

شرکت‌های خدمات نفتی و نقش آنها در توسعه‌ی بخش بالادستی نفت

مجتبی حسینی^۱، حسین امرانی و ابراهیم گلماه، کارشناس موسسه مطالعات انرژی سبحان ■ علی طاهری فرد، مدیر عامل موسسه مطالعات انرژی سبحان

اطلاعات مقاله

تاریخ ارسال نویسنده: ۹۹/۰۶/۱۶

تاریخ ارسال به داور: ۹۹/۰۶/۲۵

تاریخ پذیرش داور: ۹۹/۰۸/۲۸

چکیده

شرکت‌های خدماتی نفتی از بازیگران مهم در بازار جهانی نفت و گاز هستند. در مقطع کنونی صنعت نفت با افزایش نقش شرکت‌های ملی نفت و شرکت‌های خدمات نفتی در بخش بالادستی به خصوص در اکتشاف، حفاری، مدیریت بهینه‌ی چاه‌های نفتی و نظایر آن، جایگاه شرکت‌های بین‌المللی در بازار نفت کاهش یافته است، به طوری که شرکت‌های خدمات نفتی، رقیبی قدرتمند و بازیگری مهم در بازار نفت به‌شمار می‌روند و در بسیاری از میادین نفتی کشورها عهده‌دار مدیریت پروژه‌ها، ارزش‌آفرینی و توسعه شده‌اند. علل رشد و توسعه‌ی شرکت‌های خدمات نفتی در بخش بالادستی صنعت نفت و گاز را می‌توان مواردی چون برون‌سپاری برخی از فعالیت‌های صنعت نفت و گاز توسط شرکت‌های بین‌المللی نفتی، بازدهی پایین برخی فعالیت‌های صنعت نفت و افزایش هزینه‌های بالادستی، رقابتی کردن بازار فناوری در اکتشاف، توسعه‌ی ذخایر نفت و گاز نامتعارف و توسعه‌ی بخش‌های فعالیت در شرکت‌های خدمات نفتی دانست. شرکت‌های خدمات نفتی همچون سایر شرکت‌های بین‌المللی تحت‌تأثیر نوسانات بازار نفت قرار دارند. در این نوسانات شرکت‌هایی بیشترین تاب‌آوری را داشتند که به لحاظ جغرافیایی پراکندگی بیشتری در سطح جهان داشته و حضور بیشتری در بخش‌های مختلف خدماتی مانند عملیات‌های فراساحلی داشتند و توانستند از قراردادهای بلندمدت بهره ببرند. در این پژوهش با استفاده از اطلاعات گردآوری شده از منابع معتبر داخلی و بین‌المللی تلاش شده است با رویکرد تحلیلی-توصیفی به بررسی وضعیت این شرکت‌ها پرداخته شود و موضوعاتی چون علل ظهور و نحوه‌ی شکل‌گیری، نوع فعالیت‌ها، عملکرد این شرکت‌ها در حوزه‌های مختلف و مدل‌های جدید کسب‌وکار این شرکت‌ها مورد بررسی قرار گرفته است. بررسی‌ها نشان می‌دهد استراتژی شرکت‌های خدمات نفتی در سالیان اخیر اولویت‌بندی فعالیت‌هایی است که به کاهش هزینه‌های جاری اپراتورهای بالادستی به ویژه خدماتی که مربوط به بهبود فرآیندهای کسب‌وکار، سازمان‌دهی مجدد و بازسازی فرآیندهای تجاری و توسعه‌ی محصولات و خدمات جدید در بازارهای داخلی و مشابه می‌باشد، بوده است.

واژگان کلیدی:

شرکت‌های خدمات نفتی، بخش بالادستی، شرکت‌های بین‌المللی نفتی، بازار نفت.

مقدمه

بررسی زنجیره‌ی ارزش صنعت نفت و گاز نشان می‌دهد که شرکت‌های نفتی شامل شرکت‌های ملی نفت^۱، شرکت‌های بین‌المللی نفتی^۲ و شرکت‌های خدماتی نفتی^۳ از بازیگران مهم در این زنجیره‌ی ارزش محسوب می‌شوند. به طور کلی در صورتی که شرکت ملی نفت، رأساً یا از طریق شرکت‌های وابسته‌ی خود نتواند در بخش بالادستی نفت وارد عمل شود و تولید ارزش کند، آنگاه دو راهبرد در این رابطه قابل تصور است:

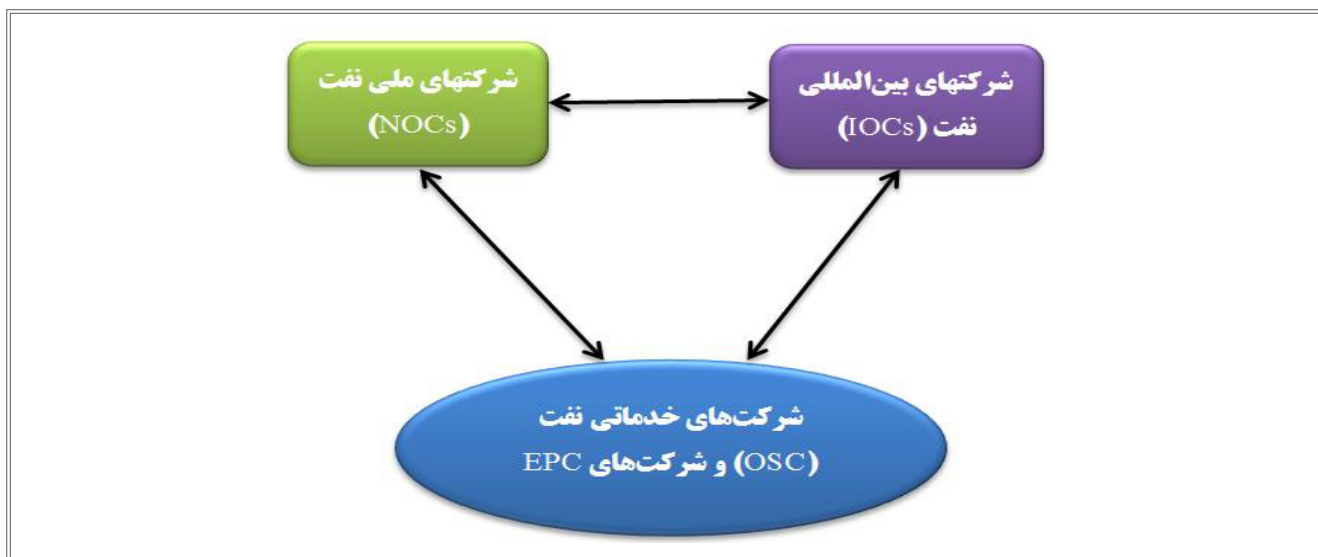
۱. همکاری (انعقاد قرارداد) با شرکت‌های نفتی بین‌المللی
۲. همکاری با شرکت‌های خدمات نفتی

بررسی روند تشکیل شرکت‌های خدمات نفتی حاکی از سابقه‌ی

بررسی زنجیره‌ی ارزش صنعت نفت و گاز نشان می‌دهد که شرکت‌های نفتی شامل شرکت‌های ملی نفت^۱، شرکت‌های بین‌المللی نفتی^۲ و شرکت‌های خدماتی نفتی^۳ از بازیگران مهم در این زنجیره‌ی ارزش محسوب می‌شوند. به طور کلی در صورتی که شرکت ملی نفت، رأساً یا از طریق شرکت‌های وابسته‌ی خود نتواند در بخش بالادستی نفت وارد عمل شود و تولید ارزش کند، آنگاه دو راهبرد در این رابطه قابل تصور است:

۱. همکاری (انعقاد قرارداد) با شرکت‌های نفتی بین‌المللی
۲. همکاری با شرکت‌های خدمات نفتی

* نویسنده‌ی عهده‌دار مکاتبات (smj.hosseini73@gmail.com)



شکلی از روابط بین شرکت‌های نفتی

بر اساس مقاله‌ی درخشان [۱] با توجه به تدوین و ابلاغ سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی به نظر می‌رسد که سپردن کامل کلیه عملیات نفتی در صنعت بالادست به دست شرکت‌های نفتی بین‌المللی و سپس دریافت فروش نفت‌خام با فرهنگ و اصول حاکم بر اقتصاد مقاومتی در تناقض باشد.

باید گفت شرکت ملی نفت در سرمایه‌گذاری‌ها و عملیات نفتی، ریسک‌گریز است زیرا همه‌ی ریسک‌ها را به شرکت نفتی طرف قرارداد منتقل می‌کند و همین امر یکی از علل اصلی رکود و ضعف صنعت نفت کشور محسوب می‌شود. در حالی که با در نظر گرفتن رویکرد اقتصاد مقاومتی، شرکت ملی نفت باید تلاش کند ریسک‌پذیری خود را افزایش دهد.

پس باید گفت مدیریت ریسک‌هایی که بازده سرمایه‌گذاری را تهدید می‌کند از مهمترین عوامل تاثیرگذار بر رشد اقتصادی در سطوح خرد و کلان است. بنا بر آنچه گذشت می‌توان نتیجه گرفت که در رویکرد اقتصاد مقاومتی، قلمرو قراردادهای نفتی بایستی به حوزه‌ی حمایت‌های فنی، تجهیزاتی و مشاوره‌ای محدود شود و کلیه‌ی عملیات نفتی در چرخه‌ی نفت، از اکتشاف، ارزیابی، توسعه و تولید تا اجرای برنامه‌های بهبود و افزایش بازافت^۵ مستقیماً بر عهده‌ی شرکت ملی نفت یا شرکت‌های تابعه باشد.

بر اساس رویکرد اقتصاد مقاومتی باید گفت هر جا نیازی به تخصص و مهارت‌های فنی-حرفه‌ای و حتی مدیریتی خارجیان باشد، می‌توان با شرکت‌های خدمات نفتی قراردادهای همکاری مشترک منعقد کرد تا ضمن رفع نیازهای صنعت، بتوان انتقال دانش و مهارت‌های

طولانی فعالیت این شرکت‌ها در بازار نفت است. پیشتر، این شرکت‌ها به عنوان پیمانکار برای اپراتورها (شرکت‌های بین‌المللی نفتی) در بخش‌های تخصصی مانند اکتشاف میادین نفتی و حفاری چاه‌های نفت فعالیت می‌کردند و معمولاً در پروسه‌ی تولید نفت‌خام، به طور مستقیم وارد نمی‌شدند.

