

Я бы хотел подчеркнуть, прежде всего, стремление России развивать инновационную экономику — это ключевая цель. В то же самое время нет ни малейшего сомнения в том, что российская энергетика и впредь будет оставаться хребтом народного хозяйства и будет играть ключевую роль в наполнении национального бюджета, питая процессы модернизации во всех секторах экономики.

Современный нефтегазовый сектор представляет собой глобальный мегакомплекс со сложной структурой внутренних связей. Это можно сравнить с командными видами спорта, где успех зависит не от одного человека, а от всех игроков, которые должны играть в полную силу.

Наша отрасль просто не может выжить в современном мире без тех, кто производит услуги, оборудование и комплектующие, и если этого нет в стране, то это должно приобретаться на международном рынке.

В России, где мы работаем, как и во многих других странах, много поставщиков с хорошим потенциалом, которые работают давно в нефтегазовом секторе и имеют хорошую репутацию.

Работая в России, мы понимаем, насколько важно инвестировать в развитие российского производителя. Анализ показывает, что компания может почти вдвое увеличить закупки товаров и услуг у российских производителей. Это сэкономит миллиардные инвестиции.

Эти средства могут быть направлены на замещающий импорт, а также на обеспечение наших проектов в России. Мы можем увеличить экспортный потенциал страны и выйти на новые рынки. Используя примеры из других отраслей, мы можем сказать, что таким образом можно создать 10–15 тыс. новых рабочих мест.

Но, к сожалению, как в самой России, так и для возможных покупателей российских товаров и услуг, у страны потенциал еще предстоит реализовать. Наш опыт работы демонстрирует, что существует огромный разрыв

ШЕЛЛ МОЖЕТ УВЕЛИЧИТЬ ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ

между тем, что могут сделать поставщики, с одной стороны, и тем, в каком состоянии находится развитие нефтегазового комплекса — с другой.

Почему так происходит, в чем корни такого разрыва между потенциалом и реальностью? И, что очень важно, как его ликвидировать? Эти и другие вопросы мы сегодня постараемся обсудить на нашем круглом столе, а результатами поделимся с правительством России.

Мы в компании Shell глубоко убеждены, что правительство и промышленники России должны заново создать стратегию развития рынка оборудования и услуг для нефтегазового сектора. И я бы хотел поделиться своим личным опытом.

Мы плодотворно работаем в Западной Сибири и разрабатываем Салымское месторождение. И «Салым Петролеум», и Shell работают совместно с российскими компаниями, привлекают как можно больше подрядчиков для увеличения экспорта из России оборудования и услуг.

Один хороший пример — это Сибирская сервисная компания, которая сократила сроки буровых работ с 30 дней в среднем до менее шести суток для бурения одной скважины. Также компания выступила хорошим конкурентом западной компании KCE Deutag.

Что касается сотрудничества с промышленностью. Специалисты СПД и Shell работают с российской компанией «Буринтех», которая производит долота, и это позволило нам увеличить свою производительность, но не только это. Мы снизили все риски работ на 25%. Наши внутренние инструкции и регламенты по охране труда и технике безопасности позволили нам пересмотреть наши подходы к вопросам безопасности и ввести изменения.

Благодаря этому «Буринтех» смог подписать контракты прак-



ГАРРИ БРЕКЕЛЬМАНС
Исполнительный вице-президент концерна «Шелл» по России и Каспийскому региону

тически со всеми международными нефтяными компаниями. Несмотря на тот успех, которого мы достигли, в 2007 году была созда-

Российская энергетика и впредь будет оставаться хребтом народного хозяйства, питая процессы модернизации во всех секторах экономики

на группа по привлечению российских подрядчиков, и я хотел

Работая в России, мы понимаем, насколько важно инвестировать в развитие российского производителя

бы, чтобы они более активно участвовали в проектах Shell. Мы та-

Мы в компании «Шелл» глубоко убеждены, что правительство и промышленники России должны заново создать стратегию развития рынка оборудования и услуг

ким образом хотим расширить присутствие России и на других рынках.

«Шелл» может способствовать увеличению экспортного потенциала страны, создав 10–15 тыс. новых рабочих мест...