

ЭКСПЕРТАМ ОТРАСЛЕВОГО РЫНКА



Участники экспертного круглого стола «Будущее российского рынка нефтегазового оборудования и услуг: инновационный путь развития или дорога в никуда?» (20.09.11; организаторы ТПП РФ, Союз нефтегазопромышленников, концерн «Шелл» в России, «Нефтегазовая Вертикаль»), обсудив состояние и проблемы развития сервисных рынков, посчитали необходимым привлечь к ним внимание Правительства РФ.

Тем более что проблема состояния и перспектив развития нефтегазового сервиса страны — по итогам заседания Межведомственной комиссии по безопасности в экономической и социальной сфере Совета безопасности РФ — была признана угрозой национальной безопасности России еще в конце ноября 2007 года.

В целях тщательной подготовки письма и аналитической записки в адрес Правительства РФ эксперты круглого стола признали также необходимым обращение к мнениям и оценкам максимально широкого круга заинтересованных сторон.

В этой связи «Вертикаль» была бы искренне обязана вам за то время, которое вы уделите ответам на следующие вопросы:

Считаете ли вы, что отраслевой сервис за прошедшие годы не только не стал заказчиком и локомотивом модернизации российской экономики, но продолжает терять свои позиции даже на внутреннем рынке?

Каковы, на ваш взгляд, причины сложившейся ситуации:

а) сформировавшееся потребительское отношение государства к нефтегазовой отрасли: изъятие нефтяных сверхдоходов не сопровождается ни обратными инвестициями, ни созданием экономических стимулов для модернизации производства — «ресурсное проклятие» придумали те, кто на большее не способен?

б) действующая налоговая система на фоне истощения ресурсной базы, перемещения отраслевых проектов в отдаленные и сложные территории и постоянного ростом себестоимости и разведки, и добычи?

в) замена национальной энергетической политики набором корпоративных стратегий, итогом чего стало явное снижение эффективности (в качественном и количественном отношении) и геологоразведочных работ, и добычи, и переработки?

г) многолетнее отсутствие перспектив развития малого и среднего отраслевого бизнеса с одновременной утерей малых месторождений, которыми эффективно могла бы

управлять региональная власть, вернув себе «второй ключ» в недропользовании?

д) разрозненность российских производителей; самоотсутствие каких-либо свободных средств, которые можно было бы направить на НИОКР; высочайшие ставки банковских кредитов; жесткий пресинг нефтяных компаний на ценовую сервисную политику; сильнейшая конкуренция со стороны иностранных компаний; отсутствие федеральных программ развития?..

е) проблемы стандартизации и технического регулирования?

Необходим ли отрасли четкий сигнал от руководства страны: есть ли будущее у отечественного нефтегазового сервиса? Целесообразно ли в этой связи специальное заседание правительственной Комиссии по ВМСБ и ТЭК для синхронизации позиций всех заинтересованных сторон и выработки неотложных мер по восстановлению конкурентоспособности отраслевых сервисных рынков страны?

Какие государственные меры могли бы способствовать ренессансу отечественного сервиса:

1) персонификация ответственности государственного управления и регулирования сервисными рынками?

2) создание благоприятного инвестиционного и налогового режима для инновационных сервисных компаний, прежде всего, с участием тех иностранных фирм, которые обладают передовыми нефтегазовыми технологиями;

3) стимулирование прямых инвестиций иностранных и российских компаний в разработку нового оборудования;

4) экстренная замена устаревших стандартов и переход на международные отраслевые стандарты;

5) значительная активизация нефтегазовой составляющей в государственном холдинге «Ростехнологии»?

6) разработка нефтегазовыми компаниями долгосрочных публичных программ модернизации как базы для сервисного развития с формированием и поддержкой российских брендов в нефтегазовом сервисе; создание системы подготовки высококвалифицированных специалистов?..

Благодарю вас за внимание и прошу ответить.

**По поручению участников
круглого стола
Николай А. Никитин
Издатель журнала
«Нефтегазовая Вертикаль»,
Председатель оргкомитета
круглого стола**

НЕОБХОДИМ БЛАГОПРИЯТНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЕЖИМ



СЕРГЕЙ СУТОРМИН
Руководитель направления
по разработке и
моделированию, к.т.н., ООО
«Газпромнефть НТЦ»

В связи с тем, что в последние годы происходят изменения в структуре и качестве запасов нефти в сторону их ухудшения, в процессе разработки месторожде-

ний повышается необходимость как в использовании большого круга современных технологий, так и в разработке новейших инновационных технологий. Данные

виды услуг, в том числе, и предлагаются сервисными компаниями.

Если зарубежные сервисные компании предлагают, в основном, опробованные за рубежом технологии, то российские компании чаще всего настроены на внедрение своих разработок, которые не имеют такого широкого применения (опробования) и, соответственно, применение их связано с большим риском, но зато более инновационные и гораздо более дешевые, чем западные.

К сожалению, большой поддержки сервисные компании ни со стороны недропользователей, ни со стороны государства не получают. Борьбась с раскрученными западными компаниями российским сервисным компаниям очень трудно. Тем более что западные компании часто стараются привлечь под свою «крышу» наиболее интересные разработки вместе с их авторами.

В условиях, когда все компании работают на повышение прибыли и сокращение затрат, большинство проводимых тендеров по привлечению сервисных компаний сводятся к выбору той компании, которая даст более гарантированный (причем в наиболее короткие сроки) результат при минимальных затратах, говорит о том, что отраслевой сервис должен стать локомотивом модернизации российской экономики, без существенной государственной поддержки не приходится.

Государственные органы привыкли получать сверхдоходы от деятельности нефтяных компаний, и пока цена на нефть находится на высокой планке, что-либо существенно менять в этой сфере никто не хочет.

Глядя на государственные органы, нефтяные компании также не заинтересованы в существенных переменах в этой сфере. Нефть, газ и другие природные ресурсы нашей страны, с одной стороны, помогают нам жить, с другой — тормозят развитие нашей экономики. Изменить ситуацию могут только государственные органы.

Именно руководство страны, министерства и ведомства должны указать путь дальнейшего развития, причем не только указать (это в данной ситуации не самое

главное), а создать условия, чтобы все предприятия и организации пошли этим путем.

Пора прекратить сидеть на бочке с медом и потихоньку поедать его, пора, наконец, заняться делами и начать решать накопившиеся проблемы.

Руководство страны должно наконец-то решить: или мы продолжаем проедать запасы, или начинаем развивать нашу экономику, т.е. те доходы, которые получаем после продажи нефти за границу, должны идти, в том числе, и на инновационное развитие нашей экономики.

Возможно, какую-то помощь окажет заседание правительственной Комиссии по ВМСБ и ТЭК или создание какой-то специальной комиссии, но в первую очередь должно быть заинтересовано в этом процессе руководство страны, и меры, решения должны быть не расплывчатыми, а конкретными, которые можно проверить.