همان‌طور که در شکل ۱ آمده است، شرکت‌های خدماتی می‌توانند منطبق بر قراردادهای موجود، خدمات موردنیاز شرکت‌های بین‌المللی و دولتی نفتی را در بخش‌های مختلف بالادستی نفتی تامین کنند.

در مقدمه‌ی سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی صراحتاً بر ضرورت «اقتصاد متکی بر دانش و فناوری، عدالت بنیان، درون‌زا و برون‌گرا، پویا و پیشرو» تاکید شده است. اگر دلالت این ضرورت‌های چهارگانه را در سیاست بهره‌برداری از مخازن بررسی کنیم به سهولت ملاحظه می‌شود که چهار اصل بهیچ‌گونه سیاست‌های بهره‌برداری از مخازن را می‌توان به این ترتیب تعریف کرد:

- توان‌فزایی فنی - مدیریتی شرکت ملی نفت
 - رعایت منافع بین‌نسلی در بهره‌برداری از ذخایر نفتی
 - ارتقای شرکت ملی نفت به سطح شرکت‌های ملی - بین‌المللی
 - فراهم‌سازی زمینه‌ی مناسب برای رشد پویا و پیشرو برای شرکت ملی نفت جهت احراز جایگاه رقابتی در بازار جهانی نفت
- بنابراین در ملاحظات آتی همکاری با شرکت‌های بین‌المللی، قراردادهایی بهینه هستند که بتوانند زمینه‌ساز تحقق این اهداف در سیاست‌های بهره‌برداری از ذخایر باشد. [۱]

می‌کرد. به هر حال، شرکت‌های تولیدکننده‌ی مبتنی بر ادغام عمودی، طیف گسترده‌ای از محصولات موردنیاز را داشتند. رشد مداوم صنایع و تعداد عرضه‌کنندگان درونی موجب شد تا بنگاه‌های زیادی که در اوایل ۱۹۰۰ به صورت عمودی ادغام شده بودند، تجزیه و روابطی بین عرضه‌کنندگان اصلی شکل بگیرد [۹] لذا بعضی از شرکت‌ها شروع به تجزیه و برون‌سپاری فعالیت‌های خود به خارج از شرکت کردند.

این موضوع موجب ظهور بازارهای واسطه‌ی جدیدی شد که فرآیند تولید یکپارچه را بین دو یا چند بنگاه تخصصی در داخل یک صنعت تقسیم می‌کرد. از این رو، انواع جدیدی از شرکت‌های تخصصی برای حضور در صنعت شکل گرفت و حوزه‌ی رقابت صنعت تغییر کرد. [۶]

تجزیه و فروپاشی ادغام عمودی پیامدهای عمیقی داشته است. این وضعیت ماهیت بنگاه‌هایی که می‌تواند در صنعت معینی فعالیت کنند، تغییر داد. در صنعت نفت، فروپاشی ساختار ادغام عمودی موجب شد تا بنگاه‌های مهندسی که تاسیسات تولیدی خاصی نداشتند، به عنوان بازیگران تاثیرگذار در این صنعت مطرح شوند. شرکت‌های خدماتی نفتی (OSC) از جمله این بنگاه‌های مهندسی هستند که با فروپاشی ادغام عمودی شرکت‌های بزرگ نفتی و مطرح شدن برون‌سپاری برخی از فعالیت‌های صنعت نفت و گاز به شرکت‌های دیگر به وجود آمدند.

OSCها در واقع شرکت‌هایی هستند که تکنولوژی موردنیاز برای به دست آوردن داده‌های مربوط به مخزن به منظور حفاری چاه‌ها و تولید نفت را تامین می‌کنند. این شرکت‌ها تا پیش از این، صرفاً به عنوان پیمانکار دولت‌ها و شرکت‌های بین‌المللی در بخش‌های تخصصی فعالیت می‌کردند اما در حال حاضر شرکت‌های بزرگ خدماتی با مدیریت پروژه‌های نفت و گاز و همچنین پذیرفتن ریسک این پروژه‌ها، در ردیف شرکت‌های نفتی قرار گرفته‌اند.

دلایل متعددی می‌تواند به عنوان علل وجود و توسعه‌ی این شرکت‌ها مطرح شود که برخی از آن‌ها در ادامه تشریح شده است.

۱-۱-۱- بازدهی پایین برخی فعالیت‌های صنعت نفت و افزایش هزینه‌های بالادستی

همان‌طور که به صورت کلی مطرح شد، تا قبل از دهه‌ی ۱۹۶۰، جنبه‌های متعدد و مختلف عملیات پروژه‌های نفتی به صورت درون شرکتی^۷ در شرکت‌های عظیم نفتی انجام می‌شد و این شرکت‌ها،

فنی‌مدیریتی را از طریق همکاری‌های نزدیک و مشترک با این شرکت‌ها تسهیل کرده و لزوماً نباید صنعت نفت کشور را معطل حضور شرکت‌های بین‌المللی نفت کرد. [۱] بررسی‌ها نشان می‌دهد که همانند صنایع دیگر، ساختار صنعت نفت نیز از دهه‌ی ۱۹۸۰ از مدل ادغام عمودی به مدل برون‌سپاری برخی امور تغییر کرد. در مدل‌های برون‌سپاری شرکت‌های بین‌المللی نفتی قراردادهایی را با شرکت‌های خدمات نفتی و نمایندگان آنها به منظور اکتشاف و تولید نفت منعقد می‌کردند.

امروزه شرکت‌های نفتی فعالیت‌های مختلفی را به شرکت‌های خدماتی نفتی که مسئولیت بیشتری را متعهد می‌شوند، واگذار می‌کنند. از این رو، شناخت دقیق از ماهیت شرکت‌های خدماتی نفت از قبیل ساختار و حوزه‌ی فعالیت‌های این شرکت‌ها لازم و ضروری است.

با توجه به نقش‌آفرینی شرکت‌های خدمات نفتی، پژوهش حاضر با رویکرد تحلیلی-توصیفی در نظر دارد تا ابعاد مختلف نقش‌آفرینی این شرکت‌ها در سطح بین‌المللی را تشریح کند تا در صورت امکان بتوان از توانایی این شرکت‌ها در بهره‌برداری منابع نفت و گاز کشور استفاده کرد.

اطلاعات به کار گرفته شده در این پژوهش با روش کتابخانه‌ای گردآوری شده و تلاش شده است از گزارش‌های بین‌المللی معتبر استفاده شود. در ادامه‌ی مقاله، ابتدا علل ظهور شرکت‌های خدماتی نفتی بررسی می‌شود و سپس نوع فعالیت‌های این شرکت‌ها ارائه شده و در ادامه، وضعیت فعلی و عملکرد این شرکت‌ها مورد بررسی قرار گرفته است. سپس با بررسی مدل جدید کسب‌وکاری این شرکت‌ها به ارائه‌ی نتیجه‌گیری پرداخته شده است.

۱-۱-۱- علل ظهور شرکت‌های خدماتی نفتی مبتنی بر مولفه‌های محیطی

به لحاظ تاریخی، رشد مداوم شرکت‌های صنعتی مدرن، از طریق ترکیب افقی، ادغام عمودی (در درجه‌ی اول به منظور تامین منابع) و حرکت به بازارهای جدید، به وجود آمد. استراتژی ادغام عمودی عملیاتی^۶ منعکس‌کننده‌ی اطمینان موردنیاز تولیدکنندگان برای جریان بادوام مواد اولیه از طریق فرآیندهای تولید و شبکه‌های توزیع است.

طی سال‌های ۱۹۳۰ تا ۱۹۶۰، عمده‌ترین کشورهای پیشرفته‌ی سرمایه‌داری، تحت سلطه‌ی فوردیسم بودند. شرکت فورد تمام مواد موردنیاز برای تولید اتومبیل را به صورت درون‌شرکتی تولید

عرصه‌های نو نظیر شیل‌ها را نیز باید در پررنگ شدن حضور شرکت‌های خدمات نفتی در بازار نفت موثر دانست.

ذخایر نفت و گاز نامتعارف در سال‌های اخیر رشد قابل توجهی داشته و بر اساس آمارها، علاوه بر اینکه رشد تولید نفت‌شیل در کشورهای غیراوپک در فاصله‌ی سال‌های ۲۰۱۶-۲۰۰۰ بالاتر از سایر تولیدات بوده، سهم آن نیز افزایش یافته است. این روند، شرکت‌های نفتی بین‌المللی را وادار کرده تا به منظور ورود به این عرصه‌ی آینده‌دار و جلوگیری از کاهش سود و بازدهی، انعطاف‌پذیری بیشتری از طریق ابزار برون‌سپاری برخی فعالیت‌ها داشته باشند.

۳-۱-۱ - کاهش اکتشافات جدید و مشکلات تامین مالی

به مرور که نتایج اکتشافات جدید، کم‌ثمرتر و تامین پولی آن سخت‌تر شد، شرکت‌های نفتی بین‌المللی بودجه‌ی تحقیق و توسعه (R&D) را با این تفکر که تکنولوژی جدید می‌تواند از شرکت‌های خدمات نفتی اخذ شود، کاهش دادند.

این روند به طور مداوم ادامه یافت، به طوری که بودجه‌ی تحقیق و توسعه‌ی شرکت نفتی اگزون‌موبیل^{۱۳} که یک شرکت بزرگ بین‌المللی نفتی است، با بودجه‌ی تحقیق و توسعه‌ی شرکت خدماتی شلمبرژه برابر و حدود یک میلیارد دلار بوده است. ذکر این نکته قابل توجه است که بودجه‌ی تحقیق و توسعه‌ی هر یک از این شرکت‌های بزرگ نفتی با بودجه‌ی تحقیق و توسعه‌ی شرکت خدماتی شلمبرژه^{۱۴} برابر و تقریباً معادل یک میلیارد دلار بوده است.

خود تحقیقات عمیقی در زمینه‌ی تکنولوژی‌های حفاری، تکمیل و تولید را انجام می‌دادند.

