



# НЕФТЕСЕРВИС ЮГРЫ ИЩЕТ КОМПРОМИСС С ДОБЫЧЕЙ

Нефтесервисные компании Югры объединились в отраслевую ассоциацию, чтоб не пропасть поодиночке. Их союзником выступила региональная власть — идея создания организации принадлежит губернатору округа Наталье Комаровой. Сервисники надеются, что ассоциация поможет создать условия для эффективного взаимодействия с нефтедобывающими компаниями и решить наиболее острые проблемы сектора. При этом члены нового объединения не питают иллюзий относительно того, что диалог с нефтяниками будет простым, и считают, что компромисс между добычей и сервисом возможен только при поддержке государства.

**Ц**ель ассоциации — повышение конкурентоспособности предприятий нефтесервисного бизнеса и создание условий для их эффективного взаимодействия с нефтедобывающими компаниями и региональной властью. По словам Максима Новикова, замдиректора департамента по недропользованию ХМАО, некоммерческая профессиональная организация будет аккумулировать накопившиеся в отрасли проблемы и выносить их на всеобщее обсуждение: «Союз в первую очередь поможет небольшим компаниям — он создавался для того, чтобы их услышали».

## Посыл губернатора

Первой сервисников услышала губернатор округа. В начале июня 2013 года Н.Комарова заявила, что диалог нефтесервисного бизнеса и региональной вла-

сти сложно вести эффективно одновременно с более чем 300 предприятиями, и предложила проработать вопрос о создании региональной отраслевой ассоциации: фактически нефтесервисный сектор экономики обеспечивает основную динамику развития нефтедобычи в ХМАО.

«В то же время этот локомотив ТЭК зачастую обеспечивается ресурсами для собственного развития по остаточному принципу. Это оказывает негативное влияние не только на уровень добычи нефти, но и на социальное самочувствие людей. Зарплата на крупных и средних предприятиях нефтесервиса, хотя с 2008 года увеличилась на 28%, в целом сегодня ниже среднеокружного показателя по крупным и средним организациям».

В работе августовского учредительного съезда региональной ассоциации приняли участие 16

нефтесервисных компаний. Учредителями выступили ООО «Правдинская геологоразведочная экспедиция», ОАО «Хантымансийск-геофизика» и ООО «Юганск-ВышкоМонтаж», а также ООО «Русский Промышленный Холдинг» и ТПП ХМАО-Югры. На съезде были определены цели и задачи организации, утверждены концепция ее деятельности и устав. Сейчас идет организационный процесс по приему членов объединения, формированию механизма работы.

Юрий Алексеев, гендиректор Правдинской геологоразведочной экспедиции, избранный президентом Ассоциации нефтегазовых сервисных компаний Югры, начальной целью новой организации называет обсуждение партнерских отношений с нефтяными компаниями и подписание соглашения о сотрудничестве: «Компромисс между добычей и серви-

сом необходим, иначе сегодняшняя политика на рынке может привести к потере отечественного нефтесервиса. И хотя я сомневаюсь, что нефтяники готовы к подписанию соглашения, хотелось бы обсудить наши проблемы за круглым столом».

### **Достучаться до нефтяников**

Проблемы у всех нефтесервисных предприятий одинаковые: практика отложенных платежей за уже оказанные сервисные услуги, дорогие кредиты и ценовая политика нефтяных компаний, отсутствие долгосрочных договоров.

Особенно большой вопрос — кредитование. Чтобы запустить новый проект, нужны первоначальные средства, поэтому сервисным компаниям приходится брать кредиты. Проценты по ним высокие, а заказчики-монополисты оплату за выполненные работы производят в течение 60–90, а то и 120 календарных дней.

В результате нефтесервисный сектор, в основном представленный средними и малыми предприятиями, фактически кредитует самодостаточный и обеспеченный финансированием нефтяной бизнес. При этом добывающие компании только в 2012 году получили от округа дотации в виде субсидий, освобождений от налогов и других преференций на сумму 29 млрд рублей, напоминают в ассоциации.

В то же время на сервисных предприятиях сохраняется социальная напряженность, нередко они разоряются. «Если компании с оборотом даже в 500 млн рублей не платят по полгода, она не сможет потянуть кредит, взятый ею для выполнения своих обязательств», — отметил президент организации. Он напомнил, что в нефтегазосервисе трудится более половины всех работающих в нефтегазовой отрасли ХМАО.

По словам Ю.Алексеева, одна из причин подобного экономического положения сервисных компаний — неопределенность с объемами работ и отсутствие не только долгосрочных, но и краткосрочных (до трех лет) планов работ, что не позволяет пред-

приятиям стабильно работать и развиваться. Этим пользуются иностранные компании — их доля в некоторых сегментах рынка уже приближается к 70%, а отечественный сервис продолжает испытывать трудности на фоне процветания транснациональных корпораций.