И направлены они должны быть на развитие тех сервисных услуг, которые в этом наиболее нуждаются и в развитии которых нуждается и нефтяная отрасль. Должна быть выработана конкретная программа действий.

По-моему, не все перечисленные «Вертикаль» меры могли бы способствовать развитию отечественного сервиса. Несомненно, должна быть персональная ответственность в государственных структурах за те программы и решения, которые исходят из государственных органов и комиссий.

Необходим и благоприятный инвестиционный и налоговый режим. Только почему в первую очередь для иностранных фирм? В первую очередь, эти меры должны быть направлены на создание благоприятных условий для наших фирм и организаций, которые в этом нуждаются гораздо больше, чем иностранные. Иначе мы будем способствовать развитию больше иностранных компаний и еще больше потеряем наших специалистов, которые будут уходить в иностранные фирмы.

Не все устаревшие отечественные стандарты хуже сегодняшних международных. В последние годы во многих областях мы переходим на зарубежные стандарты.

Далеко не всегда это оправдано, и не всегда это приводит к положительным результатам. У нас была создана хорошая нефтяная и геологическая отрасль, неплохо шла разработка месторождений, развивалась наука и применялись современные технологии.

К сожалению, большой поддержки сервисные компании ни со стороны недропользователей, ни со стороны государства не получают

Многие из широко применяемых сегодня технологий впервые были опробованы в нашей стране. Почему мы теперь смотрим только на запад, не замечая того, что происходит у нас в стране? Несомненно, надо учитывать зарубежный опыт, но ориентироваться надо, в первую очередь, на отечественный.

Отраслевой сервис локомотивом модернизации экономики может стать лишь при существенной государственной поддержке

Если говорить о стандартах, то за основу должны быть взяты наши стандарты и доведены как минимум до сегодняшнего уровня, чтобы западные компании брали что-то у нас, а не мы слепо копируем их стандарты.

Нужен благоприятный инвестиционный климат для предприятий, разрабатывающих и внедряющих новейшие технологии для трудноизвлекаемых запасов нефти

Разработка нефтегазовыми компаниями долгосрочных программ модернизации как базы для сервисного развития может быть эффективной только при наличии долгосрочных государственных программ, направленных на развитие сервисных структур и, в первую очередь, на создание благоприятного инвестиционного климата для предприятий, разрабатывающих и внедряющих новейшие технологии, позволяющие вовлечь в активную разработку трудноизвлекаемые запасы нефти. 

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ И ПОДДЕРЖКА ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПРОЕКТОВ



АЛЕКСАНДР ХУРШУДОВ
К.т.н., член-корреспондент МАНЭБ

Российский нефтегазовый сервис имеет некоторые преимущества перед прочими сервисными отраслями: его за-

Главные причины потери позиций на сервисном рынке: слабая инвестиционная активность, высокие ставки по кредитам, скверный деловой климат

казчики не страдают бедностью и вовсе не прочь платить за качественное оборудование и услуги. Но с началом мирового кризиса подотрасль теряет свои позиции на рынке.

Заниматься рискованными инновациями в кредит по ставке 20% годовых — дело практически безнадежное

Можно назвать десяток причин этого процесса, но главными останутся наши хронические бо-

Западный сервис — это четко отлаженный конвейер получения прибыли: наука, проектирование, заводы, реклама, продажи и сервисное обслуживание

лячки: (1) слабая инвестиционная активность; (2) высокие ставки по кредитам; (3) скверный деловой климат.

Нужно ужесточать антимонопольное законодательство: западному сервису — не более 25% рынка

Мы не можем рассчитывать, что в ближайшее время эти причины исчезнут. Но пора уже пре-

кратить жаловаться и перейти к конкретным действиям.

Все недовольны, что компании мало вкладывают в производство. Следовательно, **совершенно необходимо снизить налог на реинвестируемую прибыль**. Пусть она, скажем, облагается по ставке 10%, а остаток — по ставке 30%. Поступления в бюджет практически не изменятся, а темпы роста инвестиций, смею заверить, вырастут вдвое.

И даже не нужно проводить такой закон срочно, в пожарном порядке, достаточно на уровне парламента объявить, что он будет принят через два года (за этот срок можно отработать все детали), и бизнес немедленно начнет к нему готовиться.

Заниматься рискованными инновациями в кредит по ставке 20% годовых — дело практически безнадежное. Так пусть **специально для инноваций ЦБ установит госбанкам ставку рефинансирования 2% годовых**. Жуликов боимся? Тогда поставим условие: ежемесячно отчитываться о расходах по кредиту на общедоступном сайте.

Для улучшения **делового климата** с потом и кровью создали мы саморегулируемые организации. Но результатов их деятельности что-то не видно. Не клепают они новые стандарты мирового уровня, не изгоняют из своих рядов паршивых овец, коих у нас предостаточно. Тихо и мирно подписывают разрешения на соответствующую деятельность и заодно себе ведомости на приличную зарплату. Может быть, стоит прилюдно расшевелить это бюрократическое болото?

Эти меры (и, разумеется, не только эти) будут реально способствовать оздоровлению **всей экономики**, без них она задыхается. Но давайте вернемся к нефтегазовому сервису.

В мировой практике нефтегазовый сервис давно уже вырос из небольших венчурных компаний,

и теперь львиная доля его представлена крупными международными корпорациями с капитализацией в десятки миллиардов долларов.

Каждая из них — это четко отлаженный конвейер получения прибыли: наука, проектирование, заводы, реклама, продажи и сервисное обслуживание. Ничего подобного в России нет, и в ближайшие годы не появится.

В развивающихся странах при отсутствии конкуренции мировые гранды без стеснения устанавливают монопольные цены. Располагая огромными средствами, они скупают конкурентов. И тогда стоимость работы небольшого бурового станка на мелководном шельфе достигает \$70 тыс. в сутки, обычный подземный ремонт обходится в \$2–5 млн. Такой ситуации Россия допустить не может.

Следовательно, **нужно ужесточить антимонопольное законодательство**. Мы приветствуем в России компанию Schlumberger, но ее доля рынка не должна превышать 25%. Те же пожелания адресуем другим гигантам: в рамках той же доли.

Очень хочется, конечно, вырастить своего крупного игрока в нефтяном сервисе, чтобы под стать мировым лидерам. Сделать это можно только на базе государственных средств и разумного протекционизма. Такая стратегия уже дает неплохие результаты в авиапроме, оправдана она и в геологической отрасли.

В обоих случаях мы уже имеем государственные предприятия с опытными кадрами, которые могут и должны работать на экспорт. К тому же в этих отраслях есть государственный заказ, он поддержит новые компании в период становления. Но наш нефтегазовый сервис полностью приватизирован, следовательно, выращивать новую компанию придется с чистого листа. Это затратно и весьма рискованно.

На мой взгляд, лучшим способом укрепления нефтегазового сервиса является **государственная поддержка наиболее перспективных проектов**. Помните, как развернулся в советские годы межотраслевой комплекс «Микрохирургия глаза» С.Федорова? Тому были мощные предпосылки: сильный талантливый лидер, сплоченный коллектив, новые разработки, защищенные патентами.