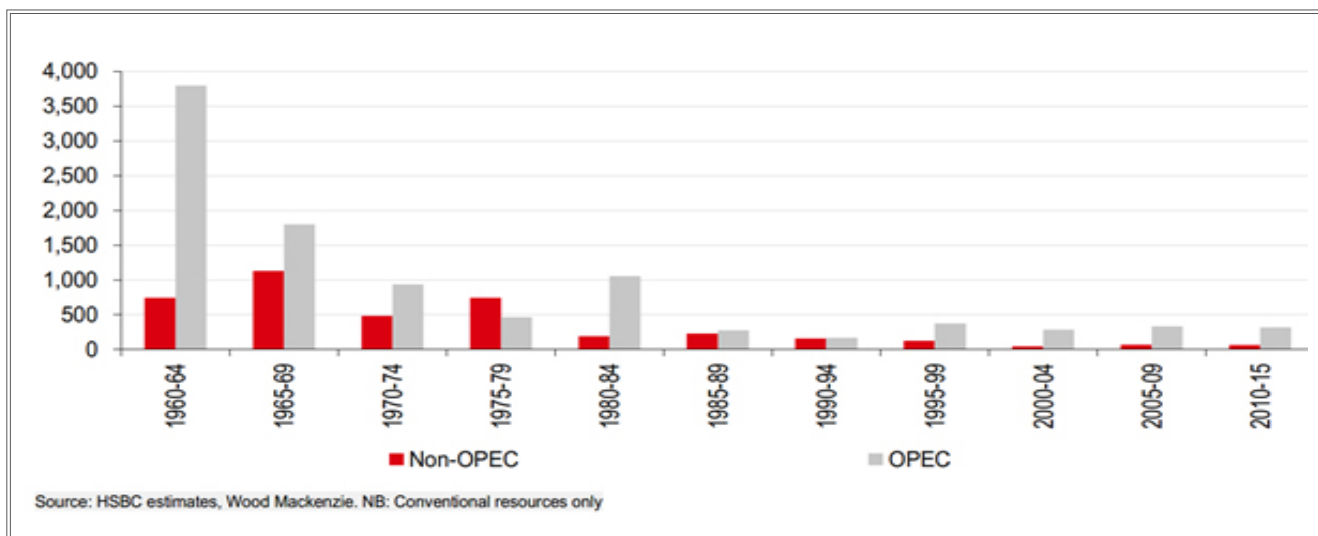
در دهه‌ی ۱۹۸۰، انجام این امور به شرکت‌های خدمات نفتی محول شد. در این زمان اموری نظیر حفاری، بازدهی حاشیه‌ای (اندکی) داشت و اپراتورها با تغییر نگرش و رویه، به طور روزافزونی این امور را به شرکت‌های تخصصی که توانایی بیشتری برای نیل به کارآیی داشتند، برون‌سپاری کردند.

آنها تاسیس شرکت‌هایی که خدماتی نظیر حفاری، مهندسی مخزن^{۱۵}، تامین تجهیزات^{۱۶}، ساخت، کار گذاشتن خطوط لوله^{۱۷}، حفاظت از تولید آتی^{۱۱} و نگهداری^{۱۲} را انجام دهد، تشویق کردند. بنابراین عامل برون‌سپاری را باید موتور محرکه‌ای برای صنعت خدمات و علت اصلی حضور فعال‌تر شرکت‌های خدمات نفتی در بازارهای نفتی به‌شمار آورد.

به جز پایین بودن بازدهی در برخی مراحل زنجیره‌ی ارزش بخش بالادستی نظیر حفاری، عامل افزایش تدریجی هزینه‌ها در بخش بالادستی نیز در برون‌سپاری بخشی از فعالیت‌ها نظیر توسعه‌ی فناوری‌ها از شرکت‌های بین‌المللی به شرکت‌های خدمات نفتی با هدف رقابتی شدن این عرصه و کاهش هزینه‌های نفتی موثر بود.

۳-۱-۲ - مطرح شدن عرصه‌های نو نظیر شیل‌ها

در کنار پایین بودن بازدهی در برخی فعالیت‌های بالادستی و فشار هزینه‌ای، اتخاذ راهبردهای جدید شرکت‌های بین‌المللی برای ورود به



۲ میانگین اندازه‌ی میدین نفتی در کشورهای عضو اوپک و غیر اوپک (در شروع راه‌اندازی) شکل

۴-۱-۱- رقابتی کردن بازار فناوری در اکتشاف ذخایر نفت و گاز نامتعارف، فراساحلی عمیق و بسیار عمیق

اکتشاف و رشد ذخایر نفت و گاز نامتعارف، فراساحلی عمیق و بسیار عمیق و هزینه‌های بالای این عرصه موجب شده تا شرکت‌های نفتی بین‌المللی با هدف کاهش هزینه‌ها از طریق رقابتی کردن بازار فناوری، بار دیگر به برون‌سپاری توسعه‌ی فناوری به شرکت‌های خدمات نفتی تاکید بیشتر کرده که این امر نقش دانش و فناوری را بسیار پررنگ می‌کند. به طوری که بسیاری از پیشرفت‌های سه دهه‌ی اخیر در صنعت نفت و گاز مانند حفاری افقی، شکاف هیدرولیکی، لرزه‌نگاری سه‌بعدی و بسیاری از دانش و فناوری‌های دیگر در شرکت‌های خدماتی ابداع و آغاز شده است. این مسئله نشان از کاهش توانمندی‌های علمی و فناوری شرکت‌های بین‌المللی و پذیرش نقش بیشتر توسط شرکت‌های خدمات نفتی دارد.

به دنبال این برون‌سپاری‌ها و افزایش قدرت چانه‌زنی شرکت‌های ملی نفت، انگیزه‌ی شرکت‌های ملی نفت برای توسعه‌ی همکاری با شرکت‌های بین‌المللی نفتی کاهش یافت و دولت‌ها و شرکت‌های ملی نفت پس از یک دوره‌ی نسبتاً طولانی تسلط شرکت‌های بین‌المللی نفتی بر منابع نفتی‌شان، اندک‌اندک به سوی به‌کارگیری شرکت‌های خدمات نفتی در پروژه‌ها متمایل شدند. بنابراین به طور خلاصه، مدیریت هزینه‌ها توسط شرکت‌های بین‌المللی نفتی و متعاقب آن برون‌سپاری برخی فعالیت‌ها، عامل اصلی معرفی شرکت‌های خدمات نفتی به بازار جهانی نفت بوده است. در حال حاضر استفاده‌ی مستقیم دولت‌ها و شرکت‌های ملی نفت از خدمات این شرکت‌ها در قالب قرارداد افزایش یافته و بسیاری از کشورهای صاحب منابع نفتی از جمله همسایه‌های جنوبی نظیر کویت و عربستان به این امر اقبال خاص نشان داده‌اند. همکاری آرامکوی عربستان^{۱۵} با شرکت‌های خدمات نفتی نظیر بیکرهیوز^{۱۶} چه در زمینه‌ی تحقیق و توسعه و چه در زمینه‌های عملیاتی و دریافت خدمات، نمونه‌ای از این دست است. خدماتی که شرکت‌های خدمات نفتی ارائه می‌کنند، تنها محدود به همکاری تحقیقاتی یا بر عهده گرفتن سهم بیشتری از تحقیق و توسعه جهت پیشبرد و توسعه‌ی فناوری‌های جدید نیست. امروزه شرکت‌های خدمات نفتی تعداد زیادی از خدمات نظیر محصولات و خدمات لازم برای ساخت، تکمیل و تولید چاه‌های نفت و گاز را ارائه می‌کنند. علاوه بر اینکه تعداد این شرکت‌ها پیوسته در حال افزایش است، حوزه‌ی جغرافیایی فعالیت آنها نیز گسترش یافته، به طوری که شرکت شلمبرژه هم‌اکنون در بیش از ۸۵ کشور جهان حضور دارد و دیگر شرکت‌های خدمات نفتی بزرگ نظیر هالیبرتون، بیکرهیوز، آکر سلوشنز، تکنیپ،

پتروفک^{۱۷} نیز فعالیت‌های گسترده‌ای در سراسر جهان دارند. لازم به ذکر است، شرکت‌های خدماتی نفتی طیفی از شرکت‌های بزرگ نظیر شلمبرژه که بزرگ‌ترین شرکت خدمات نفتی بوده و عمده خدمات و محصولات لازم برای اکتشاف، توسعه و تولید یک حوضه‌ی نفت و گاز را ارائه می‌کنند تا شرکتی با یک خدمت نظیر ژئولوگ^{۱۸} با تخصص در چاه‌پیمایی داده‌های سطحی^{۱۹} برای پروژه‌های بین‌المللی و حفاری در دریا را در بر می‌گیرد. تحولات شکل گرفته در صنعت نفت و گاز موجب شد تا OSCها در حال حاضر یکی از بازیگران اصلی صنعت نفت و گاز محسوب شوند که به لحاظ تکنولوژیکی پیشرو هستند. به نحوی که در بخش‌های مختلف به خصوص بخش بالادستی صنعت نفت و گاز توانستند به عنوان رقیب اصلی IOCها شوند [۲۵]. علاوه بر این، با توجه به پیشرفت‌ها تکنولوژیکی شرکت‌های خدماتی نفتی، یکی از راهکارهای پیشرو IOCها برای دسترسی به این تکنولوژی‌ها، ادغام و یا به‌کارگیری OSCها است [۲۵].

۲-۱- نوع و نحوه‌ی فعالیت‌های شرکت‌های خدمات نفتی

بررسی بازار خدماتی که OSCهای در صنعت نفت و گاز عرضه می‌کنند، حاکی از آن است که این شرکت‌ها طیف وسیعی از خدمات را در بخش‌هایی چون لرزه‌نگاری و مدل‌سازی زمین‌شناسی، دکل‌های حفاری، خدمات حفاری و خدمات مربوط به چاه را انجام می‌دهند. به طور کلی باید گفت فعالیت‌های OSCها در بخش بالادستی به خصوص حفاری و خدمات مربوطه برای تولید و بهره‌برداری است. شرکت‌های خدماتی نفت و گاز را می‌توان به این صورت در دو دسته‌ی اصلی تقسیم‌بندی کرد:

■ شرکت‌های بزرگ که خدمات یکپارچه‌ای را در بخش بالادستی نفت و گاز ارائه می‌دهند. از جمله این شرکت‌ها عبارتند از: شلمبرژه^{۲۰}، هالیبرتون^{۲۱} و بیکرهیوز.

■ شرکت‌های کوچک و متوسطی که فعالیت‌های خاصی را در بخش بالادستی نفت و گاز انجام می‌دهند. به عنوان مثال در بخش حفاری می‌توان ترنس‌اوشن^{۲۲} و صنایع ناپورس^{۲۳} را نام برد.

