

# СУДЬБА НЕФТЕСЕРВИСА: ЧТО СОВБЕЗ СКАЖЕТ ПРЕЗИДЕНТУ?

**В** середине января 2012 года губернатор Югры Н. Комарова на встрече с В. Путиным предложила рассмотреть возможность консолидации нефтегазосервисных активов в составе крупных компаний с участием государства, «чтобы предотвратить их продажу западным компаниям, развивать отечественный сервис, выстраивать справедливые договорные отношения между теми, кто добывает углеводородное сырье, и теми, кто обслуживает эти процессы».

## Сервисник тоже нефтяник

Невыгодные тендерные условия не дают возможности эффективно развиваться российским нефтегазосервисным компаниям, что естественно сказывается на социальном и материальном положении работников данной сферы. В частности, зарплата на сервисных предприятиях либо снижается, либо растет ниже уровня инфляции, отмечают в администрации ХМАО.

Свои опасения относительно несоответствия между добычей и нефтесервисом высказал и Тагирзян Гильманов, вице-президент по нефтесервисам «РУ-Энерджи Групп». Напомним, в прошлом году она приобрела пять сервисных предприятий: «Мегион-Сервис», «ЯмалСервисЦентр», Сервисную буровую компанию, Сервисную транспортную компанию и «КРС-Сервис». Все они расположены в газовом и нефтяном автономных округах России. В настоящее время холдинг ведет переговоры о покупке бурового блока у НК «Славнефть».

«Если взять всю нефтяную площадку как единое целое, то в блоке добычи рядом с одним нефтяником всегда стоят три сервисника... Но в таких небольших городах, как Нижневартовск, Нефтеюганск, Ноябрьск... они живут в



Призывы к спасению отечественного нефтесервиса, в том числе от экспансии зарубежных компаний, звучат давно. В начале года Наталья Комарова, губернатор крупнейшего нефтедобывающего региона страны, где и сконцентрирован сервисный рынок, предложила вариант спасения отрасли: создать государственную нефтесервисную корпорацию, которая, став крупным игроком, была бы способна изменить ситуацию на рынке сервисных услуг в пользу россиян.

У инициативы в отраслевом сообществе есть и сторонники, и противники. На вопрос, нужна ли нам нефтесервисная госкорпорация, попытались ответить и участники пресс-конференции, организованной в конце февраля в Москве по инициативе новичка сервисного рынка — частной компании «РУ-Энерджи Групп». По мнению ее представителей, одной только сменой собственников проблемы нефтесервисных предприятий не решить...

И хотя мнения разошлись, участники рынка добились своего, достигавшись до кабинетов власти, чему «Вертикаль» немало способствовала: номер еще не выйдет из печати, когда в столице Югры состоится выездное «сервисное» заседание Совбеза России. Что скажет Н. Патрушев новому президенту?

одном доме, ходят в одну больницу, работают на одном месторождении, при этом сервисники получают более низкую зарплату», — свидетельствовал топ-менеджер.

«И второе: у них нет той уверенности в будущем, которая есть у нефтяников. Потому что добыча

нефти — это абсолютно ликвидный товар: еще не добыли, а уже все продано. А у сервисника сегодня есть работа, а завтра его место может занять конкурент...»

По словам Т. Гильманова, у нефтесервисных компаний нет возможности поднять зарплату, а

самое главное — нет возможности развиваться, потому что сегодня сервис работает в убыток.

Когда начался процесс вывода сервисных активов, все надеялись, что они будут развиваться так же, как в целом развивается нефтяная отрасль, напомнил эксперт, «но все вышло наоборот:

### **Н.Комарова: консолидация нефтегазосервисных активов в составе крупных компаний с участием государства**

как только мы выделились в самостоятельные организации, наступила эпоха покупателя наших услуг. И сегодня заказчик устанавливает цену: хочешь — работай, не хочешь — не работай».