У нас создано Агентство стратегических инициатив, которое осуществляет фильтрацию таких проектов. Но, странное дело, на его сайте нет проектов крупных компаний. Большая часть предложений подана физическими лицами, естественно, степень их проработки оставляет желать лучшего. Ни одного проекта пока не представлено в сфере нефтегазового сервиса.

Согласитесь, что для получения государственной поддержки

нужно доказать, что ты сам на многое способен. Что полученные льготы окупятся государству реальными деньгами, ростом налоговых поступлений. Что качество новых разработок будет подтверждено экспортными возможностями. Вот на это и нужно направить свои усилия нашим предприятиям.

Отдельно хочу сказать о работе за пределами страны. Нам настойчиво внушают мысль о низкой конкурентной способности нашей продукции на мировом рынке. Это абсолютно неверно. Огромные рынки в Азии, Африке и Южной Америке испытывают дефицит поставок в низком и среднем ценовом сегменте. Сейчас эти рынки активно осваивают китайцы, которые уступают нам в качестве, но сильно обходят в предпринимательской активности.

Мне уже приходилось работать на этих рынках, и могу сказать,

что немалая доля экспортных поставок обеспечивает сервисной

Лучшим способом укрепления нефтегазового сервиса является государственная поддержка наиболее перспективных проектов

российской компании дополнительный запас прочности в условиях нынешних потрясений мировой экономики.

Для получения поддержки нужно доказать, что ты сам на многое способен. Одним словом: на государство надейся, а сам не плошай...

Одним словом: на государство надейся, а сам не плошай. Высокое качество — лучший бренд. 

www.ngv.ru



СЛЕДСТВИЕ РАЗЛОЖЕНИЯ ЭКОНОМИКИ

Я разделяю ту точку зрения, в соответствии с которой нефтесервис продолжает терять свои позиции даже на внутреннем рынке. Это естественное следствие разложения экономики страны и попыток выжать из нее все соки.

Основными причинами этой ситуации являются олигополия в секторе нефтедобычи, нежелание нефтяных компаний вкладываться в долгосрочные проекты в ущерб краткосрочной эффективности, а также отсутствие долгосрочной стратегии развития страны, из которой были бы понятны перспективы нефтегазового комплекса.

От руководства страны требуется лишь создать условия для развития конкуренции на рынке, то

есть, по сути, способствовать выходу на рынок новых и небольших компаний, а также гарантировать им право частной собственности в рамках повышения инвестиционной привлекательности страны.

Способствовать восстановлению отечественного сервиса могли бы создание благоприятного инвестиционного и налогового режима для инновационных сервисных компаний, прежде всего, с участием тех иностранных фирм, которые обладают передовыми нефтегазовыми технологиями; стимулирование прямых инвестиций иностранных и российских компаний в разработку нового оборудования; разработка нефтегазовыми компаниями долгосрочных публичных программ модернизации как базы для

РУШАН ЗАРИПОВ
Доверительный
управляющий
ЗАО «ИК «Битца-
Инвест»



сервисного развития с формированием и поддержкой российских брендов в нефтегазовом сервисе; создание системы подготовки высококвалифицированных специалистов. 

От руководства страны требуется лишь создать условия для развития конкуренции на рынке, то есть способствовать выходу на рынок новых и небольших компаний



РОСТ СТОИМОСТИ СЕРВИСНЫХ УСЛУГ = РОСТ СТОИМОСТИ ПОДГОТОВКИ ЗАПАСОВ



ЮРИЙ ПОДОЛЬСКИЙ
Зав. лабораторией ВНИГРИ, д.г.-м.н.

Для начала — два рисунка из Государственного доклада «О состоянии и использовании минерально-сырьевых ресурсов РФ в 2009 г.», МПРЭ, 2010.

Рис.1 — это динамика движения запасов нефти и финансирования ГРП на УВ сырье из всех источников финансирования (средства недропользователей и федерального бюджета).

Из рисунка следует:

Годовой прирост запасов нефти категории АВС₁ за 2004–2008 годы вырос в России на 32,3 млн тонн в год, т.е. на 6,4%; за это же время объем финансирования за счет средств недропользователей

увеличился в 4,58 раза. Отсюда, себестоимость прироста запасов возросла в 4,3 раза.

В 2009 году, несмотря на сокращение инвестиций недропользователей на 35,5 млрд рублей (на 21,5%), прирост запасов возрос на 4,5 млн тонн. Такое может случиться, т.к. результаты ГРП носят вероятностный характер.

Но вспомним, что в 2009 году объемы бурения на ГРП упали с 851 тыс. метров в 2008 году до

Табл.1 Накопленная добыча нефти, динамика изменения ее запасов и перспективных ресурсов по ФО и морям России за 2002–2009 гг.

Регионы	Добыча, млн т		Прирост запасов АВС ₁ , всего: геол./извл., млн т	В том числе			Прирост запасов С ₂ , всего: геол./извл., млн т	Прирост ресурсов С ₂ : извл./число объектов
	2009 г.	2002–2009 гг.		На новых месторождениях (их число)	На «старых» м-ниях			
					Всего	За счет КИН (от — до)		
Северо-Западный ФО	32,63	190,04	186,2/252,8	82,73/30,11 (41)	+103,5/+222,7	+189,0 (0,323–0,359)	–15,8/+36,0	+174,9/+27
Южный ФО	7,55	70,67	–22,4/+26,7	27,3/11,4 (24)	–49,7/+15,3	+39,2 (0,48–0,494)	+113,6/+18,6	+13,1/+46
Приволжский ФО	102,05	747,4	979,4/1026,2	251,9/108,55 (208)	+727,5/+917,7	+624,8 (0,403–0,429)	+525,2/+250,3	+405,6/+200
Уральский ФО	300,22	2361,2	2004,0/1753,6	465,2/129,2 (116)	+1538,8/+1624,4	+1106,7 (0,336–0,355)	+4879,0/+1535,1	–2694,5/–571
Сибирский ФО	18,39	113,4	1570,7/731,8	82,4/26,0* (28)	+1488,3/+705,8	+209,0 (0,334–0,381)	+2351,6/+630,7	–315,4/+45
Дальневосточный ФО	2,78	14,4	116,6/46,6	16,67/3,0 (5)	+99,9/+43,6	+13,5 (0,3–0,31)	+605,7/+109,6	+146,7/+11
Моря России	13,55	53,5	1179,1/438,9	426,9/188,8 (8)	+752,2/+250,1	+25,9 (0,3–0,342)	+70,1/+34,4	+1288,2/+30
Россия всего	477,17	3550,7	6013,6/4276,7	1353,1/497,1 (430)	4660,5/3779,6	+2208,1 (0,356–0,378)	+8485,1/+2602,7	–981,5/–212

* большая часть открытий и приростов в Томской области

Табл.2 Структура прироста извлекаемых промышленных запасов нефти в России, 2002–2009 гг., млн т