شرکت‌های نفتی (IOCها و NOCها) عمدتاً شرکت‌های خدماتی بزرگ و ارائه‌دهنده‌ی خدمات یکپارچه را به منظور مدیریت پروژه‌های خدماتی میادین به‌کار می‌گیرند. OSCهای بزرگ نیز در صورتی که بخشی از فعالیت‌های خود را به صورت درون‌شرکتی نداشته باشند، OSCهای کوچک را برای فعالیت خاصی به‌کار خواهند گرفتند.

استراتژی شرکت‌های خدمات نفتی را می‌توان در سه بخش عمده مورد بررسی قرار داد:

■ اولویت‌بندی خدماتی با کاهش هزینه‌های جاری اپراتورهای بالادستی به ویژه خدماتی که مربوط به فرآیندهای کسب‌وکار و بازده یکپارچه‌سازی

■ سازمان‌دهی مجدد و بازسازی فرآیندهای تجاری برای کاهش هزینه‌های داخلی شرکت خدماتی

■ توسعه‌ی محصولات و خدمات جدید در بازارهای داخلی و هم‌جوار^{۲۵} شرایط و چشم‌انداز شرکت‌های خدمات نفتی در طی رکود در صنعت نفت و گاز به آرامی در حال تغییر است. تثبیت بازار و رشد بخش خدمات در جهان سبب تغییر چشمگیر در سهم بازاری این شرکت‌ها در سال ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶ شده است. در سال ۲۰۱۴، سه شرکت بزرگ خدماتی، ۲۰ درصد از سهم بازار را در بین ۴۰۰ شرکت خدماتی در اختیار داشتند.

در سال ۲۰۱۶، دو شرکت شلمبرژه و هالیبرتون به تنهایی همین میزان از سهام بازار را به خود اختصاص دادند. بدین سبب، ورود به سایر بخش‌ها و ادغام با سایر بازیگران بازار، از اهداف کلیدی برای برون‌رفت از این وضعیت بود. مالکیت شرکت شلمبرژه بر کامرون در نهایت به در اختیار گرفتن بیشترین سهم بازاری توسط این شرکت انجامید. مالکیت شرکت هالیبرتون بر شرکت بیکر هیوز باعث مقاومت این شرکت در برابر این امر شد.

هرچند اگر این امر به صورت کامل تحقق می‌یافت، شاهد تغییر در رتبه‌بندی شرکت‌های بزرگ خدمات نفتی در سال ۲۰۱۶ بودیم. در این زمان با از دست دادن جایگاه دو شرکت وارکو و ویشرفورد در شرکت‌های سایپم و تکنیپ شاهد ارتقای رتبه‌ی بیکر هیوز از رتبه‌ی هشتم به رتبه‌ی سوم هستیم. سال ۲۰۱۷ شروعی دوباره برای این شرکت‌ها بوده است. با افزایش قیمت نفت، افزایش در هزینه‌کرد سرمایه‌ای شرکت‌های اکتشاف و تولید^{۲۶} در نفت‌شیل آمریکای شمالی و افزایش بیش از ۵۰ درصدی تعداد پروژه‌های فراساحلی باعث شروع مجدد صنعت خدمات نفتی شد.

این عمل باعث ایجاد رقابت بین بخش‌های مختلف خدماتی شده و نهایتاً سبب ایجاد تورم ۴ درصدی قیمت خدمات در زنجیره‌ی ارزش می‌شود. ترکیب تورم و فعالیت‌های پیشرو احتمالاً موجب کاهش یک درصدی در سرمایه‌ی شرکت‌های E&P در سال ۲۰۱۸ شد. این موضوع بخش‌های گوناگون بخش‌های خدماتی را به شکل مختلف متأثر خواهد کرد. در شکل ۴ رشد بخش‌های مختلف خدمات نفتی در سال ۲۰۱۸ آمده است.

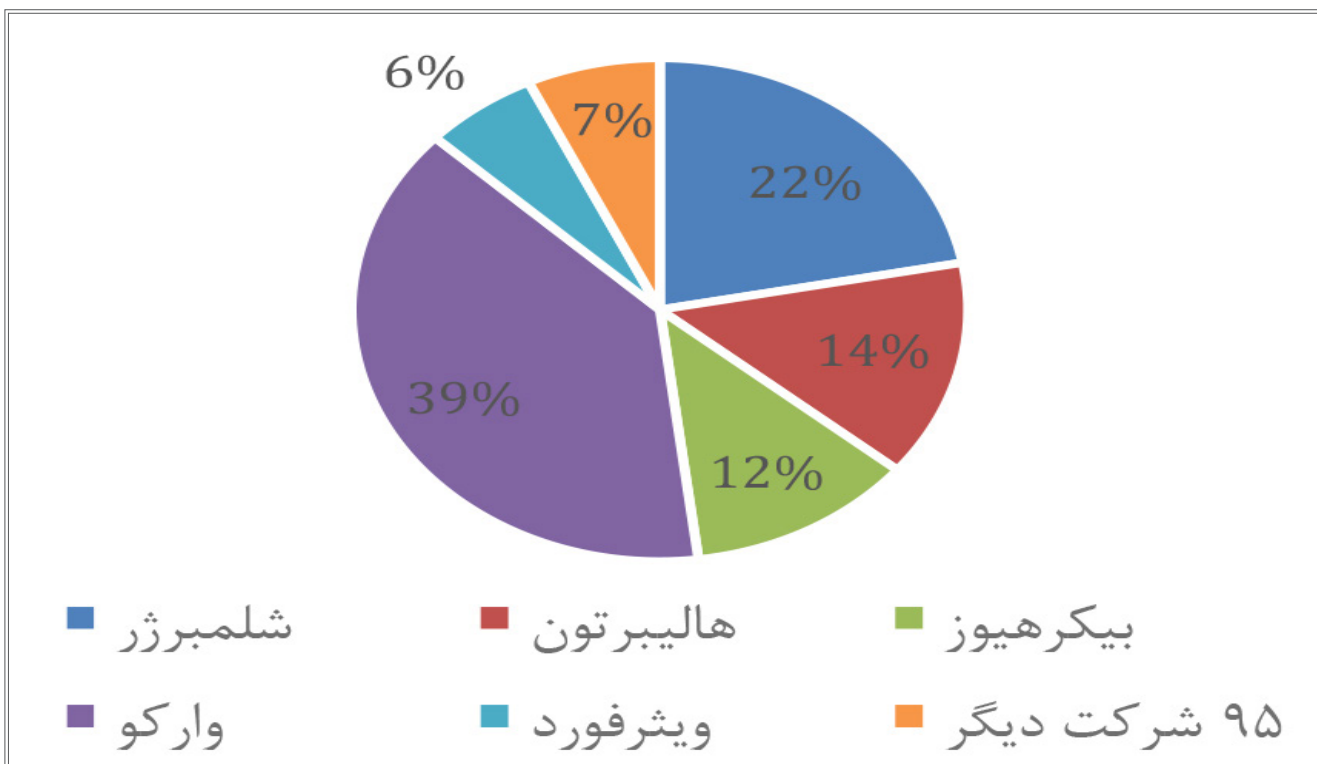


۳ | ساختار شرکتی در بهره‌برداری از شرکت‌های نفت و گاز

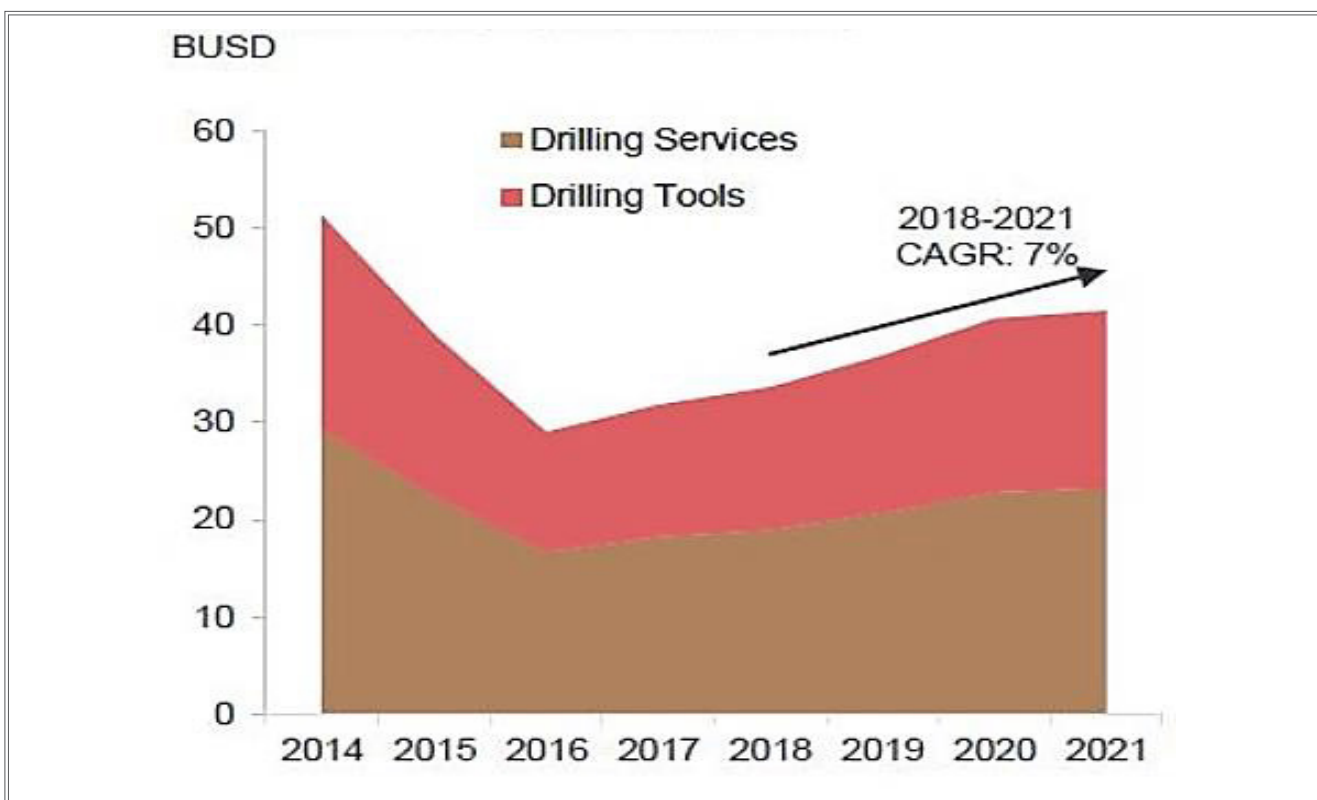
۳-۱- وضعیت و عملکرد شرکت‌های خدماتی نفتی در بخش بالادستی در جهان

بر اساس گزارش دیلویت^{۲۴} با کاهش قیمت نفت طی سال‌های ۲۰۱۶-۲۰۱۴ که منجر به کاهش فعالیت در بخش بالادستی شد، بخش خدمات نفتی نیز با کاهش درآمد، لغو قراردادهای و همچنین در مواردی مذاکرات مجدد با نرخ‌های پایین و حجم بالای کار به شدت تحت تأثیر قرار گرفت و بدین خاطر ۳۶ درصد شرکت‌های خدمات نفتی فعالیت خود را متوقف کردند و درآمد آنها حدود ۵۵ درصد کاهش یافت. همچنین تلفات شغلی این شرکت‌ها در برخی موارد به بیش از ۵۰ درصد رسید.