### **Т.Гильманов: у нефтесервисных компаний нет возможности развиваться, потому что сегодня сервис работает в убыток**

По его словам, «РУ-Энерджи» приняла уже убыточные сервисные предприятия, причем убыточными они стали еще три года назад. Потому вопрос, поднятый губернатором Югры, очень своевременен, считает Т.Гильманов.

### **А.Бабаев: проблема отрасли не в том, кто является собственником предприятий, а в низких ценах на услуги**

«Это вопрос промышленной безопасности, потому что процесс добычи напрямую зависит от качества сервиса. Отечественные предприятия не уступают зарубежным конкурентам ни в бурении, ни в КРС, ни в цементировании скважин. Есть лишь некоторые виды

### **А.Бабаев: если нефтяные компании не пересмотрят цены в сторону увеличения, то Россию в ближайшие два-три года ждет дефицит и всплеск цен**

работ, которые иностранные компании делают лучше».

«Российскому нефтесервису надо подниматься. Однако, я ду-

маю, вопрос приватизации невозможен», — считает менеджер.

### **Главная беда — низкие цены**

Президент «РУ-Энерджи групп» Азад Бабаев также уверен, что проблемы отрасли заключаются не в том, кто является собственником предприятий, а в том плачевном состоянии, в котором они находятся сегодня из-за низких цен на услуги.

«Если нефтяные компании не пересмотрят цены в сторону увеличения, то Россию в ближайшие два-три года ждет дефицит в этом секторе, — считает А.Бабаев. По его мнению, «нефтесервисные компании не смогут осуществить то перевооружение, которое им необходимо. И они будут вынуждены уйти с этого рынка, потому что оборудование, на котором эти компании работают, уже по многим критериям не соответствует требованиям, выдвигаемым нефтяниками».

Губернатор Югры движется в ногу со временем, считает глава «РУ-Энерджи»: «Наталья Владимировна как руководитель региона, где сконцентрировано максимальное количество нефтесервисных услуг, понимает, что если сегодня государство не сделает необходимых шагов, может пострадать нефтедобыча. А это направление движения она видит в создании госкорпорации. Мой призыв к нефтяным компаниям: рассмотреть ежегодный плавный рост цен на услуги, чтобы нефтесервисным предприятиям не оказаться у разбитого корыта».

Глава компании уверен, что в ближайшие два-три года возможен резкий всплеск — чуть ли не в полцены — стоимости нефтесервисных услуг. «Это связано только с тем, что на российский рынок идет увеличение добычи, а нефтесервисные компании не могут себе позволить те вливания в развитие компании, которые ежегодно должны быть», — говорит он.

По словам А.Бабаева, единственная компания, которая каждый год обновляет нефтесервисное оборудование и привлекает новые технологии, — «Сургутнефтегаз». Другим — особенно частым — сервисникам это не по кар-

ману. Кроме того, на российском рынке присутствует множество мелких предприятий: одни имеют по три-пять бригад по капитальному ремонту, другие с двумя флотами делают гидроразрыв пласта, третьи четырьмя бригадами бурят. Они делают все на доживающем свой век оборудовании, которое очень скоро выйдет из строя.

Сама «РУ-Энерджи Групп» планирует вложить в 2012 году почти 1 млрд рублей на поддержание своего сервисного блока и 9 млрд на его развитие.

«Мы занялись серьезным изучением новых технологий. Требования заказчика становятся все более современными. И мы, сервисники, стараемся соответствовать этим запросам. В ближайшем будущем планируем модернизировать парк буровых установок, цементировочного оборудования и оборудования для капитального ремонта скважин. А также разработать и внедрить самые современные технологии для осуществления эффективного бурения и цементирования скважин».

### **Продать и успокоиться...**

Валерий Гарипов, председатель подкомитета ТПП РФ по развитию нефтяной отрасли, бывший заместитель министра энергетики РФ, считает, что время для создания госкорпорации упущено.