Годы	Прирост за счет ГРП (данные ЦКР)	Списания		Прирост за счет переоценки, в т.ч. роста КИН	Годовая добыча	Изменение текущих запасов за год
		По ст. «разведка»	По ст. «переоценка»			
2009	588,9	–13,4	–193,9	234,8	477,2	+139,2
2008	621,2	–32,3	–179,0	292,0	471,6	+230,3
2007	590,0	–11,0	–115,1	598,9	473,6	+589,2
2006	657,6	–37,1	–501,0	549,3	462,0	+206,8
2005	390,7	–17,5	–295,0	389,7	451,62	+16,25
2004	269,7	–51,8	–98,0	188,4	442,1	–133,8
2003	260,4	–6,15	–141,3	134,7	407,0	–159,4
2002	220,3	–4,2	–138,8	127,1	366,8	–162,4
Всего за 2002–2009	+3 598,8	–173,5	–1 682,1	+2 514,1*	–3 551,2	+726,1

* в т.ч. за счет повышения КИН — 2 208,1 млн т, по гр. «переоценка» (без повышения КИН) — 306,0 млн т

Рис.1



464,4 тыс. метров, т.е. в 1,83 раза. После этого случайностью продекларированный прирост промышленных запасов в 2009 году, исходя из приводимых на рисунке приростов запасов за 2001–2009 годы, объяснить трудно! А вот резкий рост себестоимости ГРП в 2009 году очевиден.

Общий вывод по рисунку: себестоимость подготовки запасов за 5 лет возросла более чем в 4 раза, прежде всего, за счет роста стоимости услуг сервисных компаний. И дело не в нарастающих объемах ГРП в Восточной Сибири и на морях России — здесь объемы работ в последние годы весьма скромные и по факту не растут (например, объемы глубокого бурения остаются ниже 100 тыс. метров в год).

Более удручающие выводы можно сделать на основании рис.2: за последние 5 лет прирост ресурсов D₁ в России не зависит ни от объемов инвестиций в ГРП, ни от объемов ГРП. Очевидно одно: растет себестоимость сейсморазведки и параметрического бурения, т.е. услуг сервисных компаний. И огромные приросты ресурсов D никак не влияют на приросты ресурсов нефти категории

C₃, которые за 2002–2009 годы сократились в целом по России почти на 1,0 млрд тонн.

Еще хуже обстоит дело с реальным приростом промышленных запасов за счет ГРП (см. табл.1 и 2).

Табл.1 и 2 составлены на основании данных годовых государственных балансов нефти. Согласно табл.1 общий прирост промышленных запасов нефти по России за 2002–2009 годы составил 4277 млн тонн (в среднем 535 млн тонн в год, что близко к данным рис.1), из них почти 500 млн тонн — прирост на 430 новых месторождениях, 3780 млн тонн — прирост по старым месторождениям, в т.ч. 2514 млн тонн - за счет пересчетов (см. табл. 2), из которых за счет увеличения КИН — 2208 млн тонн.

Отсюда, реальный прирост промышленных запасов за счет ГРП — 1763 млн тонн, или 220 млн тонн в год. Последнее означает, что реальная себестоимость подготовки промышленных запасов за счет ГРП увеличилась за пятилетие почти в 10 раз!

В чем причина? С одной стороны, истощаются ресурсы, требуется их корректная переоценка. С

Динамика затрат федерального бюджета на геологоразведочные работы на углеводородное сырье, объемов параметрического бурения, сейсморазведочных работ 2D и прироста прогнозных ресурсов углеводородного сырья категории D₁ в 2004–2009 гг.



другой стороны, в разы выросла стоимость услуг сервисных компаний.

Из данных МПР РФ: себестоимость подготовки запасов за 5 лет возросла более чем в 4 раза, прежде всего, за счет роста стоимости услуг сервисных компаний

И такая картина складывается не только в ГРП. Растут затраты на разработку, переработку, транспорт УВ. На это есть и объ-

Из данных МПР РФ: за последние 5 лет прирост ресурсов D₁ в России не зависит ни от объемов инвестиций в ГРП, ни от объемов ГРП



активные причины, например инфляция.

Еще хуже обстоит дело с реальным приростом промышленных запасов за счет ГРП: их себестоимость увеличилась за пятилетие почти в 10 раз!

Но почему «Газпром» покупает у компаний газ на входе в ЕГС в 10 раз дешевле, чем потом про-

В 2009 году, по некоторым данным, в финансовом обеспечении и технологическом развитии только нефтедобычи на иностранные компании приходилось 18%

дает? Почему себестоимость пог. км новых трубопроводов в России (газовых и нефтяных) иногда в

разы превышает аналогичные показатели зарубежных аналогов? То же касается строительства новых дорог и других промышленных сооружений НГК. Может быть, иностранцы строят хуже? Нет, даже лучше! Так в чем дело?

Да, мы вкладываем мало средств в развитие НГК, поэтому у нас разваливается техника и устарели технологии, отсюда низкая эффективность и плохое качество выполняемых работ, сильнейшая конкуренция со стороны иностранных сервисных компаний.

В 2009 году, по некоторым данным, в финансовом обеспечении и технологическом развитии только нефтедобычи на иностранные компании приходилось 18%.

Нам нужно срочно возрождать науку и НИОКР, организовать разработку и системное внедре-

ние нового поколения отечественного оборудования, измерительной аппаратуры, программных средств, прогрессивных методов и технологий в практику ГРП, разработку месторождений и переработку УВ сырья.

С чего начать? Прежде всего, надо навести порядок в стране в целом и в НГК, в частности. Необходимо ввести строгий учет, контроль и персональную ответственность за результаты работ, которые необходимо проводить в соответствии с принятыми стратегиями и программами, установленными нормативами и регламентами.

Если этого не сделать, никакие экономические стимулы для модернизации производства, никакие налоговые льготы на развитие НГК не спасут — все будет разворовано! 

УСТУПАЯ МИРОВЫМ ОБРАЗЦАМ...

**СТАНИСЛАВ
КУЗЬМЕНКОВ**
Исполняющий
обязанности
директора
Департамента
недропользования
ХМАО-Югры

Считаем возможным письменно высказать свое мнение о состоянии сегмента сервисных услуг в нефтедобыче и предложения компаний, работающих на территории автономного округа, для включения в итоговую резолюцию круглого стола.

Большинство нефтесервисных услуг (от 50% до 100% по различным видам и нефтегазодобывающим компаниям) оказывают российские предприятия.

В целом на российском рынке нефтепромысловых услуг продолжаются поглощения и консолидация компаний, в том числе с иностранным капиталом. При этом большинство отечественных сервисных компаний занимаются адаптацией новых иностранных изобретений и технологий.

Наиболее перспективными в развитии являются компании, ко-

торые имеют собственные центры НИОКР. На рынке высокотехнологичных услуг по сопровождению бурения (телеметрия, геофизика, буровые растворы, долотный сервис), а также по ГРП, ГНКТ (гибкие насосно-компрессорные грубы) лидируют западные технологии и задействованы крупнейшие иностранные сервисные компании.