در این بین شرکت‌هایی بیشترین تاب‌آوری را داشتند که به لحاظ جغرافیایی پراکندگی بیشتری در سطح جهان داشته و حضور بیشتری در بخش‌های مختلف خدماتی مانند عملیات‌های فراساحلی داشتند و توانستند از این قراردادهای بلندمدت خود بهره ببرند.



شکل ۵ | سهم بازاری ۵ شرکت برتر خدمات نفتی در سال ۲۰۱۷ | منبع: RyStad Energy



شکل ۶ | خرید ابزار و تجهیزات حفاری (میلیارد دلار) | منبع: RyStad Energy

۲-۳-۱- خدمات ساخت و ساز فراساحلی^{۲۷} در جهان

ساخت و ساز فراساحلی، نصب و راه اندازی سازه‌ها و تاسیسات در محیط دریایی است و معمولاً برای تولید و انتقال برق، نفت و گاز و سایر منابع استفاده می‌شود.

ساخت و راه اندازی تا حد امکان در ساحل انجام می‌شود. برای بهینه‌سازی هزینه‌ها و ریسک نصب پلتفرم‌های بزرگ دریایی، راهبردهای مختلف به کارگیری می‌شود.

یکی از استراتژی‌ها این است که تاسیسات دریایی به طور کامل در خشکی ساخته شده و برای نصب به وسیله شناور به محل پروژه

منتقل شود. در این بین پلتفرم‌های نفتی، تاسیسات کلیدی هستند که عمده‌ی عملیات ساخت و نصب فراساحلی شامل فعالیت‌های حفاری تا تولید برای آنها انجام می‌شود.

در مقطع کنونی با رونق فعالیت‌های فراساحلی و زیردریایی، خدمات ساخت و ساز در دریا نیز گسترش یافته و کشورها و شرکت‌های خدمات نفتی به دنبال افزایش سهم بازاری خود در این بخش هستند. در جدول ۲ سهم بازاری شرکت‌های خدمات نفتی بر اساس فعالیت‌های آنها در مناطق مختلف جغرافیایی ذکر شده است.

جدول ۱ | سهم بازاری شرکت‌های خدمات نفتی بر اساس مناطق مختلف جغرافیایی در سال ۲۰۱۷ منبع: Rystad Energy SCube

منطقه‌ی جغرافیایی	شرکت خدمات نفتی	سهم بازاری (درصد)	ارزش بازار (میلیون دلار)
آمریکای شمالی	سایپم ^{۲۸}	۲۷	۱۲۴۸
	هیرما ^{۲۹}	۱۱	
	فلور ^{۳۰}	۹	
	گروه وود ^{۳۱}	۶	
	سابسی ^{۳۲}	۶	
آمریکای جنوبی	اس.بی.ام. دریایی ^{۳۳}	۱۷	۹۴۵
	سایپم	۱۴	
	تکنیپ	۱۱	
	هلدینگ سوئیپر ^{۳۴}	۶	
	اکتیون ^{۳۵}	۶	
اروپا	سایپم	۱۴	۱۶۷۷
	هلدینگ بلو واتر ^{۳۶}	۱۳	
	تکنیپ	۱۰	
	هیرما	۷	
	سابسی ^{۳۷}	۶	
آفریقا	سایپم	۶۰	۸۳۷
	تکنیپ	۹	
	سابسی ^{۳۸}	۶	
	کشتی‌سازی دوو ^{۳۷}	۴	
	صنایع سنگین هیوندایی ^{۳۸}	۴	
خاورمیانه	سایپم	۵۳	۶۱۰
	کشتی‌سازی دوو	۹	
	صنایع سنگین هیوندایی	۷	
	مکدرموت ^{۳۹}	۶	
	صنایع سنگین سامسونگ	۵	
اوراسیا	سایپم	۳۱	۱۸۹۴
	مکدرموت	۱۱	
	نفت ساپورا اکتسانا ^{۴۰}	۱۰	
	هلدینگ سوئیپر	۷	
	پترو ویتنام فنی ^{۴۱}	۶	

۳-۳-۱- عملکرد اعتبارسنجی و تایید پروژه‌های خدمات نفتی ۴۲ در بخش بالادستی

همان‌طور که از این فرآیند مشخص است، اعتبارسنجی و تایید پروژه‌های خدمات نفتی، فرآیندی است که از طریق آن، پایداری یک پروژه با تاکید بر زمان، هزینه‌فایده و ارزش‌افزوده‌ی پروژه اندازه‌گیری می‌شود. بازار نفت اعتبارسنجی و تایید ۱۰۰ پروژه جدید فراساحلی در سال ۲۰۱۸ را داشته است.

این تعداد پروژه در مقایسه با ۶۰ پروژه در سال ۲۰۱۷ و کمتر از ۴۰ پروژه در سال ۲۰۱۶، پیشرفت بسیار زیادی داشته است. این پروژه‌ها در مجموع سرمایه‌گذاری ۱۰۰ میلیارد دلاری را نشان می‌دهد که به طور متوسط حدود یک میلیارد دلار برای هر پروژه است. بر اساس گزارش Rystad Energy، پروژه‌های عمده‌ی اعتبارسنجی و تایید که در سه ماهه‌ی سوم سال ۲۰۱۸ انجام شده به شرح جدول ۲ است.

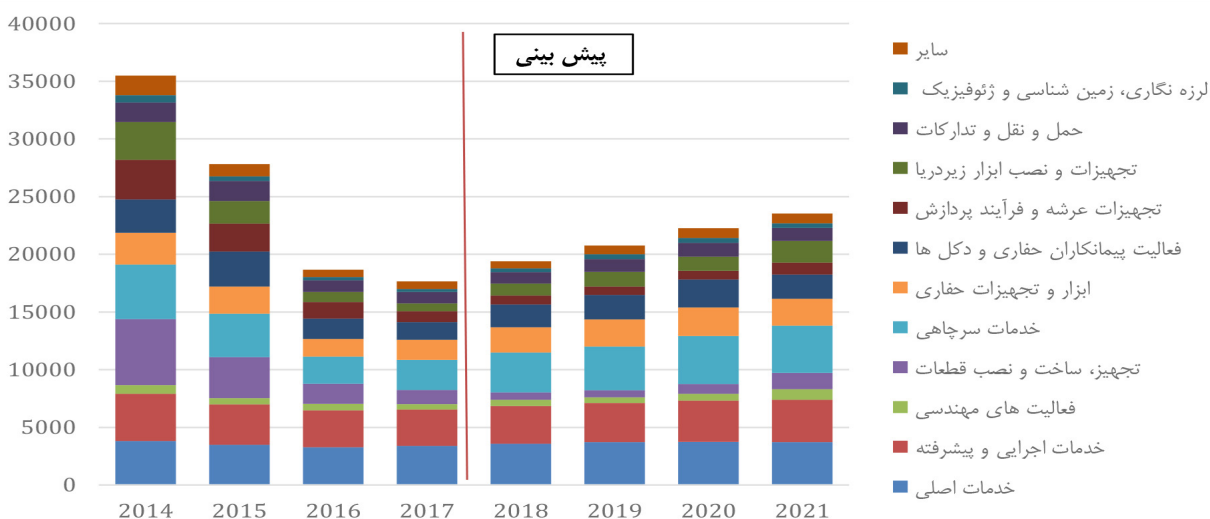
۳-۳-۱- خدمات نفتی خریداری‌شده در بخش بالادستی در جهان

سه شرکت بزرگ خدمات نفتی یعنی شرکت‌های شلمبرژه، هالیبرتون و بیکرهیوز، فصل را با گزارش ۱۵ درصدی رشد درآمدهای خود در سه ماهه‌ی اول نسبت به مدت مشابه سال گذشته، شروع کرده‌اند. فروش خدمات نفتی به طور متوسط برای این سه شرکت، ۲۱ درصد افزایش یافته است، در حالی که فروش تجهیزات نفتی آنها تنها یک درصد افزایش داشته است.

در گزارش خدمات نفتی که توسط Rystad Energy در تاریخ ۲۰ آوریل ۲۰۱۸ منتشر شده است، بازار خدمات مربوط به چاه‌ها در سطح جهان ۱۲ درصد رشد داشته است که بسیار بیشتر از رشد ۲ درصدی بازار تجهیزات زیردریایی است. در گزارشی که هالیبرتون در بخش تکمیل و تولید خود منتشر کرده است هرچند تاخیر تحویل شدن باعث ضرردهی این بخش شده است اما با این اوصاف توانسته در سه ماهه‌ی اول سال ۲۰۱۷ رشدی معادل ۴۶ درصد به دست آورد.

جدول ۲ | پروژه‌های عمده‌ی اعتبارسنجی و تایید خدمات نفتی در بخش بالادستی در سه ماهه‌ی سوم سال ۲۰۱۸ منبع: Rystad Energy

پروژه	میدان	اپراتور	نحوه‌ی توسعه
پنگون‌ها (توسعه مجدد)	پنگون‌ها (توسعه مجدد)	شل	تولید شناورهای ذخیره و تخلیه ۴۴
باب جنوب شرقی ۴۵	فاز دو کوساویرا ۴۶	شرکت ملی نفت ابوظبی ۴۷	خدمات خشکی
شمال هادریان ۴۸	شمال هادریان (۹۱۹KC)	آنادارکو ۴۹	تسمه‌های زیردریایی ۵۰
میدان‌های سری R و R-۱۲	راتنا ۵۱	شرکت نفت و گاز طبیعی هند ۵۲	پلتفرم‌های فولادی
بو حصیر ۵۳	بمینی R-۹، R-۱۰ و R-۱۳	شرکت عملیات زیردریایی ابوظبی ۵۴	سایر خدمات دریایی
تات‌نفت - سورنی ۵۵	چکالینسکوی ۵۶	تات‌نفت	خدمات خشکی



شکل ۷ | خدمات نفتی خریداری‌شده در بخش بالادستی

شرکت‌های بزرگ خدمات نفتی مانند شلمبرژه و هالیبرتون، با توجه به گزارش‌های مالی این شرکت‌ها در حال رشد و توسعه‌ی خود بوده و طی چند سال گذشته با رونق فعالیت در آمریکای شمالی درآمد خوبی کسب کرده‌اند.

