок. Компания, которая применяет конкурентные процедуры среди потенциальных поставщиков, может получить больше преимуществ по сравнению с компанией, придерживающейся политики сотрудничества только с одним проверенным поставщиком

[3]. Важно также отметить, что тендерная система способствует развитию отрасли, стимулирует инновации и повышает эффективность бизнес-процессов в нефтесервисе, а также, несомненно, позволяет компаниям выйти на новый уровень, повысить доход, репутацию компании, заключить долгосрочные, перспективные контракты. Вместе с тем, несмотря на комплекс положительных характеристик, данный вид закупочной деятельности обладает рядом негативных моментов, которые усугубляются вследствие происходящих трансформаций на мировом и национальном рынке углеводородов [4], что обуславливает необходимость постоянного мониторинга результатов закупочной деятельности услуг нефтесервисной компании, выявления основных проблем, преимуществ, недостатков, а также факторов, непосредственно влияющих на развитие нефтесервисной отрасли. Объектом исследования является тендерная система, функционирующая в нефтесервисе.

#### **Материалы и методы исследования**

Исследование проведено на основании анализа законодательства, регулирующего взаимодействие контрагентов в нефтесервисной отрасли, официальных данных, опубликованных на специализированных ресурсах и в финансовых, аналитических и статистических отчетах.

#### **Результаты исследования и их обсуждение**

Нефтесервисная отрасль играет ключевую роль в расширении добычного потенциала России благодаря разнообразному спектру предоставляемых услуг, которые можно разбить на два сегмента: услуги в области геолого-разведочных работ (ГРП) и работы, связанные с разработкой и эксплуатацией нефтяных и газовых месторождений.

Объем российского нефтесервисного рынка характеризуется стабильным ростом. Выручка нефтесервисных компаний в 2018 г. составляла 1,224 трлн руб., а в 2022 г. – 1,789 трлн руб., что стало рекордным показателем. В условиях нестабильной макроэкономической ситуации, осложненной геополитическими процессами, динамика нефтесервисного рынка с определенным временным лагом следует за рынком углеводородного сырья (УВ). Наибольшему влиянию подвержен рынок услуг для геологоразведки, так как длинные инвестиции, согласно общемировой практике, в первую очередь подвергаются секвестированию, в отличие от услуг на этапе разработки месторождений [5]. В частности, сокращается ввод новых скважин,

но сохраняется востребованность в работах по текущему и капитальному ремонту скважин (ТКРС), что позволяет поддерживать уровень добычи.

Решение Правительства РФ о дополнительных добровольно взятых на себя обязательствах по ограничению добычи нефти с целью поддержания уровня цен на мировом рынке обусловило снижение инвестиционной активности нефтегазовых компаний на фоне санкционного давления и, как следствие, прогноз сокращения рынка бурения до 0,585 трлн руб. Однако негативные сценарии по итогам 2023 г. не осуществились. Так, проходка в бурении выросла до 29,8 млн м, что выше предыдущего года на 4,9% (28,4 млн м), из которой большая часть приходится на горизонтальное бурение (17,3 млн м). А объемы рынка ТКРС в 2023 г. превысили 200,9 млрд руб., что на 13,1% выше значений 2022 г. [6]. Два лидирующих сегмента нефтесервисного рынка явились поддерживающим фактором спроса на другие виды услуг, что поднимает на повестку вопрос о влиянии современных реалий и производственной динамики нефтегазовых компаний на изменение характерных, сформировавшихся за десятилетие положительных и негативных моментов в тендерных закупках.