По мнению специалистов, низкая конкурентоспособность отечественного оборудования на рынке высокотехнологичных услуг объясняется устаревшей материальной базой и технологиями. Во многих случаях технический уровень и качество российского оборудования уступают лучшим мировым образцам.

Предложения и рекомендации компаний для обсуждения на круглом столе:

ОАО «НК «Роснефть»:

- основной рекомендацией отечественным производителям для дальнейшего импортозамещения является необходимость наращивания оборудования и техники и их выпуск с параметрами и требованиями не ниже мирового уровня.

ОАО «Сургутнефтегаз»:

- необходимость формирования на федеральном уровне единого информационного поля по предприятиям, выпускающим нефтепромысловое оборудование и оказывающим услуги в сфере деятельности организаций ТЭК.

ОАО «НГК «Славнефть»:

- создание квалифицированных рабочих кадров и технических специалистов — конструкторов, технологов, мастеров;
- создание системы государственной поддержки научно-технического развития отрасли через специальные правительственные программы процессов поиска, оценки, создания и внедрения новой техники и технологий;

- разработка и ассимиляция промышленных стандартов России с международными;

- развитие системы лизинга нефтегазового оборудования.

ОАО НК «РуссНефть»:

- Необходим комплексный подход в решении задач нефтегазового сервиса, в том числе, нужна поддержка государства в решении этих проблем. 

ГЛАВНОЕ – ЭТО САМОУСТРАНЕННОСТЬ ГОСУДАРСТВА

Нет никаких сомнений в том, что отраслевой сервис продолжает терять свои позиции даже на внутреннем рынке. В частности, история с образованием «Росгеологии», информация о входящих в ее состав компаниях, задач, которые поставлены ныне перед ее руководством, — лишнее свидетельство крайнего упадка отрасли.

Государство и не должно заниматься инвестиционной деятельностью в ТЭК! Ну, максимум, так это готовить месторождения к разведке и освоению, снимая стартовые риски с добывающих компаний. Нужно создание полноценной СИСТЕМЫ стимулов, а не случайных и обрывочных по времени налоговых льгот или капикулов.

В противном случае возникает вопрос: почему компании не хотят в полную силу работать в зоне своей ответственности? Они себе враги и не хотят заработать? Или государство предполагает, что они из идейных соображений должны действовать себе в убыток?

При этом дело не только в изъятии у компаний в виде налогов потенциальных инвестиционных ресурсов: постоянное запугивание бизнеса, массовые посадки предпринимателей (вспомним хотя бы печально известную спецоперацию «Энергия», не говоря уж о деле ЮКОСа, истории с М.Гуцериевым, давлении на «Сахалин-2» и т.д.), пересмотр государством де-факто ранее заключенных контрактов - все это создает атмосферу страха и порождает действия, характерные для временщиков: схватил и беги!

Налоговая модель, построенная на оборотных платежах, которые не учитывают особенности конкретных месторождений, т.е. игнорирование рентной природы добывающих отраслей, — это не просто вызывающая безграмотность налоговых властей, а их шукурное желание благодаря ценовой конъюнктуре «день простоять, да два продержаться», а там «хоть трава не расти...»

Обещания г-на Шаталова когда-нибудь перейти к налогообло-

жению прибыли уже даже не смешны. Все эти разговоры про НДС, который в отличие от того же СРП вообще не затрагивает неналоговые вопросы, проблемы не решат. Мы подготовили прообраз НДС — налог на углеводороды — еще в 1997 году. Все опубликовано 14 лет назад, все недостатки НДС давно известны, но вместо того чтобы сделать качественное законодательство о СРП, Минфин пытается еще раз изобрести велосипед...

Национальная энергетическая стратегия должна состоять из корпоративных стратегий. Другое дело, что система стимулов для компаний должна быть выстроена таким образом, чтобы в результате решались задачи, которые стоят перед страной. У нас государство плетется в хвосте корпоративных интересов, а административные, правовые и налоговые инструменты не играют на основном инстинкте предпринимателя — желании заработать максимум.

«Второй ключ» нужен не только в случае с малыми месторождениями. Пример тех же сахалинских мегапроектов показал, что когда у региональных властей есть возможность активно участвовать в госконтроле, иметь полную информацию о проектах и т.п., многие недостатки вскрываются на ранней стадии, способствуя повышению эффективности работы самих компаний, а местные органы власти являются полноценными соучастниками очень многих программ устойчивого развития, способствуя развитию региона.

Малому бизнесу перспективу развития дает жесткое соблюдение антимонопольного законодательства — равные условия для приложения капитала к разным по качеству месторождениям. Это означало бы, прежде всего, ликвидацию диктата двух государственных монстров — «Газпрома» и «Роснефти»: доступ к лицензиям, налоговые льготы, доступ к трубе и т.п. Плюс гибкий налоговый режим, который должен учитывать, с каким природным объ-

МИХАИЛ СУББОТИН
Старший научный сотрудник
ИМЭМО РАН



ектом приходится иметь дело.

И все-таки самое главное — это самоустраненность госу-

Государство и не должно заниматься инвестиционной деятельностью в ТЭК! Нужно создание полноценной системы стимулов

дарства. В СРП они повесили на самого инвестора (покупатель должен обеспечить продавца!) нелепый «колокольчик» (обязательства) перед поставщиками оборудования, в лицензионном порядке - не сделали и этого.

Атмосфера отраслевого страха порождает действия, характерные для временщиков: схватил и беги!

Что было сделано государственными органами в последние годы для того, чтобы российские производители стали конкурентоспособными, чтобы они могли честно выигрывать у своих конкурентов по критерию «цена + качество + сроки»?

Налоговая модель, построенная на оборотных платежах, — вызывающая безграмотность налоговых властей

Налоговые кредиты, инвестиционные кредиты, программы включения в крупные проекты, информационная поддержка...

Административные, правовые и налоговые инструменты не играют на основном инстинкте предпринимателя — желании заработать максимум

Да мало ли что власти можно было придумать... За двадцать лет.

Сигнал сигналу рознь. И сигнал можно подать, и деньги по-

«Второй ключ» нужен не только в случае с малыми месторождениями: местные органы власти многие недостатки могли бы вскрыть на ранней стадии

обещать. Однако потребитель услуг сервиса — нефтегазовые компании. Если не давать им раз-

И все-таки самое главное — это самоустраненность государства от создания благоприятного инвестиционного климата для самих нефтегазовых компаний!

виваться или навязывать брак не по любви и даже не по расчету, то ничего не получится... Бизнес слишком рискованный, слишком капиталоемкий и долгосрочный,

чтобы кидаться, как молодая собака, за каждой костью.

Должна быть создана система госуправления. Как это сделать, показал Сахалин: нищая окраина России начала 1990-х сегодня благодаря двум проектам на условиях СРП занимает в стране 5-е место по сводному индексу социально-экономического развития, по развитию реального сектора экономики — 3-е, по инвестиционной привлекательности — 6-е, по доходам и занятости населения — 12-е.

