



 **Общероссийская
Ассоциация
Нефтегазосервисных
Компаний**

В ЕДИНСТВЕ – СИЛА!

Казахстан и Россия – это страны близкие по менталитету, экономической направленности и отраслевым вопросам. С целью изучения того, как аналогичные проблемы в отрасли решаются российскими нефтесервисными компаниями, мы обратились в Ассоциацию нефтегазосервисных компаний. Сотрудничество наших организаций продолжается на протяжении нескольких лет, и мы всегда видим друг в друге надежных партнеров. На вопросы KAZSERVICE отвечает Президент Ассоциации Нефтегазосервисных Компаний – Владимир БОРИСОВ.

Владимир Александрович, как Вы оцениваете нынешнее положение нефтегазосервисного рынка России? Каковы перспективы его развития?

➤ Ситуация в нефтесервисе подобна той, что сложилась в российской экономике в целом. Фактически в стране не происходит промышленного роста. Уменьшилась стоимость заказов со стороны нефтяных компаний. Другими словами, работы стало больше, а оплата осталась на уровне докризисного периода.

Кроме того, снижаются расценки на сервисные операции. Это происходит за счет усиления внутренней конкуренции. На отдельные простые виды работ подаются заявки сразу до 10-12 предприятий. Приходится признать, что сервисных компаний у нас сегодня больше, чем необходимо для удовлетворения потребностей вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК).

В отрасли, по-прежнему существует такое явление, как откаты. Хотя в последнее время ситуация в этом плане заметно улучшилась. Многие нефтегазовые компании переходят на систему электронных торгов, что позволяет нивелировать коррупционную составляющую.

Вместе с тем, надо признать, что даже в условиях кризиса нефтяные компании не отказываются от своих проектов и планов. Поэтому работа у сервисных предприятий есть. И если отрегулировать вышеупомянутые моменты на уровне как государства, так и ВИНК, то ситуация в отрасли значительно улучшится.

Что же касается конкурентоспособности нашего сервиса, то, по моему мнению, она находится на достойном уровне. У наших предприятий имеются неплохие технологические наработки, которые активно внедряются на практике. Поэтому я думаю, что в этом плане беспокоиться не надо.

Требования ВИНК постоянно возрастают, да и зарубежные сервисные компании задали достаточно высокую планку. И сегодня наш сервис вынужден либо ей соответствовать, либо уходить с рынка. А раз он на рынке остается, это означает, что он ничем не уступает иностранным корпорациям.

Вместе с тем, российские сервисные предприятия не могут в полной мере воспользоваться представившейся им возможностью и потеснить

зарубежных конкурентов. Мешают вышеперечисленные факторы, связанные с издержками государственного управления и политикой ВИНК.

Несмотря на падение цен на нефть объемы бурения в России возрастают. Как российские нефтегазосервисные компании преодолевают сложный период сокращения затрат недропользователей? Какие меры по поддержанию нефтегазосервисных компаний предпринимаются Вашей Ассоциацией?

➤ Наша организация является общественной. Она существует только на членские взносы, размер которых является минимальным в условиях кризиса. Поэтому у нас практически нет собственного штата и возможности вести масштабные исследования сервисного рынка, вырабатывая на их основе подробные рекомендации для Правительства.

Тем не менее, определенных успехов все же удалось достичь. Совместно с Торгово-промышленной палатой России и Союзом нефтегазопромышленников мы проводили круглые столы и совещания, к участию в которых привлекали представителей министерств и ВИНК. Мы показали, что российский нефтесервис существует, доказав, что для его развития надо создавать соответствующие условия.

И радует, что к нам начинают прислушиваться. Ряд таких компаний, как «ЛУКОЙЛ», «Сургутнефтегаз» и «Газпром», по нашему настоянию сократили сроки оплаты за выполненные сервисные работы до 30 дней. Хотя, честно говоря, пока процесс отстаивания интересов отрасли движется с большим трудом.

Если бы Правительство проявило заинтересованность в создании мощного отраслевого аналитического центра, выделив финансирование для поддержки нашей ассоциации, то решение многих вопросов могло бы значительно ускориться.