Тендерная система в нефтесервисе является механизмом взаимодействия заказчиков и поставщиков товаров и услуг, осуществляемым в соответствии с двумя основными нормативно-правовыми актами: ФЗ № 44 от 5.04.2013 г. (далее ФЗ-44) и ФЗ № 223 от 18.07.2011 г. (далее ФЗ-223), принятыми согласно ФЗ № 135 от 26.07.2006 г. «О защите конкуренции». Особенностью ФЗ-44 является то, что данный Закон предельно ясно регулирует все этапы проведения закупочных процедур и требования к поставщикам. При этом заказчик имеет право размещать заказ только на государственных электронных торговых площадках, на которых к проведению торгов устанавливаются единые требования (ст. 24.1 ФЗ-44). Установленные законодательством нормы и правила, безусловно, устраняют хаотичность в деятельности экономических субъектов, поэтому в числе положительных моментов данной системы специалистами выделяются следующие.

1. Наличие прозрачной электронной торговой площадки, обеспечивающей конкуренцию на этапе выбора, так как видны все отреагировавшие компании-поставщики, что позволяет экономить время и затраты заказчика на выбор поставщика.

2. Поставщик участвует в тендере в ясных, четких и понятных условиях, несмотря

на необходимость исполнения финансовых обязательств в виде банковской гарантии.

3. Возможность выбора заказчиками поставщиков посредством предварительно обозначенных условий в части наличия необходимых ресурсов и компетенций трудового коллектива, что исключает появление заявок от компаний без опыта с сомнительной репутацией, что является залогом качества предоставляемых услуг.

4. Стимулирование инновационных процессов в нефтесервисе как основы долгосрочной конкурентоспособности.

5. Дисциплинированность подрядчика, так как неисполнение контракта влечет за собой внесение в реестр недобросовестных исполнителей и исключает возможность их участия в тендерах в течение двух лет.

6. Наличие штрафных санкций как для заказчика, так и для поставщика.

Однако данная система за время своего существования неоднократно подвергалась критике из-за имеющихся сложностей.

1. Множественный документооборот с императивами оформления и дедлайна, что вызывает особые трудности у неопытных молодых компаний-подрядчиков.

2. Сложность подтверждения качества товара или услуги – предмета закупки – при выставленных нестандартных требованиях заказчика.

3. Демпинг цен, который влечет за собой снижение качества выполняемых подрядчиком работ, которые осуществляются с использованием устаревшей техники и низкоквалифицированными специалистами с целью минимизации затрат.

4. Жесткие требования к исполнению контракта, в том числе в части сроков выполнения.

ФЗ-223 определяет более свободные условия проведения торгов, так как заказчиками выступают юридические лица, в том числе государственные корпорации и публично-правовые компании, в частности ПАО «Газпром», ПАО «НК «Роснефть», которые могут разместить тендер на любой электронной площадке, предварительно получив ее аккредитацию. Данный Закон позволяет выставить специфические требова-

ния к подрядным организациям, что сужает круг потенциальных исполнителей. Ключевым различием является то, что по ФЗ-44 победитель знает, что контракт с ним будет подписан, а по ФЗ-223 заказчик вправе отказаться от заключения контракта с победителем.

В связи с вышеизложенным представляет интерес анализ нефтесервисного рынка в сегменте бурения нефтяных и газовых скважин, на долю которого приходится >46%. Согласно данным РосТендера, динамика волатильна, что определяется стратегиями нефтегазовых компаний и принимаемыми решениями в области развития активов (табл. 1). Как видно из представленной таблицы 1, 2022 г. характеризуется экстремумами, отличаясь наибольшим количеством тендеров и при этом наименьшей средней стоимостью, которая составляет 49,52 млн руб. при средней начальной цене в 52,99 млн руб. В среднем, снижение цен на предоставляемые услуги составляет 9,58%.

С учетом представленной выше статистики по проходке в бурении и данных таблицы 1 можно говорить о ценовом демпинге как о сложившейся практике в нефтесервисной отрасли. При этом демпинг цен в сегменте ГРП значительно меньше, чем в последующем добычном сегменте апстрим [8]. Так, по данным РосТендера, среднее снижение цен на бурение разведочных скважин на нефть и газ менее 1% (0,16%) при средней стоимости скважины 210,17 млн руб., которая зависит как от географо-климатических, так и от горно-геологических условий. Закупочная цена в среднем по итогам анализируемой в течение 4 лет статистики снизилась на услуги по бурению, связанные с добычей нефти и горючего природного газа, на 6,02%. Тендерная цена эксплуатационной газовой скважины упала на 8,59% при средней стоимости 146,72 млн руб. Услуги по наклонно-направленному бурению и повторному бурению, забуриванию, цементированию обсадных труб, откачке скважин; глушению и ликвидации скважин и прочие предоставлялись со скидкой 12,66%, услуги по бурению, связанные с добычей нефти и горючего природного газа, – 7,06%.

