

**С**оюз нефтегазопромышленников России, Торгово-промышленная палата РФ совместно с журналом «Нефтегазовая Вертикаль» поддержали инициативу международной компании Shell обсудить за круглым столом экспертов тему «Будущее российского рынка нефтегазового оборудования и услуг: инновационный путь развития или дорога в никуда?»

Тема исключительно актуальная и, я бы сказал, тревожная. По сути, речь шла о сложном положении отечественного нефтегазового комплекса — главной базы для инновационного развития России и модернизационного перевооружения ее промышленности.

Ведь НГК — от разведки, добычи, транспортировки, переработки углеводородов и до сбыта готовой продукции — является крупнейшим заказчиком и потребителем широчайшего спектра услуг, оборудования, технологий. Это и средства связи, и строительство производственных объектов, и геофизика, и бурение, и ремонт, и т.д.

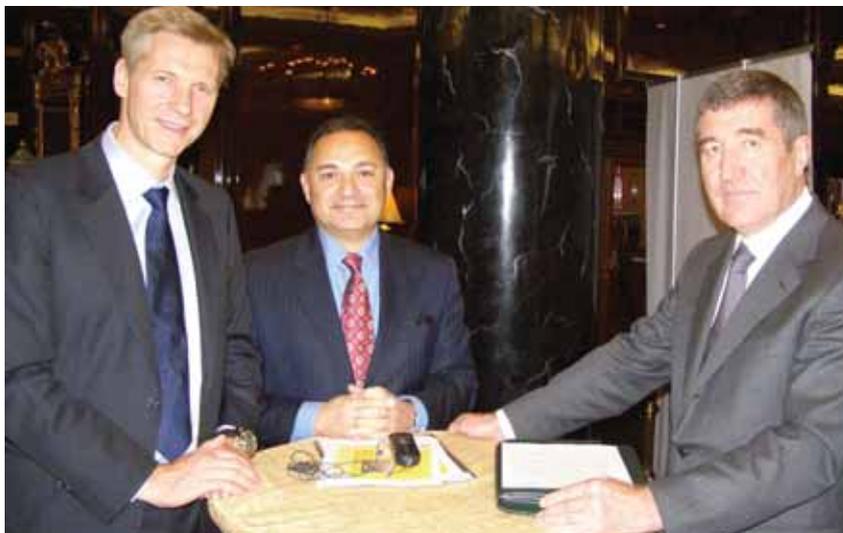
При очевидно положительных результатах, достигнутых за последние 10 лет (значительный рост добычи нефти и удвоение ее экспорта), в отрасли накопился огромный комплекс проблем. Причем таких, которые должны решаться как на уровне правительства и законодательной власти, отраслей нефтегазовой промышленности машиностроения, так и на уровне отдельных компаний.

Наиболее тревожными я считаю состояние и результаты геологоразведки, факт запаздывания ввода в эксплуатацию месторождений для трубопровода ВСТО и непростительное отставание в перевооружении нефтесервисных компаний.

Кстати, активный участник круглого стола исполнительный вице-президент Shell по России и Каспийскому региону Гарри Брекельманс от имени своей компании выразил решительную готовность увеличить капиталовложения в России с целью создания 10–15 тыс. новых рабочих мест именно в нефтесервисном секторе.

По его мнению, в России сохранился огромный потенциал

## НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕРВИС В КРУГЕ ПРОБЛЕМ



**ЮРИЙ ШАФРАНИК**  
Председатель Совета Союза нефтегазопромышленников России

развития нефтесервисного сектора, однако пока между потенциалом и реальностью огромная пропасть, и преодолеть ее можно только совместными усилиями правительства и отрасли, действуя единой командой. К сожалению, у нас такая точка зрения присуща далеко не всем.

Сейчас в целом правительство принимает меры для развития НГК, но главное, чего, по моему, не хватает, это именно тесного взаимодействия крупных добывающих компаний с сервисными компаниями и машиностроителями. Особенно велика в этой области должна быть роль компаний — флагманов добычи в разработке целей и задач всего комплекса и формировании российских специализированных сервисных предприятий.

Другая важная проблема — это предоставление преференций отечественным нефтесервисным компаниям. В той же Норвегии 40 лет назад нефтегазовой промышленности не было вовсе. Но с началом освоения нефтяных и газовых месторождений государство путем введения обязательной квоты национального участия и поощрения иностранцев в создании совместных предприятий с местными компаниями стимулировало развитие отечественных

сервисных и машиностроительных брендов.