Все эти проблемы давно известны, о них много говорят, но ситуация практически не меняется в лучшую сторону. «В стране нет госоргана, который бы занимался защитой интересов нефтегазосервисной отрасли на федеральном уровне. Сейчас мы не нужны ни Минприроды, ни Минэнерго», — сетует Ю.Алексеев. По этой причине и создавался региональный союз нефтесервисников, который будет отстаивать интересы отрасли в исполнительных и законодательных органах государственной власти и вести переговоры с нефтегазодобывающими компаниями. «Нам нужно объединяться; только когда мы вместе сможем достучаться до нефтяников, сможем обратить их внимание на наши проблемы», — подчеркнул он.

### **Третий — не лишний**

По словам президента ТПП ХМАО-Югры Альфии Павкиной, вопрос о повышении стоимости сервисных услуг ассоциация также будет обсуждать: «Такая задача стоит, потому что многие сервисные предприятия работают по ценам 2007 года, и даже 2005 года. Конечно, их такая ситуация не устраивает...»

В прессе уже появлялись сообщения о том, что некоторые сервисные компании округа будут ставить вопрос о 25%-ном повышении стоимости своих услуг. Однако такая позиция вызывает скепсис даже среди сервисников: рынок никто не отменял, а на нем много демпингующих компаний, которых устроят и нынешние цены.

Впрочем, в ассоциации подчеркивают, что сервисники выступают не против рынка, а хотят цивилизованных и партнерских отношений с добывающими компаниями. «Например, ни для кого не секрет, что некоторые компании еще до начала тендеров тре-

буют от своих подрядчиков подписаться под тем, что они заранее согласны с условиями договоров и не будут вносить в них изменения...» — напомнил Ю.Алексеев.

### **Нефтесервис в ХМАО обеспечивается ресурсами для собственного развития по остаточному принципу**

В ассоциации не скрывают, что в переговорах с ВИНК рассчитывают на поддержку администрации округа. «За круглым столом

### **Добывающие компании только в 2012 году получили от округа дотации в виде субсидий и преференций на сумму 29 млрд рублей**

должен быть третий участник — регулятор в лице правительства. Ведь большинство из 306 нефте-

### **Компромисс между добычей и сервисом необходим, иначе сегодняшняя политика на рынке может привести к потере отечественного нефтесервиса**

сервисных предприятий, работающих в регионе, даже боятся вступить в новое объединение, ожи-

### **Сервисники выступают не против рынка, а хотят цивилизованных и партнерских отношений с добывающими компаниями**

дая давления со стороны добывающих компаний», — считает глава общественной организации.

### **За круглым столом сервиса и добычи должен быть третий участник — регулятор в лице государства**

В ТПП ХМАО-Югры не исключают, что соглашение о сотрудничестве может быть и трехсторонним.

### **Не только цена**

По мнению Василия Казанцева, главного геофизика «Хантымансийскгеофизики», несмотря на то,

что один из главных вопросов во взаимоотношениях сервисных

### **Главная беда в том, что сегодня все считают сиюминутную выгоду и никто не хочет вкладывать в долгосрочные проекты**

компаний с нефтяниками — ценовая политика, дело не только в ней: «Для развития отрасли также нужны люди, нужна взаимосвязь специалистов. Каждая сервисная ком-

### **Сервисные компании, которые привязаны к сезонным работам, могли бы уже работать, но фактически этого не происходит, т.е. еще идут конкурсы**

пания пытается решить свои вопросы в одиночку, а проблема — системная, и решить ее можно, только объединив усилия».

### **Геологоразведка — это локомотив, который тянет за собой увеличение объемов сервиса, машиностроения, транспорта и других смежных отраслей экономики**

Главная беда в том, что сегодня все считают сиюминутную выгоду,

### **При сопоставимых уровнях суточной добычи ЛУКОЙЛ, к примеру, тратит на ГРП в три раза меньше, чем ВР, в четыре раза меньше ExxonMobil и в пять раз меньше, чем Petrobras**

и никто не хочет вкладывать в долгосрочные проекты, не хочет иметь дело с «длинными деньгами», счи-

### **Решения об установлении налогового вычета для финансирования ГРП должны быть приняты и по углеводородам**

тает В.Казанцев. «При этом затраты огромны, потому что, когда есть планомерное решение какой-то задачи, всегда можно распределить усилия, силы, средства. А ко-

гда все сжато и сроки поджимают, приходится привлекать сверхбольшие ресурсы».

«На примере нефтесервиса это выглядит так: сейчас на дворе осень, вот-вот снег пойдет, и казалось бы сервисные компании, такие как наша, которые привязаны к сезонным работам, могли бы уже работать. Но фактически этого не происходит, потому что еще идут конкурсы, и мы не знаем, какие подряды получим. Соответственно наши экономисты не могут посчитать, какие потребуются затраты для выполнения работ... Во времена СССР нам уже в марте было известно, где будем работать в следующий сезон, мы заранее готовились к нему, и расходы были намного меньше».