**Таблица 1**

Динамика тендеров в области монтажа и обслуживания оборудования для нефте- и газодобычи и бурение нефтяных и газовых скважин

	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Количество тендеров, ед.	2630	2929	3477	3055
Сумма тендеров, млрд руб.	155,588	181,138	172,183	164,109

Источник: составлено авторами на основе [7].

Таблица 2

Региональное распределение услуг в области монтажа и обслуживания оборудования для нефте- и газодобычи и бурение нефтяных и газовых скважин

Регион	Количество тендеров, ед.	Сумма, млрд руб.	Среднее снижение цены, %
Оренбургская область	802	19,359	17,34%
Астраханская область	435	6,405	15,86%
Удмуртская республика	378	1,944	14,29%
Ямало-Ненецкий автономный округ	3 150	235,154	12,72%
ХМАО-Югра	1 602	125,022	11,52%
Иркутская область	966	86,388	11,39%
Красноярский край	593	18,492	11,45%
Томская область	458	38,084	11,04%
Республика Татарстан	830	8,986	10,60%
Республика Коми	528	6,292	10,54%
Тюменская область	381	1,896	10,34%
Пермский край	397	1,037	9,97%
Республика Саха-Якутия	428	55,125	7,88%
Республика Башкортостан	296	0,749	7,58%
Саратовская область	206	2,399	5,13%
Сахалинская область	93	15,064	5,03%
Самарская область	381	1,517	3,86%
Ненецкий автономный округ	399	41,618	1,36%

Источник: составлено авторами на основе [7].

Среди факторов, влияющих на ценовую контрактную динамику, можно обозначить регионы проведения работ. Снижение цен по данным таблицы 2 можно разбить на три группы: а) >10%; б) >5%; в) <5%. Групповая статистика отражает влияние масштаба востребованности в работах, прежде всего связанных с национальными газовыми проектами, в том числе по производству СПГ [9]. Так, в ЯНАО, где реализуется проект Арктик СПГ, наблюдается наибольшее количество тендеров и снижение превышает 10%. Также можно выделить Оренбургскую область – второй по значимости газодобывающий регион России, где снижение составило 17,34%. Другим фактором является инфраструктурная и производственная обустроенность регионов нефте- и газодобычи, что иллюстрируется по данным субъектов РФ Приволжского федерального округа, где снижение варьирует в диапазоне 3,86–10,6% (табл. 2).

Следующим фактором, по мнению авторов, является характер подрядной нефтесервисной организации, исполняющей данные виды работ. На данный момент в России насчитывается около 500 нефтесервисных компаний. Все компании на рынке нефте-

сервисных услуг можно разделить на следующие группы.

1. Подразделения в составе ВИНК, коих в настоящее время в России 9 (ПАО «НК «Роснефть», «Сургутнефтегаз», «ЛУКОЙЛ», «Татнефть», «Газпром», «НОВАТЭК». «РуссНефть», «Газпромнефть», «Славнефть»), на долю которых приходится 48% нефтесервисного рынка [10].

2. Зарубежные нефтесервисные компании, которые занимали более 40% всего рынка, в санкционный период сохранили свой бизнес в России посредством реорганизации юридического лица и изменения названия: а) «Везерфорд» (российское подразделение транснациональной нефтесервисной компании Weatherford); б) технологическая компания Шлюмберже (структура американской SLB, ранее – Schlumberger); в) «Бурсервис» и «Технологии ОФС» (бывшие российские подразделения американских Halliburton и Baker Hughes соответственно).