«В 1993 году мы хотели создать несколько холдингов на базе геофизических, геологоразведочных и других сервисных предприятий. Но нам тогда этого не позволили сделать. Сейчас на остатках предприятий Мингеологии создана структура Росгеология, но она предназначена только для того, чтобы «распилить» бюджет между геологоразведочными предприятиями. Никаких других задач холдинг решать не будет».

По мнению В.Гарипова, в 2000-х годах, когда исчезли ставки воспроизводства минерально-сырьевой базы, нефтяники практически вдвое обрушили сервисный рынок — и бурение, и геофизику. Это привело к тому, что на плечах отечественных предприятий на российский рынок вошли запад-

ные компании Schlumberger, Halliburton, Baker Hughes и др.

«Когда государство перестало заниматься нефтесервисом, появились стратегические альянсы: «Газпрома» и Schlumberger, «Сибнефти» и Schlumberger, ТНК-ВР и Halliburton... Мы на всех уровнях — и в правительстве, и в Совете безопасности — поднимали вопрос о том, что нефтяникам ни в коем случае нельзя заключать стратегические соглашения с зарубежными сервисными компаниями. Это ведет к круговой поруке и коррупции», — пояснил выдвинувший виды эксперт.

По его словам, иностранцев на отечественный рынок нужно пускать ровно настолько, насколько они выше по конкуренции российских предприятий (от редакции: в рамках СП еще лучше).

«У Госимущества остались 38% сервисных активов, которыми в действительности никто не управляет. Что с ними делать? Продать на закрытом аукционе российским компаниям, чтобы они не достались зарубежным конкурентам, таким как Schlumberger, которые всегда найдут несколько сот миллионов долларов, чтобы купить остаток наших геофизических предприятий», — считает В.Гарипов.

По его мнению, есть несколько предприятий, которые могли бы стать базовыми для комплексных сервисных компаний по промышленной геофизике — «Ноябрьскгеофизика», «Татнефтегеофизика» и «Газпромгеофизика». «На их базе нужно консолидировать все сервисы, оставшиеся в государственном управлении», — утверждает он.

Однако создавать госхолдинг и вливать в него средства государства, по мнению эксперта ТПП, нецелесообразно: «Сколько ни выделит бюджет, все разворуют. Этого допускать нельзя. Надо продать все активы на внутренних аукционах, и на этом успокоиться».

### **Частно-государственное партнерство**

Игорь Мельников, президент общественной организации «Со-

юзнефтегазсервис», напомнил, что разные страны по-разному выработывают подход к развитию ТЭК, в том числе и нефтесервиса: «Есть так называемая норвежская модель, есть китайская, французская и т.д. Но Россия и здесь идет своим путем, а точнее нас кидает из стороны в сторону».

По мнению эксперта, нужно выделить два важных момента. Первый: частные компании более эффективны — это показала мировая практика. Но правила игры на рынке должно выстраивать государство. Поэтому, во-вторых, исходя из российских реалий лучше, если в сервисной сфере будет развиваться частно-государственное партнерство.

«Существуют две крайности в отношении управления нефтегазо-сервисными активами: только государственная собственность — при этом государство в чистом виде плохой и нерациональный собственник; только частная собственность — в таком случае, как показывает отечественный опыт, российская частная компания быстро оказывается в оффшоре, то есть вне российской юрисдикции. Примеров много, исключений практически нет. Механизм технологических платформ, предложенный Минэкономразвития и реализуемый в настоящее время, является хорошим примером партнерства, который можно распространить на нефтесервисы».

И.Мельников также считает инициативу губернатора Югры полезной: «Для повышения нефтедобычи региональные власти давно должны были обратить внимание на нефтесервисы. Положительным примером здесь может служить Татарстан». Но также важно, по его мнению, в каком виде эта инициатива будет реализована в условиях российского рынка: «Большое значение имеет, кто войдет в совет директоров партнерства. Хотелось бы, чтобы это были компетентные люди — как и эффективность стратегии, ими вырабатываемой».

