

НАВСТРЕЧУ ВЫЗОВАМ:

РОССИЙСКИЙ НЕФТЕСЕРВИС ГОТОВ К ТРУДНОСТЯМ



Из чего складывается бюджет Российской Федерации? Это, прежде всего, добыча и переработка нефти и газа. На сегодняшний день доля нефтегазовых доходов в бюджете России составляет практически 50%. Неслучайно данной сфере экономики в последние годы уделяется серьезное внимание со стороны государства. При этом в отношении нефтегазового сервиса — одного из главных звеньев цепи сырьё–рынок — меры по улучшению ситуации начали предприниматься совсем недавно, хотя об их необходимости компании говорят на протяжении многих лет.

Усиливает данный тренд и грядущая экономическая ситуация. Уже сейчас ряд банков поднимает ставки кредитования малого и среднего бизнеса, а некоторые и вовсе временно перестают выдавать займы. Как отрасли выжить в современных условиях и что необходимо сделать, чтобы использовать существующие вызовы как стимул твердо встать на ноги, рассказал Владимир БОРИСОВ, президент Тюменской Ассоциации нефтегазосервисных компаний.

Ред.: Владимир Александрович, оцените уровень развития нефтегазосервиса в нашей стране. На ваш взгляд, будет осуществляться дальнейшее развитие отрасли в условиях введенных европейских санкций?

В.Б.: Нефтесервис может и должен стать локомотивом российской экономики. На этом рынке сегодня осваивается порядка \$30 млрд в год, причем 2/3 — западными компаниями. Стало очевидно, что надеяться на Запад, особенно в отраслях обороны и нефтедобычи, нельзя. И наша задача сейчас — законодательно закрепить статус российского нефтегазосервиса как отрасли.

Начать следует с его определения как такового. Необходимо собрать статистические данные — какое количество предприятий сегодня относит себя к нефтесервису. Если машиностроительное предприятие выпускает приборы и оборудование для ТЭК, очевидно, оно попадает в эту группу. Таких компаний немало, и они осваивают довольно приличные

объемы. При создании соответствующих условий их количество можно увеличить в разы.

Инициатива по созданию закона о нефтесервисе уже поддержана на региональном и федеральном уровнях. Минэнерго РФ приступило к разработке дорожной карты, но запущенный механизм притормозили санкции, которые, по сути дела, как раз призваны добить сервис.

С одной стороны, нам повезло, что сегодня он слаборазвит. В противном случае удар был бы мощнейший. С другой стороны, сегодня, когда зарубежным компаниям запрещено продавать оборудование и технологии российскому нефтегазосервису, у нас появился реальный шанс сделать качественный рывок.

Ред.: То есть для нефтесервиса санкции, своего рода, панацея?

В.Б.: На сегодняшний день они благотворны. Мы уже на одну треть увеличили объемы производства, могли бы и в полтора раза, но нам не хватает ресурса,

приходится брать кредиты. При создании благоприятной экономической среды за два-три года мы достигнем этих показателей, если нет, то процесс пойдет медленнее. Все зависит от государственной политики в области российского нефтегазосервиса.

Ред.: Что нужно для создания благоприятной экономической среды? Какая поддержка от власти всех уровней способствовала бы развитию отрасли на данном этапе?

В.Б.: Сегодня нефтегазосервису, как и любому бизнесу, нужны «длинные деньги» с небольшими процентами. Если у западных компаний, входящих в ВТО ставка составляет 3–5% годовых, то у нас в четыре-пять раз больше, что дает преимущество зарубежным конкурентам.

Правила игры нужно выровнять. Для этого государство должно обеспечить поддержку банкам. Ведь именно они вынуждены давать предпринятиям кредиты под залог имущества, оборудования.

Но зачастую требуемая сумма превышает величину залога, следовательно, предприятие не может выйти на качественно новую ступень развития. Но и риски банков понять можно. В итоге замкнутый круг.

Поэтому мы настаивали и добились того, что в России создано Агентство кредитных гарантий. Оно выступает гарантом и дает 50% от залога по кредитам и долговым обязательствам. Я думаю, что и региональная власть в этом отношении могла бы выступить таким же гарантом.

Ред.: Какие еще меры должны быть предприняты в среднесрочной перспективе?