3. Независимые нефтесервисные компании («Российские нефтегазовые технологии», «Геотек» и др.).

Как следствие, можно отметить такие тенденции в тендерных закупках, как масштаб компании, максимизирующий коли-

чество тендерных закупок; специализация деятельности, так как крупные компании предоставляют широкий спектр нефтесервисных услуг, а мелкие и средние узкоспециализированы (например, в части долотного сервиса, телеметрии, сопровождения буровых растворов, колтюбинга и др.). ВИНК ориентированы на сотрудничество с крупными нефтесервисными компаниями и использование услуг собственных дочерних подразделений, а средний и мелкий нефтегазовый бизнес – на сотрудничество со средними и мелкими нефтесервисными компаниями, отличающимися узкой специализацией, которые постепенно увеличивают свое присутствие на рынке.

Тендерная система оказывает двойственное влияние на нефтесервисный бизнес. С одной стороны, она является фактором поддержки их деятельности в условиях кризисных ситуаций. Нефтегазовая отрасль в течение последних лет испытывает значительное влияние различного рода макроэнергетических (стремление европейских потребителей российских углеводородов к расширению зеленой энергетики, сокращению поставок углеводородов из России, договоренности с ОПЕК) и макроэкономических факторов (распространение ковида, ценовая динамика на нефть и природный газ, усилении разбалансированности мировой экономики). Однако заключение, как правило, среднесрочных договоров на оказание нефтесервисных услуг влечет формирование определенного временного лага по воздействию кризисных ситуаций на бизнес, что позволяет нефтесервисным компаниям принять превентивные меры по ослаблению воздействия. Вместе с тем, добыча нефти продолжала расти (в 2020 г. – 512 млн т, в 2022 г. – 535 млн т), но в 2023 г. упала до 523 млн т, что, несомненно, отражается на потребности в бурении скважин и использовании других нефтесервисных услуг. Вместе с тем, ценовая динамика на фоне сокращения добычи является балансирующим фактором, так как доходы от добычи УВ позволяют наращивать объемы бурения, а следовательно, растет и спрос на другие виды услуг.

Но, несмотря на четкое и ясное законодательное обрамление действий заказчиков и подрядчиков, сохраняется напряженность во взаимоотношениях контрагентов, так как заказчик наделен полной самостоятельностью, согласно ФЗ-223, в формировании условий тендера, что обуславливает финансовую неустойчивость нефтесервисных компаний вследствие несвоевременности оплаты за поставленные услуги. Задержки оплаты со стороны ВИНК составляют

от 30 до 90 дней, что, по существу, является скрытой формой беспроцентного кредитования со стороны нефтесервисных компаний, вынужденных идти на условия ВИНК, и, как следствие, сдерживается потенциальный рост, в первую очередь мелких и средних компаний.

В настоящее время нефтегазовый комплекс является ключевым в развитии экономики России. Важно сделать процесс закупок более прозрачным, конкурентоспособным и эффективным, для достижения этих целей требуется доработка законодательства. Законодательство должно быть скорректировано не только в направлении требований к участникам тендеров в части наличия финансовых ресурсов, квалифицированных кадров для выполнения работ, положительной репутации, а также наличия оборудования – также необходимо совершенствование законодательства относительно механизма контроля за исполнением контрактов не только со стороны заказчика, оплачивающего услуги, но и со стороны государства с целью исключения фактов несвоевременной оплаты за поставленные услуги или формирования договора, в котором заказчиком формируются условия оплаты, превышающие определенный государством минимальный срок, что возможно только обозначением в законодательстве данного императива и наличия штрафных санкций, накладываемых на заказчика, задерживающего расчет с нефтесервисной компанией. Другим направлением корректировки законодательства в свете санкционного давления авторами видится усиление на рынке отечественного сервиса посредством формирования определенного максимума договоров с иностранными нефтесервисными компаниями в общей корзине тендерных закупок заказчика либо в денежном, либо в натуральном выражении. Еще одной задачей является противодействие демпингу цен, которое активно используется для получения заказа. В настоящее время сформировался большой объем данных, которые государственные структуры могут обработать с целью выявления ценовых диапазонов услуг для дальнейшего формирования пороговых значений демпинговых параметров и стоимостного минимума за услугу, выставяемого заказчиком, что позволит в определенной степени нивелировать монопольное воздействие заказчиков на своих контрагентов.