این شرکت‌ها با توجه به حجم سرمایه‌هایی که در اختیار دارند می‌توانند بخش تامین مالی پروژه را نیز در دست بگیرند. اما شرکت‌های کوچک‌تر و نوظهور سرمایه‌ی زیادی برای تامین مالی پروژه ندارند و از این‌رو نگرانی‌هایی که برای حضور شرکت‌های خدمات نفتی در ایران وجود دارد، تامین سرمایه‌ی لازم برای فعالیت این شرکت‌ها در کشور است. البته برخی از صاحب‌نظران داخلی با استناد به تجربیات موجود برای توسعه‌ی برخی فازهای پارس جنوبی که از منابع داخلی تامین شده‌اند، اذعان داشتند که می‌توان سرمایه‌ی موردنیاز این پروژه‌ها را مستقیماً توسط شرکت ملی نفت از منابع داخلی یا خارجی تامین کرد.^[۱]

۵-۱- مدل جدید کسب و کار شرکت‌های خدماتی نفتی و دیگر بازیگران در بازار بخش بالادستی نفت

با توجه به تقسیم‌بندی شرکت‌های بالادستی نفت و گاز به چهار گروه گفته شده، OSCها به دلیل تامین خدمات و تجهیزات تکنولوژیکی مورد استفاده در اکتشاف و تولید منابع هیدروکربوری، به عنوان کسب و کاری موردنیاز و ضروری برای شرکت‌های نفتی (IOCs، NOCs و شرکت‌های نفتی مستقل) محسوب می‌شوند. این شرکت‌ها با توجه به خدماتی که به شرکت‌های نفتی ارائه می‌دادند، توانستند تولید نفت و گاز را بهبود دهند. بدین ترتیب، فروش خدمات OSCها طی سال‌های ۲۰۱۴-۲۰۰۵، با رشد سالانه ۱۱ درصدی از ۱۵۰ به ۴۴۰ میلیارد دلار رسید.

یکی از دلایل اصلی برای کسب این موفقیت توسط OSCها طی دوره‌ی زمانی مذکور، نوآوری‌های آنها در صنعت نفت و گاز بوده است. توانایی این شرکت‌ها در نوآوری، آنها را به شرکای جذابی برای شرکت‌های تولیدکننده‌ی هیدروکربوری به خصوص NOCs تبدیل کرد. در واقع، NOCs با به‌کارگیری OSCها، فقط برای خدماتی که از آنها دریافت می‌کردند، حق‌الزحمه‌ای پرداخت می‌کردند، در حالی که در همکاری با IOCs، بایستی آنها را برخی اوقات به عنوان سهام‌دار در نظر بگیرند. همین موضوع موجب شد تا طی سال‌های ۲۰۰۶ تا ۲۰۱۴، رشد برخی از شاخص‌های مالی OSCها به مراتب بالاتر از IOCها باشد.^{۶۱}

چالش شرکت‌های خدمات نفتی در سال‌های پیش‌رو یافتن راهبرد مواجهه‌ی مناسب با کشورها، اندازه‌گیری ظرفیت آنها و همچنین افزایش سهم بازاری با در نظر گرفتن هزینه‌ی خدمات است، لذا تصمیم‌گیری‌ها بین بهبود سود حاشیه‌ای و یا بهبود درآمدها خواهد بود.

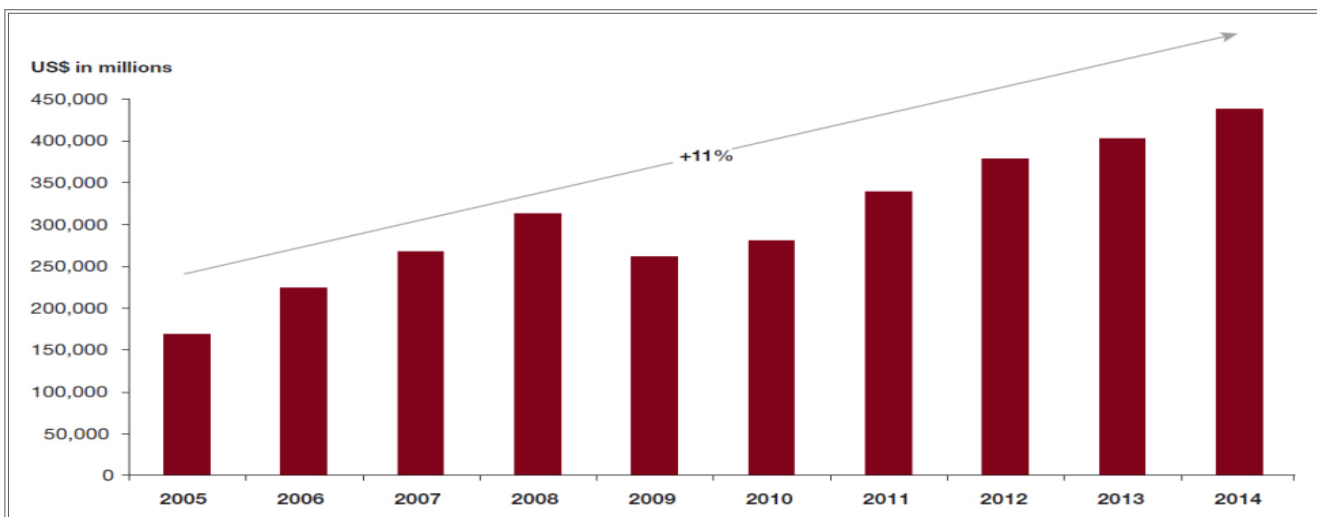
همان‌طور که شکل ۷ مشاهده می‌شود در سال ۲۰۱۸، بیشترین CAGR برای خدمات خریداری شده در بخش بالادستی مربوط به عملیات‌های فراساحلی و زیردریایی با ۲۹ درصد است.

اما در همین سال بیشترین خدمات خریداری شده مربوط به خدمات تعمیر و نگهداری است. در ایران نیز با توجه به گذشت زمان و فرسوده شدن ابزار و تجهیزات، استفاده از دانش فنی و مدیریتی این شرکت‌ها برای بهبود و ارتقای تجهیزات در بخش بالادستی ضروری به نظر می‌رسد.

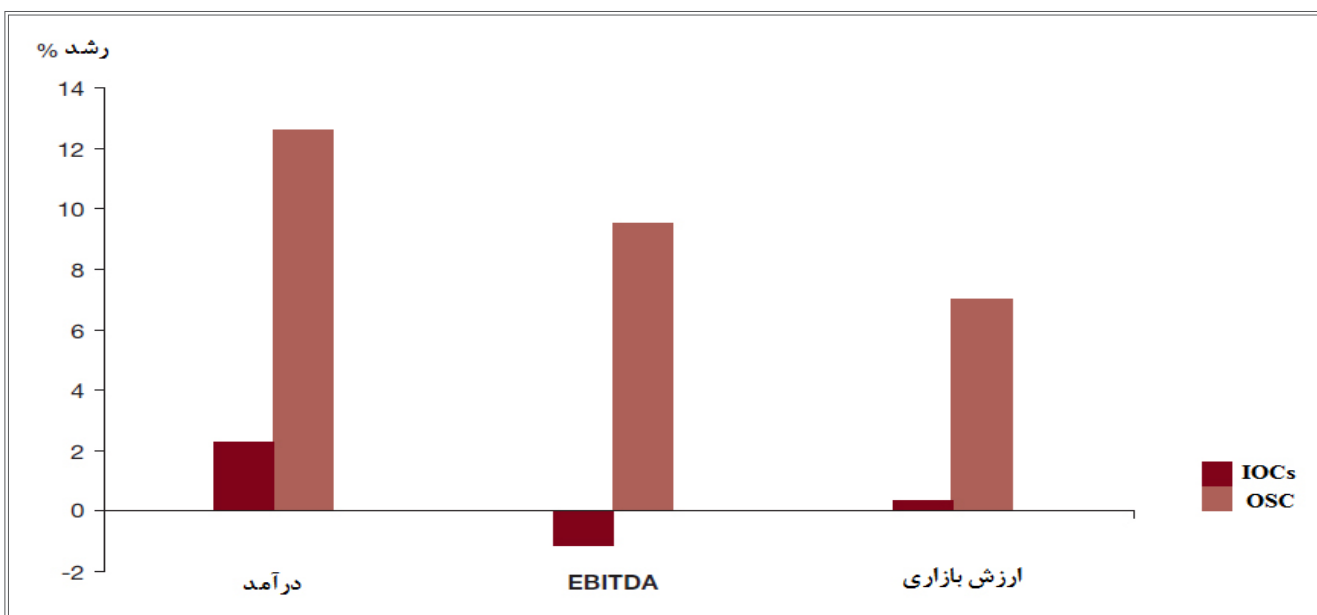
۴-۱- بررسی شرکت‌های بزرگ خدماتی نفتی در جهان

افزایش فعالیت‌های حفاری و افزایش تولید در آمریکای شمالی - به خصوص با رشد فعالیت‌ها در صنعت شیل - موجب افزایش انگیزه‌ی فعالیت در این بخش شده است، چراکه شرکت‌های خدمات نفتی برای بازسازی نیروی کار خود در حال تلاش هستند. دومین نظرسنجی ریگ‌زون که درباره‌ی برترین شرکت‌های خدمات نفتی از دیدگاه کارفرمایان و کارآفرینان انجام شد با دریافت بیش از ۶۰۰، ۶ پاسخ از سراسر جهان همراه بود که در آن شرکت‌های برتر خدمات نفتی که از دیدگاه کارفرمایان تمایل بیشتری برای همکاری داشتند را انتخاب کردند.