Вне всякого сомнения, наша Ассоциация создана для того, чтобы выражать позицию нефтегазосервисных компаний. Для решения отраслевых проблем мы кооперируемся с Министерством энергетики Российской Федерации, которое курирует топливно-энергетический комплекс.

Требования ВИНК постоянно возрастают, да и зарубежные сервисные компании задали достаточно высокую планку. И сегодня наш сервис вынужден либо ей соответствовать, либо уходить с рынка.

По инициативе нашей Ассоциации было проведено несколько встреч с Александром Новиковым, Министром энергетики РФ. Спустя четыре года, мы наблюдаем положительные сдвиги в данном направлении. Если ранее две трети от всех работ выполнялись иностранными компаниями, сейчас порядка 60% работ выполняется российскими компаниями. Этому способствовало сразу несколько факторов: понимание со стороны Правительства РФ, наступивший кризис, а также иностранные санкции.

Но, к сожалению, не все российские компании являются по-настоящему отечественными. Некоторые из них являются «перекрашенными» иностранными компаниями, которые работают под российским флагом. Объемы у данных компаний, по направлениям, в которых нет конкуренции, не сократились, поэтому реальная доля российских компаний меньше. Наша Ассоциация работает над поиском возможных путей решения данной проблемы.

Одной из системных проблем нефтегазового комплекса России, на наш взгляд, является малая доля частных нефтедобывающих компаний и преобладание ВИНК. В данный момент в России работает около 250 независимых нефтедобывающих компаний.

Одной из системных проблем нефтегазового комплекса России, на наш взгляд, является малая доля частных нефтедобывающих компаний и преобладание ВИНК. В данный момент в России работает около 250 независимых нефтедобывающих компаний. Причем если сравнить долю ВИНК и других независимых компаний, то можно увидеть, что ВИНК добывают порядка 97% всей нефти на территории РФ.

Мировая практика показывает положительные результаты наличия множества независимых нефтедобывающих компаний. К примеру, в США количество таких компаний достигает 10 000, и соотношение добычи примерно 50 на 50, что позволяет множеству нефтесервисных компаний быть обеспеченными объемами работ. С ростом независимых нефтедобывающих компаний в России мы увидим всплеск на нефтесервисном рынке. Я считаю, что это неизбежно и со временем мы придем к этому, т.к. ВИНК сейчас стремятся на шельф в Арктику за крупными месторождениями, а небольшие месторождения с небольшим дебетом им уже не интересны.

Важна также государственная политика при формировании данных компаний. К примеру, в Норвегии одной из главных причин успеха на пути инновационного развития можно назвать государственную политику, направленную на использование нефтегазовых доходов на развитие человеческого капитала, а также на поощрение местных предприятий и науки. Так, государство напрямую финансировало за счет этих доходов университеты, а использование местных товаров, работ и услуг было регламентировано специальным законодательством.

То есть, суть заключается в том, что в таких ведущих университетах страны, как МГУ, ведется научная работа и наработки передаются местным компаниям. Во времена СССР, к примеру, Министерства нефтяной и газовой промышленности имели в своем составе огромное количество НИИ. Только в г. Тюмень их было более 50 институтов. К сожалению, сегодня НИИ в нефтегазовой отрасли можно пересчитать по пальцам, а отставание в новых технологиях ведет к отставанию страны на рынке.

В данный момент нашим странам нужна кооперация, нужно взрастить крупные нефтесервисные компании способные конкурировать с зарубежными оппонентами. Ваш Президент, как человек поддерживающий передовые взгляды, мог бы выступить инициатором создания российско-казахстанской крупной нефтесервисной компании.

Каковы перспективы развития сотрудничества наших стран в нефтегазосервисной отрасли? Как российские компании относятся к созданию совместных предприятий и консорциумов?

Вне всякого сомнения, есть и желание, и потребность в создании совместных предприятий и консорциумов. Ситуация действительно назрела, и наша Ассоциация готова помочь в кооперации российских и казахстанских компаний. Во всех отношениях, с Казахстаном нам работать легче. Мы разговариваем на одном языке, у нас один менталитет, одна школа, а первые руководители наших стран поддерживают дружеские отношения.