По словам главного геофизика «Хантымансийскгеофизики», требования нефтяных компаний к сервису растут — они хотят все новое и свежее, отсюда дополнительные затраты и рост цен. «А в каком состоянии основные фонды нефтесервисных компаний? По сути дела они пользуются тем, что было наработано и нажито еще в советские времена...»

Кроме того, снижается количество заказов, а поскольку сервисных компаний в регионе много, выживают же кто как может. «Объемы работ, которые мы выполняли, сократились на треть по сравнению с началом 2000-х, — свидетельствует В.Казанцев. — Все дело в том, что новых месторождений в Западной Сибири практически не открывается. Компании занимаются добычей и доразведкой действующих месторождений там, где есть инфраструктура. Туда, где нет дорог, никто не идет...»

### **Не будет разведки — не будет сервиса**


В ассоциации не питают иллюзий относительно того, что поиски компромисса между добычей и сервисом будут легкими. Выступая в октябре на конференции «Нефтегазсервис-2013», Ю.Алексеев предложил заглянуть в корень проблемы. По его мнению, необходимо наращивать объемы добычи и вести геологоразведку, без которой не будет и сервиса.

«Геологоразведка — это локомотив, который тянет за собой увеличение объемов всего основного нефтегазосервиса, машиностроения, транспорта и других смежных отраслей экономики, это гарантированные рабочие места и объемы работы для всех компаний, кто занят во всей цепочке до момента, когда нефть и газ дошли до покупателя».

По данным региональной ассоциации, прирост добычи в России более чем в два раза превышает прирост запасов, тогда как в мире ситуация прямо противоположная. Сейчас добывающим компаниям невыгодно заниматься ГРП, которые требуют серьезных вложений денег, а отдачу приносят лишь годы спустя. Гораздо прибыльнее эксплуатировать уже разведанные месторождения, поэтому при сопоставимых уровнях суточной добычи ЛУКОЙЛ, к примеру, тратит на ГРП в три раза меньше, чем ВР, в четыре раза меньше ExxonMobil и в пять раз меньше, чем Petrobras.

В ХМАО-Югре резкий спад геологоразведки произошел в 2000-е годы, когда отменили отчисления на ВСМБ, напомнил Ю.Алексеев. По его словам, сейчас фактически «проедается», не восполняясь, та геологоразведочная информация, которая была накоплена во времена СССР, когда геологоразведка была отдельной отраслью экономики и одной из самых развитых в мире.

В ассоциации считают, что для мотивации компаний к эффективному воспроизводству ресурсов необходимо внести в Налоговый кодекс РФ изменения, при которых сумма НДС будет уменьшена для недропользователя на величину его затрат, связанных с проведением ГРП. При этом для достижения эффекта необходимо одновременно увеличить ставку НДСПИ.

Опыт налогового стимулирования недропользователей есть у таких стран, как Норвегия, Канада и другие. «Нам известно, что МПР РФ выступает за установлении налогового вычета для финансирования ГРП по твердым полезным ископаемым. И мы уверены, что аналогичные решения должны быть приняты по углеводородам», — отметил Ю.Алексеев. 





# КОМПЛЕКСНЫЕ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ДЛЯ НЕФТЕТРЕЙДЕРОВ



## ЗИМНЯЯ ШКОЛА НЕФТЕТРЕЙДЕРОВ

24-28 февраля, Куала-Лампур, Малайзия



## ЛЕТНЯЯ ШКОЛА ТРЕЙДЕРОВ

**модуль 1:** 14 июля-1 августа

**модуль 2 :** 28 июля-15 августа

Амстердам, Нидерланды  
Лондон, Великобритания



## УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ И ХЕДЖИРОВАНИЕ В НЕФТЕТОРГОВЛЕ

26-30 мая, Нью-Йорк, США



## РЫНОК НЕФТЕПРОДУКТОВ ЕВРОПЫ

26-30 мая, Испания, Барселона



### АККРЕДИТАЦИЯ ИПК ТЭК

Министерства Энергетики России:

**Удостоверение** - при прослушивании 80 часов курса

**Свидетельство** - при прослушивании 120 часов курса

Вы можете выбрать как интегрированный курс, так и составить свой, выбрав нужные именно Вам модули.



### ИНТЕРАКТИВНЫЙ

**ФОРМАТ** обучения:  
моделирование ситуаций,  
разбор case studies,  
дискуссии и мозговые  
штурмы



### БИЗНЕС ВСТРЕЧИ

Нью-Йоркская Фондовая биржа,  
SGS, Saybolt, Reuters, Bloomberg,  
Порты Кланг, Роттердам,  
Амстердам, Усть-Лура, Vesta-  
terminal и многие другие