

ВЛАСТЬ ПЛЮС БИЗНЕС ПЛЮС ИНВЕТОР: ЭФФЕКТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

ПОЛ МАССАЙ
Вице-президент по организации
подрядных работ и МТО, «Шелл»



Несколько слов о том, как в компании «Шелл» построены принципы ведения работ. Прежде всего, мы ра-

«Шелл»: мы всегда стараемся работать таким образом, чтобы создавать комфортные условия для той страны, в которой мы работаем

ботаем в 72 странах мира в области разведки и добычи, и мы всегда стараемся работать таким об-

«Шелл» наработала свои подходы к рынку услуг: особое место в их числе занимает взаимодействие с местными подрядчиками

разом, чтобы создавать комфортные условия для той страны, в которой мы работаем.

Контракты с российскими поставщиками в настоящее время оцениваются суммой в \$550 млн: многие из них имеют налаженное производство и хороший потенциал

Мы уделяем огромное внимание охране труда, промышленной безопасности и охране окружаю-

щей среды, гарантируя абсолютную безопасность. От трех до пяти тысяч подрядчиков работают с нашей компанией по всему миру. Это огромное количество людей, которые ежедневно приходят на работу на наши рабочие площадки. И для нас важно, чтобы все работники успешно работали и успешно возвращались в семьи. Это основное правило, это закон.

Еще один принцип, который мы жестко соблюдаем, базируется на уважении законов страны, в которой мы работаем. Мы стараемся работать максимально прозрачно, взаимодействовать на основе честных и уважительных взаимоотношений.

Концерн «Шелл» — одна из первых иностранных компаний, которая начала инвестировать в российскую экономику, и сегодня мы являемся одним из крупнейших инвесторов. Об этом свидетельствуют такие проекты, как «Сахалин-2» и разработка сальмских месторождений.

На ежегодной основе Shell тратит порядка \$60–70 млрд. Мы являемся, на самом деле, самой крупной компанией по затратам на производство работ. 65–70% ком-

пания тратит на разведку и добычу, остальная составляющая — это переработка и транспортировка.

Мы тратим огромные средства и на развитие НИОКР. Иногда эти затраты доходят до \$3 млрд в год: мы считаем, что инновации и ноу-хау — это то, что может гарантировать миру развитие энергетического и нефтегазового рынка.

Shell наработал свои подходы к рынку услуг. Это и глобальные договоры с рыночной индексацией (линейные трубы и трубы нефтегазового сортамента), и рамочные договоры с предприятиями (КИП, устьевое оборудование), и конкурентные торги (платформы с натяжными опорами), и сотрудничество в области инноваций (буровые установки для сверхглубоководных работ).

И, конечно же, взаимодействие с местными подрядчиками. При этом контракты с российскими поставщиками в настоящее время оцениваются суммой в \$550 млн. Многие из них имеют налаженное производство и хороший потенциал. К ним, прежде всего, относятся компании «Борец» и «Новомет» со своими технологиями эксплуатации скважин с использованием ЭЦН, трубные и металлургические ТМК, ММК и ОМК, компания «Новас» с разработанной технологией плазменно-импульсного воздействия на пласт, компания «Буринтех», производитель буровых долот...

Некоторые из этих поставщиков помогают не только нам и российской промышленности, но они уже работают на международном рынке в Нигерии, в Омане и в Египте, например.

Можно ли считать потенциал российского сервиса исчерпанным. Конечно, нет. Мы в Shell уверены в том, что он вполне способен удвоить стоимость предоставляемых услуг, и именно поэтому мы пытаемся вместе свести добывающие компании и поставщиков (см. «Сотрудничество

с российскими поставщиками» и «Реализация потенциала»).

В России у нас уже есть 10–15 постоянных высококвалифицированных поставщиков. К тому же ежегодно появляются порядка 50 новых компаний. Мы анализируем то, что они делают, и пытаемся выявить, насколько они могут быть полезны в нашей работе. Возможности в России огромные, потенциальных поставщиков много. Важно найти и развивать хороших.

Мы считаем, что местные правительства и местные поставщики с нашим участием должны развивать не только возможности поставки на местный рынок своих услуг и продукции, но возможности для экспорта своей продукции и услуг. Усилия представителей только промышленности не могут этого обеспечить. Необходимо найти пути работы с правительственными структурами, которые в тесной связке с компаниями должны способствовать развитию местных компаний и их выходу на экспортный рынок.

Например, российские поставщики должны учитывать в производстве своей продукции и

Сотрудничество с российскими поставщиками

Работа с местными подрядчиками и их роль в реализации проектов
«Работа с местными подрядчиками и поставщиками представляет собой комплекс скоординированных мер и инициатив, направленных на увеличение доли их участия в реализуемых проектах в интересах своего государства и отрасли, которую они представляют»



услуг стандарты не только российские, а, например, стандарты API и другие. Следовательно, необходимо развивать знания и

компетенцию в этой области. Только так они могут расширить свою деятельность и выйти на мировые рынки.

16 - 18 ноября 2011 г.

НИЖНЕВАРТОВСК. НЕФТЬ. ГАЗ - 2011

V-я специализированная выставка

Организаторы:
ОАО «ОВЦ «Югорские контракты»
Торгово-Промышленная Палата
г. Нижневартовска

При поддержке:
Администрации г. Нижневартовска

Дирекция выставки:
(3462) 32-90-60, 52-00-41,
e-mail: danilova_u@wsmail.ru, www.yugcont.ru