Одной из основных задач Вашей Ассоциации является объединение производственного и научно-технического потенциала, обмен опытом, технологиями и оборудованием для качественного выполнения услуг. Каким образом Вам удастся достичь данной цели? Есть ли примеры обмена опытом между российскими и казахстанскими нефтегазосервисными компаниями?

Довольно сложно обмениваться опытом с зарубежными компаниями, ввиду их закрытости. Их технологии и опыт представляют для них коммерческую тайну, а делиться ею они не хотят. Они готовы продавать нам оборудование, но не продают технологии.

Этот вопрос также нуждается в государственной поддержке. Если бы на генеральные подряды привлекались исключительно российские компании, а иностранцы выполняли роль субподрядчиков, возможно, они раскрыли бы свои технологии. Но пока такого не происходит.

С 2014 года в России декларируется курс на импортозамещение. Какие меры по импортозамещению предпринимаются на нефтегазосервисном рынке России?

Действительно, тема импортозамещения в России является сейчас очень популярной. Министерство промышленности и торговли присуждает гранты предприятиям, которые предлагают импортозамещение и им компенсируется до половины стоимости проекта. Кроме того, Российский банк малого и среднего бизнеса (МСП Банк), созданный Правительством, выдает кредиты на цели, связанные с импортозамещением под 0,6%. На местном уровне, Правительство региона компенсирует нефтедобывающим компаниям до 5% от затрат на приобретение местного оборудования. Практикуются также лизинговые погашения платежей при приобретении оборудования, по которым 1/3 стоимости оборудования компенсируется Правительством региона.

Все эти меры действительно имеются, но не всегда малому и среднему бизнесу удается воспользоваться ими, поскольку это довольно сложная процедура, требующая слишком много документов.

Я сторонник того, чтобы предоставить налоговые каникулы предприятиям, работающим на импортозамещение. Это позволило бы им тратить освободившиеся деньги на модернизацию производства и внутренний НИОКР. На мой взгляд, это было бы гораздо эффективней.

Сейчас Правительство РФ принимает меры по ограничению проверок со стороны государственных органов, существует официальный

документ, подписанный Президентом Путиным В.В. о введении моратория на проверки малого и среднего бизнеса с 2016 по 2019 годы.

Хотелось бы добавить, что все нефтедобывающие компании проводят ежегодные совещания с местными нефтесервисными компаниями с целью выявления перечня услуг, которые могут быть выполнены сугубо российскими компаниями. Приоритет, без всякого сомнения, отдается российским компаниям, поскольку имеется прямое поручение Правительства и более низкие цены у местных компаний. Но есть также и сложно-технологические работы, такие как гидроразрыв пласта. К сожалению, не многие российские компании владеют данной технологией и приоритет отдается иностранцам. Это же касается и работ на шельфе, эти работы выполняются иностранцами. То есть, самые «сливки» все равно забирают иностранные компании, т.к. обладают новыми технологиями.

Радует то, что есть понимание со стороны Правительства, и мы совместно с Министерством энергетики отработываем все эти проблемные вопросы.

Курс надо держать на кооперацию. Как компания с тысячей сотрудников может конкурировать с иностранным «Шлюмберже», у которого 110 000 сотрудников и свой НИОКР? Казахским и российским нефтесервисникам нужно объединять усилия. Если посмотреть на историю того же «Шлюмберже», то в ней тоже можно увидеть множество слияний и поглощений. Ведь компания изначально была французской, а сейчас частично стала американской.

Каковы Ваши пожелания читателям журнала «KAZSERVICE» и членам Союза нефтесервисных компаний Казахстана?

Есть такая мужская поговорка – «Обнявшись вдвоем, в прорубь не попадешь», поэтому, я думаю, что России и Казахстану нужно идти вместе, в том числе, и в нефтесервисном бизнесе. Наша Ассоциация готова работать с Вашим Союзом. Необходимо делиться технологическими наработками, финансовыми возможностями и т.д. Будущее в кооперации.

Желаю, чтобы топливно-энергетический комплекс наших стран развивался. Наличие богатых ресурсов не является «нефтяной иглой», а является Божьим даром, т.к. в трудные времена мы имеем такие запасы углеводородов. Самое главное, умело распорядиться всеми этими богатствами. Уверен, что наши нефтесервисные и нефтяные компании станут драйвером инновационного развития наших дружественных стран. KS