Дальше этих комментариев лидер «Союзнефтегазсервиса» не пошел, сославшись на то, что проблемы нефтесервиса в конце марта будут рассмотрены в Ханты-Мансийске на выездном совещании Совета безопасности РФ во

главе с секретарем Н.Патрушевым. По словам И.Мельникова, ассоциация в настоящее время занимается подготовкой предложений в проект решения данного совеща-

### **В.Гарипов: стратегические соглашения с зарубежными сервисными компаниями ведут к круговой поруке и коррупции**

ни и необходимых информационно-аналитических материалов (см. «От редакции»).

#### **От Редакции**

Родным сервис стал и для «Вертикали»: благим, верим, делом — подготовкой аналитических публикаций по объективным проблемам сервиса все эти годы мы без устали и занимались. Чего только не публиковал журнал в попытках спроектировать цивилизованный отечественный рынок...

### **В.Гарипов: создавать госхолдинг и вливать в него средства государства нецелесообразно — сколько ни выделит бюджет, все разворуют**

«Урожайным», надеемся, может стать этот — 2012 — год: в прошлом году к основным «сервисным» событиям «Вертикаль» относит Форум концерна «Шелл» по теории и практике взаимоотношений со своими поставщиками (журнал был оператором подготовки и проведения, см. «Шелл»: стратегия взаимоотношений с поставщиками», стр. 25) и аналитическая поддержка усилий ТПП РФ по идентификации проблем сервиса с последующим формированием обобщенной записки в адрес В. Путина (см. «Состояние российского рынка нефтегазового сервиса»).

### **И.Мельников: лучше, если на сервисных рынках будет развиваться частно-государственное партнерство**

Хотелось бы думать, что старания «Вертикали», как и других участников рынка, и привели к выездному совещанию Совбеза РФ в Ханты-Мансийске. Что в итоге скажет Н. Патрушев президенту? Посетит ли тот вечное и доброе? 📷

**ЮРИЙ ШАФРАНИК****Председатель Комитета ТПП РФ по энергетической стратегии и развитию ТЭК**

За прошедшие годы отраслевой сервис не только не стал заказчиком и локомотивом модернизации российской экономики, ее инновационного развития, но и все больше теряет свои позиции. Продолжается процесс поглощения российского сервиса иностранными компаниями. При сохранении этой тенденции контроль над российским рынком нефтегазового сервиса полностью перейдет за рубеж.

В таком ракурсе кажется вполне оправданной идея создания государственной нефтесервисной корпорации. Однако нельзя надеяться на то, что подобная корпорация решит все проблемы нашего «ненавязчивого» нефтегазового сервиса. И вообще, сервис должен быть преимущественно частным, развивающимся в конкурентной борьбе. Хотя надо признать, что в настоящее время наш нефтегазовый сервис, не имея государственной протекции, быстро проиграет в рыночной борьбе с высокотехнологичным, высокоорганизованным, финансово обеспеченным иностранным сервисом, получающим всестороннюю поддержку своих государств.

Поэтому гораздо важнее укрепление трех-четырех российских сервисных компаний, но не государственных (тяжеловесных монстров, пожирающих бюджет), а именно национальных. Под таковыми подразумеваются крупные публичные компании, за которыми стоит российский капитал.

И формироваться он должен группой инвесторов, а не одним-двумя частными лицами, которые «в один прекрасный день» могут уехать (с капиталом) за границу. Если укрепление таких компаний будет поддержано на самом высоком уровне, инвесторы непременно найдутся. При этом контрольный пакет подобных компаний должен принадлежать российскому капиталу (а не государству), а их партнерами и миноритарными акционерами могут быть и иностранцы.