رتبه‌بندی برترین شرکت خدمات نفتی از دیدگاه کارفرمایان در سال‌های ۲۰۱۷ و ۲۰۱۸ منبع: RigZone		
رتبه‌بندی سال ۲۰۱۸	رتبه‌بندی سال ۲۰۱۷	شرکت خدمات نفتی
۱	۱	هالیبرتون
۲	۲	شلمبرژه
۳	۳	بیکرهیوز
۴	۴	ویترفورد
۵	۵	تکنیپ۵
۶	۷	وارکو
۷	۶	پتروفک۵
۸	۷	اوشنیرینگ۵
۹	۸	آکر سولوشن
۱۰	۹	دتاگ۶۰



Source: Spears & Associates Oilfield Market / بازار جهانی فروش خدمات نفتی / شکل ۸



Source: Spears & Associates Oilfield Market / رشد شاخص‌های مالی IOCs و OSCs طی دوره‌ی زمانی ۲۰۰۶-۲۰۱۴ / شکل ۹
 * شرکت‌های IOC شامل BP، شل، توتال، شورون و اگزون موبیل و شرکت‌های OSC شامل شلمبرژه، هالیبرتون و بیکر هیوز است.

به ترتیب ۲۲، ۶ و ۲ درصد کاهش یافت. این موضوع سبب شد تا شرکت‌های خدماتی روشی همچون ادغام را برای کسب حاشیه‌ی سود جستجو کنند. این روش (ادغام)، تأثیری مثبت بر عملکرد شرکت‌های OSC داشت. برخی از این ادغام‌ها عبارتند از: ادغام هالیبرتون با درسر^{۶۴}، ادغام شلمبرژه با کامکو^{۶۵} و ادغام بیکر هیوز با وسترن‌اتلس^{۶۶}. به هر حال با تأثیرات مثبتی که این ادغام‌ها در روند فعالیت OSCs داشته است، دسترسی این شرکت‌ها با توسعه‌ی

البته به این نکته نیز بایستی توجه کرد که به هر حال، میزان کارکرد شرکت‌های OSC تا حدودی به فعالیت‌های IOCs نیز وابسته است. چون IOCs نیز در فعالیت‌های خود از خدمات OSCs استفاده می‌کنند. به عنوان مثال، در سال ۲۰۰۲، وقتی که BP بازدهی سرمایه‌ی به‌کار گرفته‌ی خود را ۲۳ درصد، شل ۱۷/۲ درصد و توتال ۳۶/۱ درصد افزایش دادند، بازدهی سرمایه‌ی به‌کار گرفته‌ی شرکت‌های OSC از قبیل شلمبرژه، اسمیت اینترنشنال^{۶۳} و بیکر هیوز

تکنولوژی و کسب و کار، به بازار بخش بالادستی صنعت نفت و گاز بیشتر شد. [۲۱]

در مدل‌های جدید کسب و کار صنعت نفت و گاز، مهارت‌های خاص در شرکت به عنوان اهرم مدل کسب و کار جدید محسوب می‌شود. در دیدگاه جدید، مدل شرکت‌های یکپارچه در اکتشاف و توسعه‌ی یک میدان نفت یا گاز تا زمان اتمام این منابع توسط مدل همکاری جایگزین می‌شود و تغییراتی در طراحی مالکیت ایجاد می‌شود تا اطمینان حاصل شود که شرکت قادر است ارزش بهره‌برداری میدان را در مراحل مربوط به عمر خود مدیریت کند.

این موضوع با ظهور شرکت‌های متخصص اکتشاف از قبیل کوموس انرژی^{۶۷} و بازیگران تولید از میادین دارای عمر بالا از قبیل انکئوست^{۶۸} در دریای شمال، بهتر درک شد. همکاری اخیر شرکت BP با کوموس انرژی به منظور جستجوی منابع در موریتانی و سنگال، نمونه‌ی بارزی از اهرم کردن مهارت‌های فنی اکتشاف یک شرکت کوچک با شرکت BP است.

علاوه بر این، رابطه‌ی بین شرکت‌های نفت و گاز و تجهیزات OSCs نیز در جهت مشابهی ادامه خواهد یافت. در حال حاضر، شرکت‌های بزرگ OSC از قبیل شلمبرژه و هالیبرتون راهکارهای مدیریت یکپارچه‌ی میدان را به شرکت‌های نفتی پیشنهاد می‌دهند که دارای از طرف شرکت، نظارت و عملیاتی می‌شود.

OSCهای دیگر از قبیل پتروفک نیز اجرای روزبه‌روز را پیشنهاد می‌دهند. البته توجه به این نکته ضروری است که همکاری و مشارکت برای برخی شرکت‌های نفتی به خصوص NOCs خاورمیانه که تمایل به کنترل کامل منابع نفت و گاز خود را دارند، آسان نخواهد بود.^{۶۹}

بنابراین، با توجه به مطالبی که در این قسمت بیان شد، می‌توان گفت، یکی از ریسک‌های جدی شرکت‌های بزرگ در آینده، کاهش سهم آنها از بازار نفت و گاز است. شرکت‌های بزرگ نفتی توسعه‌ی فناوری‌های خود به ویژه در بخش بالادستی را برون‌سپاری کرده‌اند. در نتیجه شرکت‌های خدمات فنی، رهبری فناوری در اکتشاف و تولید را به دست گرفته‌اند و این مسئله انگیزه‌ی شرکت‌های ملی نفت برای توسعه‌ی همکاری‌ها با شرکت‌های بین‌المللی نفتی را کاهش می‌دهد.

در حال حاضر ترکیب صنعت نفت جهانی متشکل از شرکت‌های ملی است که ذخایر هیدروکربوری را در اختیار دارند و شرکت‌های خدماتی که فناوری را در دست دارند. برای نمونه شرکت خدماتی بیکرهیوز همکاری نزدیکی را واحد پژوهش شرکت آرامکو^{۷۰} برای

مطالعه‌ی منابع نفت و گاز غیرمتعارف و به ویژه گاز رُسی^{۷۱} آغاز کرده است، لذا به نظر می‌رسد شرکت‌های بین‌المللی نفتی برای دسترسی به ذخایر هیدروکربوری، باید روابط خود را با شرکت‌های ملی نفت بهبود بخشند و به طرح‌های یکپارچه و جامع حمل‌ونقل، پالایش، پتروشیمی و برق و حتی زیرساختی در این کشورها متعهد شوند.

جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

شرکت‌های فعال در بازار خدمات نفتی، بخش مهمی از زیرساخت‌ها، تجهیزات و خدمات لازم را برای شرکت‌های نفت و گاز اعم از بین‌المللی و ملی جهت استخراج، حمل‌ونقل نفت و گاز تا تحویل به مصرف‌کننده‌ی نهایی فراهم می‌کند.

با توجه به روند رو به رشد شرکت‌های خدمات نفتی در بخش بالادستی و ارائه‌ی فناوری‌های نوین در این صنعت، می‌بایست به نقش پررنگ این شرکت‌ها در پروژه‌های عظیم نفت و گاز در آینده در سراسر جهان اشاره کرد، لذا کشور ما نیز می‌تواند جهت توسعه‌ی میادین خود، در بسیاری از موارد خدمات موردنیاز را از شرکت‌های خدمات نفتی تامین کند.

البته در این مسیر محدودیت‌هایی وجود دارد و الزاماتی نیاز دارد که لازم است به آن توجه شود. در این پژوهش با گردآوری اطلاعات با روش کتابخانه‌ای و با استفاده از گزارش‌های بین‌المللی مرتبط به بررسی علل ظهور و بررسی وضعیت فعلی شرکت‌های خدماتی نفتی با رویکرد توصیفی-تحلیلی پرداخته‌ایم.

در رویکرد اقتصاد مقاومتی، قلمرو قراردادهای نفتی بایستی به حوزه‌ی حمایت‌های فنی، تجهیزاتی و مشاوره‌ای محدود شود و کلیه‌ی عملیات نفتی در چرخه‌ی نفت، از اکتشاف، ارزیابی، توسعه و تولید تا اجرای برنامه‌های بهبود و افزایش بازیافت مستقیماً بر عهده‌ی شرکت ملی نفت یا شرکت تابعه باشد.

در اقتصاد مقاومتی، جایگاه شرکت‌های بزرگ نفتی بین‌المللی در صنعت نفت کشور بایستی کاهش یابد. هر جا نیازی به تخصص و مهارت‌های فنی-حرفه‌ای و حتی مدیریتی خارجیان باشد، می‌توان با شرکت‌های خدمات نفتی قراردادهای همکاری مشترک منعقد کرد تا ضمن رفع نیازهای صنعت، بتوان انتقال دانش و مهارت‌های فنی‌مدیریتی را از طریق همکاری‌های نزدیک و مشترک با این شرکت‌ها تسهیل کرد.

بررسی زنجیره‌ی ارزش صنعت نفت و گاز نیز نشان می‌دهد

■ اولویت‌بندی خدمات منتج به کاهش هزینه‌های جاری اپراتورهای بالادستی به ویژه خدماتی مربوط به فرآیندهای کسب‌وکار و بازده یکپارچه‌سازی

■ سازمان‌دهی مجدد و بازسازی فرآیندهای تجاری برای کاهش هزینه‌های داخلی شرکت خدماتی

■ توسعه‌ی محصولات و خدمات جدید در بازارهای داخلی و هم‌جوار شرایط و چشم‌انداز شرکت‌های خدمات نفتی طی رکود در صنعت نفت و گاز به آرامی در حال تغییر است. تثبیت بازار و رشد بخش خدمات در جهان سبب تغییر چشمگیر در سهم بازاری این شرکت‌ها در سال ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶ شده است.

در ایران نیز با توجه به گذشت زمان و فرسودگی تاسیسات و تجهیزات و نیاز به توسعه‌ی میادین نفتی و گازی به خصوص میادین مشترک، استفاده از دانش فنی و مدیریتی این شرکت‌ها برای بهبود و ارتقای تجهیزات در بخش بالادستی ضروری به نظر می‌رسد. البته حضور شرکت‌های خدمات نفتی در ایران دارای منافعی است اما نگرانی‌هایی نیز به دنبال خواهد داشت.

یکی از این نگرانی‌ها بحث تحریم ایران توسط آمریکا می‌باشد که به بسیاری از شرکت‌های بزرگ خدمات نفتی اجازه‌ی حضور در ایران را نخواهد داد، مانند شرکت‌های شلمبرژه، هالیبرتون و بیکرهیوز که در دهه‌ی گذشته ایران را ترک کرده‌اند.