У нас Минэнерго обязало нефтегазовые компании использовать лишь не менее 40% оборудования отечественного производства для работ по добыче и транспортировке нефти, а при работах на шельфе — 20%. Такая «процентная ставка» оставляет контрольный пакет и львиную долю доходов зарубежным производителям оборудования и технологий добычи и транспортировки.

**Моя позиция: российские добывающие предприятия должны закупать 70% оборудования отечественных производителей для добычи и транспортировки на суше и 50% — на шельфе**

Моя позиция: российские добывающие предприятия должны закупать 70% оборудования отечественных производителей для добычи и транспортировки на суше и 50% — на шельфе. Уверен: чтобы развить отечественный сервис, нефтегазовое машиностроение и дать толчок инновационному развитию экономики России, нельзя предоставлять иностранцам более 30% сервисного рынка.

Практически всеми участниками круглого стола затрагивалась

тема совершенствования федерального законодательства, необходимости принятия современных отраслевых стандартов и стимулирования инноваций в нефтесервисе и производстве материалов и оборудования для отрасли. При этом представители Shell деликатно подчеркивали важность соблюдения всеми единых правил игры.

**Уверен: чтобы развить отечественный сервис, нефтегазовое машиностроение и дать толчок инновационному развитию экономики России, нельзя предоставлять иностранцам более 30% сервисного рынка**

С нашей стороны предлагалось также вернуть в законодательство правило «двух ключей». Но вернуть на принципиально новой основе, учтя прежний опыт, чтобы реально стимулировать развитие малого и среднего предпринимательства в НГК.

В ходе обсуждения был очерчен круг основных проблем и принято решение разработать и направить в правительство специальное письмо с конкретными предложениями по развитию нефтесервиса и машиностроения для НГК.

**Участники круглого стола очертили круг основных проблем; принято решение разработать и направить в правительство специальное письмо с конкретными предложениями по развитию нефтесервиса и машиностроения для НГК**

Подводя итоги дискуссии, мы выделили следующие направления совместных усилий бизнеса и государственной власти:

1. Стремиться в два раза повысить эффективность деятельности основных компаний по добыче нефти и газа и консолидировать усилия добывающих, нефтесервисных и машиностроительных компаний в модернизации оборудования;

2. Выделять, специализировать и укреплять сервисные на-

правления нефтегазового комплекса. Наиболее характерный пример такой деятельности показывают Буровая компания «Евразия» (БКЕ) и Сибирская сервисная компания (ССК);

3. Ввести в практику рассмотрение Министерством энергетики программ развития основных компаний НГК сроком от трех до пяти лет, обеспечивая при этом открытую и полную ясность всех позиций для потенциальных подрядчиков;

4. Поддерживать тесные взаимоотношения в связке заказчик–подрядчик с перспективой перехода от разового контракта к программе на 3–5 лет и взаимными обязательствами по достижению необходимых договорных параметров. В качестве примера можно привести опыт сотрудничества «Роснефти» и ССК, когда принятие трехлетнего соглашения позволило сервисной компании приобрести и задействовать на объектах «Юганскнефтегаза» совершенно новую высокотехнологичную отечественную буровую установку «БК 250 МКС-Ч»;

5. Жестко закрепить и четко реализовывать принцип: российским предприятиям не менее 70% сервисного обслуживания, а по шельфу — не менее 50%;

6. Создать условия для открытой конкуренции, состоятельности. Ярким примером этого пути является деятельность «Роснефти» в Нефтеюганском регионе. С одной стороны, она поддержала отечественных буровиков, а с другой — планомерно и грамотно создавала условия прозрачной и открытой конкуренции путем сосредоточения на своих объектах четырех наиболее прогрессивных сервисных компаний, таких как Schlumberger, БКЕ, ССК, РН-Бурение;

7. Содействовать инвестиционной привлекательности сервисных и машиностроительных предприятий, что позволиткратно сократить сроки модернизации производственных мощностей и обеспечит динамичное и конкурентное развитие сервисной и машиностроительной отраслей. А это, в свою очередь, позволит добиться стабильного и устойчивого развития регионов: приведет к созданию новых рабочих мест, пополнению местных бюджетов и т.д. Необходимо внести в законодательство меры финансовой и налоговой поддержки сервисных и машиностроительных предприятий;

8. Обеспечить активную, в том числе и экономическую, поддержку выхода российского сервисного сектора на зарубежные рынки. 