В.Б.: В первую очередь, изменения должны коснуться юридических взаимоотношений заказчиков и исполнителей. Сейчас контракты подписывают в основном на год, редко на три. Все текущие работы подрядчики выполняют на собственные средства. Оплату по счетам они получают лишь через два месяца, а то и больше. При этом НДС подрядчики обязаны выплатить намного раньше, по факту выполнения заказов.

Еще один немаловажный недостаток касается высокой стоимости оборудования для отече-

ственного нефтегазового сервиса и длительный срок его окупаемости. Это то, что дает преимущество зарубежным конкурентам. Изменить соотношение западных фирм и российских предприятий на рынке можно. Решение вытекает из предыдущего аспекта. Достаточно ввести в практику долгосрочные контракты, учитывающие перспективы развития поставщиков и заказчиков.

Ред.: Как быть с налогами? Сегодня это весомая статья расходов компаний...

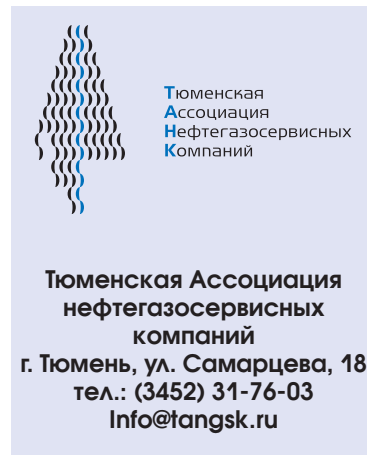
В.Б.: Что касается налогового законодательства, понимаю, что сейчас не самый подходящая период для его изменения. Но по факту ситуации с вводом санкций усугубляют повышающиеся налоговые ставки. Федеральному центру нужно пополнять бюджет, другого пути нет. Но если бы нам дали налоговые каникулы, обязав за два года увеличить объемы вдвое, российский нефтегазосервис пошел бы на такой шаг и выполнил договоренности.

Ред.: Каким вы видите развитие отрасли в долгосрочной перспективе?

В.Б.: Объемы рынка нефтегазосервиса увеличиваются. Согласно экспертным прогнозам,

через пять-десять лет они составят \$50 млрд. Если мы будем по-прежнему отдавать 2/3 иностранцам, то на долю российских компаний будет приходиться порядка \$15–18 млрд.

Цифра неплохая. Но даже если просто уравнивать объемы отечественных и зарубежных компаний в соотношении 50:50, наш бюджет будет получать гораздо больше дивидендов, а вместе с ним и население, и, что самое главное, сама отрасль. Только тогда мы сможем смело сказать, что нефтесервис в России развит. О полном же его становлении как отрасли мы сможем говорить, только увеличив долю присутствия российских компаний до 60–70%. 



ТЮМЕНСКАЯ АССОЦИАЦИЯ НЕФТЕГАЗОСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ

Тел.: (3452) 31-76-03, (3452) 62-28-08, www.tangsk.ru



ООО МП
«ГеоИнТЭК»

Владимир
Борисов,
генеральный
директор

тел.:
(3452)317-603



ООО «Югсон-Сервис»

Анатолий
Киреев,
генеральный
директор

тел.:
(3452) 59-5050



ОАО СК
«Черногорнеф
теотдача»

Александр
Никитин,
генеральный
директор

тел.:
(3452)75-0209



ООО «НППГМ
«ГеоСейс»

Владимир
Игошкин,
генеральный
директор

тел.:
(3452) 540-811



ООО
«КОРЭТЕСТ
СЕРВИС»

Евгений
Романов,
генеральный
директор

тел.:
(3452) 52-9623



ООО
«Инноваци-
онные
технологии»

Андрей
Коротченко,
генеральный
директор

тел.:
(3452) 534-009



ООО НПФ
«Пакер»

Марат
Нагуманов,
директор

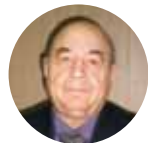
тел.:
(34767) 6-6364



ООО НПО
«БентоТехно-
логии»

Михаил
Гвоздь,
генеральный
директор

тел.:
(8553) 37-1230



ООО
«Северснаб-
комплект-
монтаж»

Владимир
Молчанов,
генеральный
директор

тел.:
(3452) 27-5524