Как показал проведенный анализ, сохраняется потребность в создании собственных национальных нефтесервисных компаний с передовыми научно-исследовательскими центрами, возможностями масштабного

инвестирования в создание современных технологических решений для нефтегазовой отрасли. По мнению авторов, доработка законодательства приведет к повышению качества услуг и снижению затрат для всех участников тендерной закупочной деятельности.

### Заключение

Резюмируя вышеизложенное, можно отметить следующее.

В настоящее время нефтесервисный бизнес в России, вопреки сложившейся макроэкономической ситуации, санкциям, а также снижению активности ведущих иностранных компаний, старается адаптироваться к новым высокотурбулентным реалиям. У российского НГК есть потенциал наращивания объемов добычи углеводородов, а следовательно, увеличения спроса на нефтесервисные услуги.

Было выявлено, что ценовая динамика в тендерных закупках определяется рядом факторов, обусловленных географическим расположением региона, национальными добычными и нефте- и газоперерабатывающими проектами, масштабом, специализацией и юридической принадлежностью нефтесервисной компании, что, в конечном итоге, позволило обосновать более низкую конкурентоспособность, в первую очередь – мелких и средних нефтесервисных компаний.

Механизмом стимулирования развития российских нефтесервисных компаний с целью повышения их конкурентоспособности является усиление государственного регулирования нефтесервисного рынка посредством корректировки законодательства,

предполагающего меры организационного и ограничительного характера с целью исключения монопольного давления заказчиков на контрагентов – нефтесервисные компании, прежде всего российские.

### Список литературы

1. Белошицкий Т.А., Бирюкова В.В. Текущие изменения и стратегические направления модернизации нефтесервисного рынка // Известия Уральского государственного горного университета. 2023. № 4. С. 154-163.
2. Фадеев А.М. Стратегирование повышения эффективности закупок в нефтегазовом комплексе: зарубежный опыт // Стратегирование: теория и практика. 2022. № 4. С. 531–543.
3. Галушко М.В., Спешилова Н.В., Веревкин В.А. Нефтегазовый сервис в структуре нефтегазовой отрасли, как необходимый ресурс повышения инвестиционной привлекательности нефтегазовой промышленности // Вестник евразийской науки. 2022. № 2. URL: <https://esj.today/PDF/09ECVN222.pdf> (дата обращения: 25.04.2024).
4. Немов В.Ю., Филимонова И.В., Проворная И.В., Леонтьева В.Г. Влияние институциональных условий на результаты прогнозирования мировой энергетики // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2023. № 5. С. 43-50.
5. Недропользование // Бюллетень Счетной палаты РФ. 2020. № 5. С. 3-13.
6. Обзор рынков добычи и нефтесервиса-2023 // Kasatkin Consulting, 2023. [Электронный ресурс]. URL: <https://kascons.ru/> (дата обращения: 19.04.2024).
7. Все тендеры России / РосТендер [Электронный ресурс]. URL: <https://rostender.info/> (дата обращения: 21.04.2024).
8. Шарф И.В., Михальчук А.А., Чухарева Н.В. Оценка эффективности налоговых вычетов при строительстве разведочных скважин на месторождениях углеводородного сырья // Горный журнал. 2021. № 2. С. 77-82.
9. Трофимов С.Е. Государственное регулирование комплексного освоения углеводородных ресурсов арктического и континентального шельфа России // Государственное управление. Электронный вестник. 2023. № 101. С. 85–102.
10. Нефтесервисный рынок в России и в мире // Нефть и жизнь. 2022. № 4. С. 12-13.