Был найден баланс интересов государства и бизнеса, были даны гарантии стабильности бизнесу... Таких точек роста в стране могло бы быть десятки...

Среди предложенных шести пунктов нет главного условия — благоприятного инвестиционного климата для самих нефтегазовых компаний! А именно они — локомотив, к которому цепляются ва-

гончики. Когда у них появляется «наживка» в виде возможности освоения месторождений, тогда эти компании начинают тратить на оборудование, на заказы подрядчикам, в том числе и сервисным компаниям.

Поэтому речь должна идти не только, а даже и не столько о создании «благоприятного инвестиционного и налогового режима для инновационных сервисных компаний», а в первую очередь для тех, кто заказывает музыку, — для нефтегазовых компаний.

А уж результатом явятся прямые инвестиции «в разработку нового оборудования». Именно расширенная редакция пунктов 2 и 3, выделенных «Вертикалью», — прямой путь решения всех, в том числе и «сервисных» проблем. Все остальные меры хороши как приложение, как гарнир к основному блюду. ■

ПРОСТО НЕОБХОДИМО СОЗДАТЬ УСЛОВИЯ...



МАРАТ ФАЗЛЕТДИНОВ
Главный технолог
ЦБПО ЭПУ ОАО
«Сургутнефтегаз»,
член Экспертного
отраслевого
совета по
механизированной
добыче

Отраслевой сервис за прошедшие годы не стал заказчиком и

Отечественный сервис своих позиций на внутреннем рынке не теряет, однако и развития тоже не получил, и в ближайшее время не получит

локомотивом модернизации российской экономики, но своих по-

Будущее у нашего нефтегазового сервиса, безусловно, есть, просто необходимо создать условия для его развития, роста и модернизации

зиций на внутреннем рынке он не теряет, однако и развития тоже не получил, и в ближайшее время не получит.

Причины сложившейся ситуации «Вертикаль» уже изложила, мне лишь остается с ними согласиться. Это:

- сформировавшееся потребительское отношение государства к нефтегазовой отрасли, изъятие нефтяных сверхдоходов, отсутствие обратных инвестиций, отсутствие экономических стимулов для модернизации производства;
- действующая налоговая система на фоне истощения ресурсной базы, перемещения отраслевых проектов в отдаленные и сложные территории и постоянный рост себестоимости и разведки, и добычи;
- отсутствие национальной энергетической политики, отсутствие федеральных программ развития;
- многолетнее отсутствие перспектив развития малого и среднего отраслевого бизнеса с одновременной утерей малых месторождений, которыми эффективно могла бы управлять региональная

власть, вернув себе «второй ключ» в недропользовании;

- разрозненность российских производителей, самотек их развития, отсутствие каких-либо свободных средств, которые можно было бы направить на НИОКР;
 - высочайшие ставки банковских кредитов, жесткий прессинг нефтяных компаний на ценовую сервисную политику;
 - проблемы стандартизации и технического регулирования.
- Никаких специальных сигналов отрасли от руководства страны не требуется. Будущее у отечественного нефтегазового сервиса, безусловно, есть, просто необходимо создать условия для его развития, роста и модернизации.

Специальное заседание правительственной Комиссии по ВМСБ и ТЭК для синхронизации позиций всех заинтересованных сторон и выработки неотложных мер по восстановлению конкурентоспособности отраслевых сервисных рынков страны — не целесообразно.

Если правительство раньше ничего не слышало о проблемах ТЭК и ничего не предпринимало для решения данных проблем, то маловероятно, что на одном сове-

щании оно их услышит. По данному направлению должна быть налажена системная работа.

Дальнейшему росту и развитию отечественного сервиса мог-

ли бы способствовать все те меры, которые «Вертикаль» также изложила в своей рассылке по экспертному отраслевому сообществу страны... 

СЕРВИС НЕ МЮНХГАУЗЕН, САМ СЕБЯ НЕ ВЫТАЩИТ

Да, считаю, что вопреки озвученным с высоких трибун планам развития российского нефтегазового сервиса в реальности дела пошли в противоположном направлении (или скорее продолжили идти в том же нерадостном направлении).

Российское оборудование проигрывает иностранному по параметру «цена/качество», в итоге доля зарубежной продукции растет. А там, где нефтяные компании законодательно обязаны использовать определенную долю российских комплектующих, находятся обходные пути, и в итоге доля действительно российской продукции оказывается намного меньше заявленной.

Причиной такого положения стало, пожалуй, фактическое отсутствие государственной политики в области развития нефтесервиса в РФ и превалирование в долгосрочных планах правительства интересов крупных корпораций. Не секрет, что в органах законодательной и исполнительной власти России присутствует достаточно сильное (если не сказать больше) нефтегазовое лобби, которое торпедирует любые законопроекты, потенциально ограничивающие потоки доходности корпораций.

К примеру, нефтегазовые холдинги понимают, что развитие отечественного сервиса потребует от газовиков и нефтяников определенных «издержек»: относительной несвободы в выборе поставщиков продукции (с уклоном в российское производство), необходимости делиться информацией о стратегических планах (чтобы отечественные сервисники смогли оперативно реагировать и разрабатывать конкурентоспособную продукцию для добывающих и перерабатывающих отраслей).

С другой стороны, отсутствие государственной политики по развитию отечественного нефтесервиса

лишает компании этого сектора государственной поддержки. А ведь фактическое возрождение целой отрасли занятие долгосрочное и капиталоемкое, и только у государства есть достаточное количество финансовых, административных и кадровых ресурсов для проведения столь масштабных изменений.

Без поддержки со стороны государства предприятия российского нефтесервиса вынуждены вести неравную борьбу с мировыми гигантами. А поддержка нужна немалая. Это и законодательные меры защиты малых и средних предприятий именно в нефтегазовой сфере, и работы в области стандартизации и технического регулирования, и стимулирование развития научной базы в названной области.

Но если к решению проблемы подходить с формальной точки зрения (как, к сожалению, сделано в России), то в итоге получится не создание стимулов для развития, а только манипулирование параметром «доля российского оборудования в общей массе оборудования». Ведь этот параметр при желании нефтяники и газовики могут без особого труда обойти (наиболее яркие примеры — «Газпром», «Транснефть»), например, через институт субподряда — поскольку перед подрядчиком не ставится условие использовать в проектах определенную долю российского оборудования, то его доля вместо 70–80% уменьшается до 20–30%.