Кстати, В ТПП РФ еще в 2010 году был проведен круглый стол по вопросам нефтегазового сервиса. Напомню предложения его участников:

- Обеспечить экспертизу крупных инвестиционных проектов в нефтегазовом комплексе (разработка стратегических месторождений, освоение шельфа, строительство трубопроводов и пр.) на предмет участия в их реализации российских промышленных предприятий. Ввести в каждый проект обязательную норму российского участия для генеральных подрядчиков;

- Обязать ОАО «Газпром», АК «Транснефть» и ОАО НК «Роснефть» публиковать перечень генеральных подрядчиков по крупным проектам на своих корпоративных сайтах. В соглашениях с генеральными подрядчиками вводить пункт об обязательности закупок материально-технических ресурсов на конкурсной основе с публикацией их результатов;

- Обеспечить прозрачность при согласовании в Правительстве РФ инвестиционных программ естественных монополий и проводить экспертизу предстоящих закупок промышленной продукции по импорту;

- Поручить государственным представителям в советах директоров ОАО «Газпром», ОАО «АК «Транснефть», ОАО «НК «Роснефть» сформировать и направить Правительству РФ потребности в оборудовании;

- Ввести в государственную статистическую отчетность для хозяйствующих субъектов сведения об экспорте и импорте продукции с высокой добавленной стоимостью, в том числе для нефтегазового комплекса. Это необходимо для получения достоверных данных о закупках и информационно обеспечит работу по импортозамещению;

- Раскрыть в государственной статистической отчетности укрупненные группы нефтегазового оборудования. Сегодня сложно получить в Росстате информацию о производстве отдельных видов оборудования из-за отсутствия соответствующих кодов;

- Согласиться с предложениями Ростехнадзора и провести инвентаризацию оборудования с указанием по степени его морального и физического износа. Результаты довести до российских предприятий с целью концентрации их потенциала на приоритетных направлениях;

- Ограничить режим связанного кредитования российского нефтегазового комплекса со стороны банков Китая;

- Внести поправки в Постановление Правительства РФ от 11 октября 2002 г. N755, уточняющие виды объектов и организаций, чья деятельность связана с обеспечением безопасности Российской Федерации, исключив объекты и организации, связанные с нефтегазовым комплексом;

- Предложить Минэкономразвития России выделить нефтегазовый сервис в отдельный вид деятельности с присвоением ОКВЭД;

- Рекомендовать предприятиям нефтегазового комплекса переходить со своими подрядчиками и поставщиками на долгосрочные договоры;

- Разработать типовой договор на оказание нефтесервисных услуг, где прописать следующие обязательные по лимиту ответственности не более 15% от общей стоимости работ, а также ограничения по отсрочке платежа;

- Нефтесервисным компаниям закладывать часть прибыли на модернизацию. Внедрять опыт добросовестных подрядчиков, когда отчисления растягиваются на длительные сроки.

- Разработать базовые суточные ставки по основным видам нефтесервисных работ, которые позволяют подрядчику обновлять оборудование. Предусмотреть для данной ставки региональные коэффициенты и ежегодно ее индексировать;

- Рекомендовать нефтяным компаниям пересмотреть методики ценообразования на проектные и строительно-монтажные работы, сложившиеся во время кризиса. Заниженные расценки вымывают с рынка профессиональные компании и приводят на рынок подрядчиков с малоквалифицированным персоналом, зачастую уходящих от уплаты налогов;

- Рекомендовать нефтяным компаниям в обязательном порядке производить предварительную квалификацию участников тендеров по проектным работам, поставкам оборудования, сервису и строительно-монтажным работам. В качестве требований ввести наличие квалифицированного персонала, производственных мощностей и референций.

- В случае привлечения западных компаний для выполнения проектных работ предусмотреть не менее чем 50%-ное привлечение на субподряд российских проектных организаций (локализация проектных работ);

- С целью повышения прозрачности российского рынка нефтегазового сервиса и машиностроения рекомендовать ОАО «Газпром», ОАО «АК «Транснефть», ОАО «НК «Роснефть» и предприятиям нефтяной отрасли внедрить единый Реестр подрядчиков нефтегазового комплекса;

- Сформировать в Правительственной комиссии по вопросам ТЭК и воспроизводству минерально-сырьевой базы Рабочую группу по вопросам модернизации российского ТЭК.