نگرانی دوم، بحث تامین مالی پروژه‌ها با توجه به عدم امکان حضور شرکت‌های بزرگ است. با عدم حضور شرکت‌های بزرگ، ایران در صورت تمایل به همکاری با شرکت‌های خدمات نفتی می‌بایست با شرکت‌های کوچک‌تر مشارکت کند و این موضوع، تامین سرمایه‌ی لازم برای پروژه‌های بزرگ را با محدودیت مواجه می‌کند.

در مجموع با توجه به روند رو به رشد شرکت‌های خدمات نفتی در بخش بالادستی جهان و ارائه‌ی فناوری‌های نوین در این صنعت، می‌بایست به نقش پررنگ این شرکت‌ها در پروژه‌های عظیم نفت و گاز در آینده در سراسر جهان اشاره کرد.

حتما در برخی پروژه‌های توسعه‌ی میادین در ایران نیز می‌توان از فناوری و توان مدیریت پروژه‌ی این شرکت‌ها بهره برد. این امر در برخی کشورهای منطقه نیز مسبوق به سابقه است. ■

شرکت‌های نفتی شامل شرکت‌های ملی نفت (NOCs)، شرکت‌های بین‌المللی نفتی (IOCs) و شرکت‌های خدماتی نفتی (OSC) که از بازیگران مهم در این زنجیره‌ی ارزش محسوب می‌شوند، در مقطع کنونی در مدل کسب‌وکار خود در صنعت نفت با افزایش نقش شرکت‌های ملی نفت و شرکت‌های خدمات در بخش بالادستی به خصوص در اکتشاف، حفاری، مدیریت بهینه‌ی چاه‌های نفتی و نظایر آن، جایگاه شرکت‌های بین‌المللی در بازار نفت کاهش یافته است، به طوری که شرکت‌های خدمات نفتی رقیبی قدرتمند و بازیگری مهم در بازار نفت به‌شمار می‌روند و در بسیاری از میادین نفتی کشورها عهده‌دار مدیریت پروژه‌ها، ارزش‌آفرینی و توسعه شده‌اند.

علل رشد و توسعه‌ی شرکت‌های خدمات نفتی در بخش بالادستی صنعت نفت و گاز را می‌توان در این موارد خلاصه کرد:

■ برون‌سپاری برخی از فعالیت‌های صنعت نفت و گاز توسط شرکت‌های بین‌المللی نفتی

■ بازدهی پایین برخی فعالیت‌های صنعت نفت و افزایش هزینه‌های بالادستی

■ مطرح‌شدن عرصه‌های نو نظیر شیل‌ها

■ کاهش اکتشافات جدید و مشکلات تامین مالی

■ رقابتی کردن بازار فناوری در اکتشاف ذخایر نفت و گاز نامتعارف، فراساحلی عمیق و بسیار عمیق

■ توسعه‌ی بخش‌های فعالیت در شرکت‌های خدمات نفتی

بر اساس گزارش‌های منتشر شده با کاهش قیمت نفت طی سال‌های ۲۰۱۴-۲۰۱۶ که منجر به کاهش فعالیت در بخش بالادستی شد، بخش خدمات نفتی نیز با کاهش درآمد، لغو قراردادهای و همچنین در مواردی مذاکرات مجدد با نرخ‌های پایین و حجم بالای کار، به شدت تحت تاثیر قرار گرفت و بدین خاطر ۳۶ درصد شرکت‌های خدمات نفتی فعالیت خود را متوقف کردند و درآمد آنها حدود ۵۵ درصد کاهش یافت.

همچنین تلفات شغلی این شرکت‌ها در برخی موارد به بیش از ۵۰ درصد رسیده بود. در این بین شرکت‌هایی بیشترین تاب‌آوری را داشتند که به لحاظ جغرافیایی پراکندگی بیشتری در سطح جهان داشته و حضور بیشتری در بخش‌های مختلف خدماتی مانند عملیات‌های فراساحلی داشتند و توانستند از قراردادهای بلندمدت خود بهره ببرند.

استراتژی شرکت‌های خدمات نفتی را می‌توان در سه بخش عمده مورد بررسی قرار داد:

پانویس ها

- | | | |
|---|---|---------------------------------------|
| 1. National Oil Companies | 25. Deloitte, 2017 | 49. Anadarko Petroleum Corporation |
| 2. International Oil Companies | 26. E&P | 50. Subsea tie back |
| 3. Oilfield Service Companies | 27. Offshore Construction Services | 51. Ratna (R-12B), IN |
| 4. Business Model | 28. Saipem | 52. ONGC |
| 5. IOR/EOR | 29. Heerema | 53. Bu Haseer, AE |
| 6. backward integration | 30. Flour Corporation | 54. ADMA-OPCO |
| 7. in-house | 31. Wood Group | 55. Tatneft-Severnny, RU |
| 8. Reservoir Engineering | 32. Subsea 7 | 56. Chekalinskoye, RU |
| 9. Procurement | 33. SBM Offshore | 57. TechnipFMC |
| 10. laying down pipes | 34. Swiber Holding | 58. Petrofac |
| 11. supporting ongoing production | 35. Acteon | 59. Oceaneering |
| 12. maintenance | 36. Bluewater Holding | 60. KCA Deutag |
| 13. ExxonMobil | 37. Daewoo Shipbuilding | 61. PWC (2015) |
| 14. Schlumberger | 38. Hyundai heavy Industry | 62. Return on Capital Employed (ROCE) |
| 15. Saudi Aramco | 39. McDermott | 63. Smith International |
| 16. Baker Hughes | 40. SapuraKencana Petroleum | 64. Dresser |
| 17. Halliburton, Baker Hughes, Aker, Technip and Petrofac | 41. Petrovietnam Technical | 65. Camco |
| 18. Geolog | 42. Project Sanctioning and Approval Process (PSAP) | 66. Western Atlas |
| 19. Surface Data Logging | 43. Penguins, GB | 67. Kosmos Energy |
| 20. Schlumberger | 44. Floating production storage and offloading | 68. EnQuest |
| 21. Halliburton | 45. South East Bab, AE | 69. PWC (2017) |
| 22. Transocean | 46. Qusahwira phase 2 | 70. Aramco |
| 23. Nabors Industries | 47. Abu Dhabi National Oil Company (ADCO) | 71. Shale gas |
| 24. Deloitte | 48. Hadrian North, US | |

منابع

- [17]. Kavanagh, M. (2012, October 8). Oil services companies: Closer working helps to plug the skills gap. Retrieved from Financial Times.
- [18]. Kennedy, A., & Thompson, Z. (2016, March 1). Unsung workhorses of the oil industry – Oilfield Services Companies. Retrieved from KMPG.
- [19]. Lewis, I. (2018, April 26). Better times for oilfield services. Retrieved from Petroleum Economist.
- [20]. Markets and Markets. (2017). Oilfield Services Market worth \$125.51 Billion by 2022. Retrieved from Markets and Markets.
- [21]. Matar, W., Al-Fattah, S. M., Atallah, T., & Pierru, A. (2013). An introduction to oil market volatility analysis. OPEC Energy Review, 37(3), 247-269.
- [22]. Mordor Intelligence. (2018). Oilfield Services (OFS) Market - Segmented by Service Type, Location, and Geography - Growth, Trends, and Forecast (2018 - 2023). Mordor Intelligence.
- [23]. Oil and Gas MiddleEast. (2017, September 13). O&GME top 30 Oilfield Services Companies 2017. Retrieved from OilandGas.
- [24]. RYSTAD ENERGY. (2016, April). The pain and gain in market shares for oilfield service companies! Retrieved from RYSTAD ENERGY.
- [25]. Schlumberger. (2018). Our History 1870s-1910s: An early passion. Retrieved from Schlumberger.
- [26]. Schlumberger. (2018). Schlumberger Third-Quarter 2018 Results. Houston: Schlumberger.
- [27]. Stevens, P. (2016). International Oil Companies The Death of the Old Business Model. Chatham House.
- [28]. Weatherford International. (2018). Weatherford International PLC Third Quarter 2018. Weatherford.
- [29]. World Economic Forum. (2014). Oilfield Services: Unlocking the Full Potential. Geneva: World Economic Forum.
- [30]. Zion Market Research. (2018, March 6). Oilfield Services Market: Global Industry Will Reach USD 127.31 Billion by 2022. Retrieved from Zion Market Research.
- [1]. درخشان، مسعود، قراردادهای نفتی از منظر تولید صیانتی و ازدیاد برداشت: رویکرد اقتصاد مقاومتی، ۱۳۹۳، مطالعات اقتصاد اسلامی.
- [۲]. رضایی، ف، ۵ میلیارد دلار درآمد کل شرکت هالیبرتون در سه ماهه دوم ۲۰۱۷، ۱۳۹۶، نفت ما.
- [۳]. بخشی، سیدمصطفی، حفاری فقط داشتن دکل نیست، ۱۳۹۵، میزان نفت.
- [۴]. فروزنده، ر، شلمبره از ایران چه می خواهد؟، ۱۳۹۵، میزان نفت.
- [5]. Baker Hughes as GE company. (2018). BHGE Announce Third Quarter 2018 Results. BHGE.
- [6]. Beyazay-Odemis, B. (2016). The Nature of the Firm in the Oil Industry: Case studies: IOC & OSC relationship in selected sectors. Routledge.
- [7]. Brinkman, M., Ati, N., Wood, C., & Peacock, R. (2018, January 30). Oilfield Services Q3 Review: Promising Outlook After Tough Times. Retrieved from Oil and Gas Facilities.
- [8]. Business Wire. (2018, May 3). Global Oilfield Services (OFS) Market Outlook 2018-2023. Retrieved from Research and Markets.
- [9]. Chandler, A. D. (1990). Strategy and structure: Chapters in the history of the industrial enterprise (Vol. 120). MIT press.
- [10]. Deloitte. (2016). Oilfield services market conditions and trends 2016. Deloitte.
- [11]. Deloitte. (2017). Phoenix rising: The oilfield services sector transforms again. deloitte center for Energy Solutions.
- [12]. Eberhart, D. (2018, January 4). Revenge Of The Oil Services Sector In 2018. Retrieved from Forbes.
- [13]. England, J. (2018). Changing Times in the Oil and Gas Industry: 2018 Outlook. CFO JOURNAL.
- [14]. Al-Fattah, S. (2013). The role of national and international oil companies in the petroleum industry. Ibid., p. 9, numeral 35.
- [15]. International Directory of Company Histories. (2001). Weatherford International, Inc. History. Retrieved from Finding Universe.
- [16]. International Directory of Company Histories. (2004). Baker Hughes Incorporated History. Retrieved from funding universe.