Будущее, безусловно, есть. Но, как отмечено выше, сами компании вряд ли смогут вытащить себя, словно барон Мюнхгаузен, из той ямы, в которой отечественный нефтесервис сейчас находится. Возрождение отрасли — задача государства, которое одно только и способно создать условия для ее развития. К перечисленным выше мерам можно добавить еще такие моменты, как:

СЕРГЕЙ ЮРОВ
Руководитель
аналитического
отдела ИК
«БАРРЕЛЬ»



— законодательное обязательство крупных нефтяных компаний и естественных монополий («Газпром», «Транснефть») открывать список своих подрядчиков по основным проектам;

Отсутствие государственной политики по развитию отечественного нефтесервиса лишает компании этого сектора государственной поддержки

— обеспечение прозрачности при согласовании в Правительстве РФ инвестиционных программ естественных монополий, а также мониторинг закупок основных подрядчиков этих организаций;

Возрождение отрасли — задача государства, которое одно только и способно создать условия для ее развития

— ускорение обновления процессов стандартизации;

— увеличение количества площадок для взаимодействия разработчиков новых технологий и

Делу поможет и увеличение количества площадок для взаимодействия разработчиков новых технологий и потенциальных покупателей этих разработок

потенциальных покупателей этих разработок;

— поддержание НИИ в области нефтегаза (разведка, добыча, переработка, нефтегазохимия). 

ДЕЛО – В СОЗДАНИИ СТИМУЛОВ



АЛЕКСАНДР ИГНАТЮК
Начальник
аналитического
отдела ЗАО «ИК
«Энергокапитал»

Да, абсолютно бесспорно, нефтегазовый сервис нельзя назвать в числе лидирующих отраслей

Ввод государством системы грантов или «призовой» системы смог бы значительно поправить положение стартующих сервисных компаний

российской экономики. С точки зрения потери позиции на внутреннем рынке, вопрос достаточно спорный, и связан он скорее с эф-

Модель с распределением «малых» скважин региональными властями могла бы стать стартом создания нефтяных и сервисных компаний второго уровня

фективностью работ и технологий, а также с практикой ценообразования в данной индустрии.

Необходимо лишь ограничить конкурентные возможности крупных компаний в соревновании с мелкими или следить за исполнением механизма равных условий

Если разбираться в причинах, то я бы выделил следующие.

Высокие «административные» барьеры на входе в отрасли. Административные в кавычках, так как связаны не столько с барь-

ерами, установленными государством, сколько с практикой работы с нефтяными компаниями, являющимися своеобразными государствами в государстве.

Я бы не сказал, что олигополия это минус нефтяной индустрии, но новым нефтесервисным компаниям было бы гораздо проще начинать с небольших нефтяников или газовиков. Те же компании, которые способны договориться с менеджерами крупнейших корпораций, обычно способны найти более доходную нишу. И вот, например, ввод государством системы грантов или «призовой» системы смог бы значительно поправить положение стартующих сервисных компаний.

Я не считаю, что именно государство является виновником подобной ситуации. Бюджет тут скорее заложник — сверхдоходы во многом должны быть мерой разделения социальной нагрузки со стороны нефтяников, и в случае если они изыматься не будут, то нет никакой гарантии, что они пойдут в развитие сервисного сегмента, — они вполне могут быть направлены, например, на зарубежные проекты.

В любом случае здесь всегда следует говорить о разумном компромиссе, возможно даже обязательных инвестпрограммах в обмен на льготы, либо, наоборот, на отмену санкций.

Действующая налоговая система, считаю, все же дает возможность отрасли развиваться, необходима лишь ее видоизменение с введением шедулярных ставок на основе сложности новых месторождений. Так или иначе, данная система уже начинает работать в переработке.

Таким образом, геологоразведчики должны быть стимулированы к поиску новых районов залегания нефтегазовых пластов и альтернативных способов разведки, а нефтяники должны мечтать именно о новых скважинах. Проблема выпадающей добычи на старых так или иначе будет постепенно снижать свою остроту - в условиях высоких цен сами компании заинтересованы в повышении коэффициентов добычи.

Конечно, средний бизнес отрасли необходим, американская модель компаний одной скважины уже сумела доказать свою целесообразность. Модель с распределением «малых» скважин региональными властями могла бы стать стартом создания нефтяных компаний второго уровня. А прослойка подобных компаний смогла бы породить процесс формирования малой же переработки и внутреннего трейдинга.

Необходимо лишь ограничить конкурентные возможности крупных компаний в соревновании с мелкими или следить за исполнением механизма равных условий.

Я не считаю, что сами ВИНК так уж пассивны в развитии и использовании новых технологий, но роль государства не в установлении новых ограничений, а в создании стимулов. В формировании ежегодно обновляемой и подробной программы развития отрасли вкуче с принятием международных стандартов заинтересованы, в первую очередь, сами чиновники, в особенности чиновники Минфина, ответственные за систему бюджетного планирования.

НЕ ЛОКОМОТИВ, НО ТОРМОЗ?



АНДРЕЙ КИНЯКИН
Ведущий эксперт
ИА «Финмаркет»

Можно констатировать, что отече-

ственный нефтегазовый сектор не только не является локомотивом модернизации экономики, хотя, учитывая роль ТЭК для российской экономики, должен по идее являться одним из таковых, но и в определенном смысле даже препятствует модернизационным процессам.

По моему мнению, причиной сложившейся ситуации является целая группа факторов.

Во-первых, это, безусловно, усилившаяся конкуренция с иностранными нефтесервисными компаниями. И в этой борьбе отечественные сервисные компании

в силу своего технологического отставания, а также зачастую завышенной стоимости услуг в большинстве случаев явно проигрывают.

Во-вторых, уменьшение числа заказов со стороны нефтяных и газовых компаний (в первую очередь, ВИНК). Во многом, это вызвано тем, что существующая система налогообложения в нефтянке явно не способствует увеличению объема инвестиций в геологоразведку, а также обустройство и разработку месторождений.

Изъятие нефтяных сверхдоходов, в результате чего нефтяники вынуждены в ряде случаев работать на низкой марже, действительно не сопровождается адекватным объемом инвестиций, направляемых на совершенствование технологий нефте- и газодобычи, а также созданием экономических стимулов для модернизации производства.

В-третьих, это проблема, связанная с увеличением *lifting costs* за счет того, что в настоящее время нефтяникам и газовикам при эксплуатации месторождений, а также запуске новых приходится иметь дело с «тяжелой» нефтью и газом (достаточно упомянуть арктический шельф).

Это повышает спрос на новые технологии нефте- и газодобычи, которые, помимо того, что должны являться инновационными и эффективными, должны также быть экономичными в плане задействования материальных ресурсов. К сожалению, отечественный нефтегазовый сервис в силу своего технологического отставания не может похвастаться этим.

В-четвертых, это отсутствие четкой национальной стратегии в области недропользования. Это касается не только самоустранения государства из таких областей, как геологоразведка, но и отсутствие должного государственного регулирования (в том числе и технического) особенно в областях, связанных с разработкой месторождений в нефтегазовом секторе. Как следствие, ранее неоднократно можно было наблюдать (а подчас и еще наблюдается) «верхушечный» тип освоения месторождений. Это не

создавало должных стимулов для развития технологий, направленных на повышения коэффициента извлечения, а также разработки низкодебитных месторождений. И по сей день на пальцах одной руки можно перечислить нефтяные компании из числа ВИНК, которые разрабатывают или используют технологии, направленные на повышение уровня извлечения нефти.

В-пятых, это стагнация, а в ряде случаев и фактический упадок малых и средних нефте- и газодобывающих компаний, которые зачастую являются одними из основных потребителей услуг отечественных нефтесервисных компаний (главным образом, в силу специфики оказываемых услуг и региональной близости). Во многом причиной этого является уже упомянутый налоговый режим в нефтегазовой отрасли.

В-шестых, на сегодняшний день препятствием на пути развития отечественной нефтесервисной отрасли является ситуация в смежных отраслях (например, в металлургии), где в последнее время наблюдается неоправданный рост цен, что способствует увеличению затрат и, как следствие, удорожанию услуг и продукции сервисных компаний, что объективно снижает их конкурентоспособность.

Во многом это обусловлено текущей макроэкономической ситуацией в стране (в частности, высокими ставками по кредитам), а также отсутствием должного регулирования со стороны государственных органов (в частности, антимонопольного ведомства).

Мне кажется, если мы хотим сохранить отечественную нефтесервисную отрасль и, более того, дать импульс ее развитию, подобный сигнал со стороны руководства страны, безусловно, нужен. Будущее нефтесервисного рынка в России во многом зависит именно от позиции государства.

На мой взгляд, в качестве эффективной меры поддержки сервисного бизнеса могло бы стать не только увеличение государственного заказа (благо в настоящее время в секторе много госу-

дарственных и квазигосударственных компаний), но и, к примеру, субсидирование ставок по кредитам для нефтесервисных компаний.

Существующая система налогообложения в нефтянке явно не способствует увеличению объема инвестиций

Это, безусловно, также стимулирование притока прямых инвестиций иностранных и российских компаний в разработку нового оборудования за счет создания благоприятного инвестиционного и налогового режима для нефтесервисной отрасли, особенно того ее сегмента, который занят разработкой инновационных технологий.

Изъятие нефтяных сверхдоходов действительно не сопровождается адекватным объемом возвращаемых инвестиций

Во-вторых, это разработка четкой национальной энергетической стратегии, которая включала бы в себя программу развития отечественного сервиса на основе разработки новых технологий, модернизации существующей материально-технической базы, создания системы подготовки высококвалифицированных кадров и т.д.

Если мы хотим сохранить отечественную нефтесервисную отрасль и дать импульс ее развитию, то возвращение государства в отрасль необходимо...

В-третьих, это замена устаревших стандартов и переход на международные отраслевые стандарты, что позволит значительно повысить конкурентоспособность отечественных нефтесервисных компаний не только в России, но и за ее пределами.

В-четвертых, это возвращение государства в отрасль, в частности, активизация и увеличение государственной геологоразведки (например, на базе государственного холдинга «Ростехнологии»). 

ОТКРЫТОСТЬ РЫНКА СВОЕ ДЕЛО СДЕЛАЛА



ДЕНИС ДЁМИН
Начальник
аналитического
отдела ЗАО
«Балтийское
Финансовое
Агентство»

Да, за последние годы позиции на российском рынке сервисных компаний укрепляются в основном

Стимулировать развитие отечественного нефтесервиса способен только заказчик: такой интерес либо есть, либо его нет

международные компании-лидеры отрасли, а российские заметно уступают им в конкурентоспособности.

Не факт, что государство согласится стимулировать развитие отечественного нефтесервиса за счет интересов ВИНК

Основную роль сыграла открытость российского рынка нефтесервисных услуг для международной конкуренции в условиях значительного отставания отечественных сервисных компаний от мировых лидеров в масштабе, на-

учно-техническом потенциале, технологическом оснащении, маркетинге, финансовых ресурсах и т.д. Приватизированная нефтяная отрасль, прежде всего, занялась выделением из своего состава так называемых непрофильных активов, к которым были отнесены и сервисные подразделения — как менее рентабельные по сравнению с добычей и переработкой нефти сегменты.

Конкуренцию с международными компаниями отечественные нефтесервисные предприятия выдерживают с большим трудом. Если доля отечественной продукции для добывающего сектора (трубы, арматура и т.д.) удерживается, то по части сервиса, технологий добычи и продукции сложного машиностроения война за российский рынок, возможно, уже проиграна.

Обсуждение стратегии отраслевого развития на достаточно высоком уровне необходимо, однако стимулировать развитие отечественного нефтесервиса способен только заказчик, который может либо испытывать интерес к услугам российских компаний, либо предпочитать конкурентов.

Возможно, отечественный нефтесервис пал жертвой не бедности, а благополучия нефте-

добывающей отрасли: конъюнктура сырьевых рынков в последние годы остается благоприятной, позволяя нефтяным компаниям не экономить на услугах и продукции, приобретая их у международных лидеров. Процесс укрупнения рынка характерен для мира в целом: существует достаточное количество нефтедобывающих стран, пользующихся услугами Halliburton и Schlumberger. Не факт, что государство согласится стимулировать развитие отечественного нефтесервиса за счет интересов ВИНК.

Ключевые конкурентные факторы нефтесервисного бизнеса — мощная технологическая платформа, передовое оборудование и комплексное проектное управление. Как правило, по этим параметрам российские компании сильно уступают лидерам рынка.

Исключения существуют, но, как правило, представлены игроками в относительно узких сегментах, таких как сбор и обработка геодезических и геологических данных. Эти компании успешно сотрудничают с крупными международными игроками или интегрируются в их структуру. Способны ли государственные меры поддерживать менее успешных игроков — большой вопрос.

ОТ МАЛОГО К БОЛЬШОМУ



ДМИТРИЙ АЛЕКСАНДРОВ
Начальник отдела
аналитических
исследований ИГ
«УНИВЕР»

Безусловно, ситуация с российским сервисом ухудшается.

К причинам отношу, прежде всего, ответы (г) и (д) вопросника

Я бы назвал еще одну меру выхода из кризиса: стимулирование разработки высоковыработанных, сложных и небольших по запасам участков недр

«Вертикали»: многолетнее отсутствие перспектив развития малого и среднего отраслевого бизнеса... и разрозненность российских производителей; самотек их развития, отсутствие каких-либо свободных средств...

Безусловно, сигнал необходим, в противном случае самостоятельного отечественного высокотехнологичного сервиса не будет.

Помимо мер, предложенных «Вертикалью» (1, 2, 3, 6) по выходу из кризиса, я бы назвал еще одну: (7) стимулирование разработки высоковыработанных, сложных и небольших по запасам

участков недр, что позволит небольшим сервисным компаниям работать на принципиально ином конкурентном поле — с малыми НК, по конкретным специфическим проектам.

Это ослабит конкуренцию с крупным зарубежным сервисом, для которого такие проекты недостаточно масштабны. Вместе с тем, полученные на них решения могут быть полезны и в больших масштабах, что позволит малым сервисам накапливать базу технологий, которую впоследствии можно монетизировать и через продажу крупным сервисам.