

АНДРЕЙ ТРЕТЬЯКОВ: ГОСУДАРСТВЕННОМУ ПРЕДПРИЯТИЮ — ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МАСШТАБ

ИНТЕРВЬЮ
АНДРЕЙ ТРЕТЬЯКОВ
И.о. генерального директора ОАО «Росгеология»



По словам А.Третьякова, ОАО «Росгеология» формируется как производственный блок государственного сектора геологической отрасли России. В этой связи, считает он, холдинг хотел бы рассчитывать на получение государственных заказов по тем направлениям, которые называет указ президента о его создании.

Ныне, однако, Росгеологии — как коммерческой организации — приходится участвовать в профильных тендерах наравне с иными участниками геологического рынка страны, победа в которых зависит от предложенной цены: чем она меньше — тем больше шансов выиграть в конкурсе. Но далеко не всегда победитель может обеспечить надлежащее качество выполняемых работ. Лидер Росгеологии рассчитывает, что предлагаемые холдингом поправки в законодательство могут снять все те проблемы, которые искусственно и в значительной мере снижают потенциально большую роль Росгеологии...

Ред.: По мнению председателя НТО ОАО «Росгеология» В.Орлова, «ошибкой при принятии решения о создании компании было полное исключение ее из прямого государственного финансирования». Как, Андрей Викторович, финансируется деятельность Общества и что в этом отношении может поменяться?

А.Т.: Действительно, есть некоторая несогласованность между тем, чего мы ожидаем от компании, основанной для выполнения действительно задач государственного уровня, созданной по указу президента, и теми формальными условиями, в которых она вынуждена существовать.

Согласно указу, в холдинг консолидируется 37 геологоразведочных предприятий, плюс еще одно, на базе которого создана Росгеология как управляющая компания (ОАО «Центргеология» путем переименования). Это те предприятия, которые, оставаясь в государственной собственности, в действительности представляют собой остатки производственного сектора геологической отрасли, о котором вы говорите.

Среди них есть предприятия с уникальным функционалом, выполняющие те производственные задачи, которые интересны именно государству, то есть имеющие принципиально важное значение для отрасли в целом. Большинство из них остается на плаву только за счет госзаказа, что понятно, и какой-то непрофильной деятельности, вроде сдачи в аренду неиспользуемых площадей. Есть предприятия, которые достаточно успешно ведут коммерческую деятельность, но таких, к сожалению, немного.

Указом в качестве приоритетных направлений деятельности Росгеологии определены геологическое изучение и выявление ресурсного потенциала перспективных территорий РФ, локализация

и оценка ресурсного потенциала нераспределенного фонда недр, государственный мониторинг состояния недр. Обозначенные направления по большому счету — приоритет государства. В нынешней ситуации — это госзаказ.

По всем этим направлениям сегодня работает ряд НИИ и предприятий, находящихся в ведении Роснедр, отдельные частные компании, таким образом, стоимость государственных заказов, а соответственно и качество итоговой информации, продолжают планомерно снижаться.

Мы можем говорить о геологической съемке — основе основ. Это специфический вид работ, под которые предприятия, его выполняющие, были заточены еще в момент своего создания. Сегодня государственные заказы на геологическую съемку могут получить и получают, выигрывая в конкурсах, организации, не имеющие достаточного опыта для того, чтобы обеспечить качественное выполнение работ.

Нам необходимо повысить уровень выполнения государственного заказа, без хорошей основы дальнейшие шаги в геологоразведке малоэффективны.

Ред.: Недавно принятой правилами программы «Воспроизводство и использование природных ресурсов» на ОАО «Росгеология»...

А.Т.: ...возложены также задачи минимизировать риски снижения кадрового потенциала отрасли, обеспечить основу для устойчивого развития геологической отрасли в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

При этом Росгеологии как коммерческой структуре необходимо еще и зарабатывать, выигрывать конкурсы на общих основаниях. Здесь налицо противоречие между целями, поставленными перед компанией руководством страны, и теми возможностями, которыми она располагает на сегодняшний день.

Для примера можно провести аналогию с геологическими службами наших соседей, которые формировались недавно, в схожих с российскими условиях. В государственном секторе этих

стран сохранены основные предприятия и организации, на базе которых созданы крупные национальные геологические компании, входящие в состав государственной геологической службы (Недра Украины) или в другие правительственные органы (Казгеология).

Эти службы в качестве единого подрядчика выполняют все объемы региональных и часть поисковых и поисково-оценочных работ за счет прямого государственного финансирования в соответствии с утвержденными государственными программами. Кроме того, эти организации могут от имени государства участвовать в реализации инвестиционных проектов на условиях государственно-частного партнерства.

В России же формирование национальной геологической службы объективно затянулось и до настоящего времени не завершено, что и привело к той неприглядной ситуации, в которой находится большинство наших предприятий.

Когда мы говорим о стратегии развития геологической отрасли России, о стратегии Росгеологии, нам необходимо учитывать зарубежную практику, наиболее эффективные инструменты, но мы ограничены нормами закона по очень многим направлениям, не имея никаких преимуществ даже в сфере выполнения работ государственной важности.

В рамках имеющегося законодательства мы рассчитываем зарабатывать на сервисных услугах, а также за счет реализации крупных проектов, начиная с ранних стадий исследований, в партнерстве с добывающими компаниями и другими инвесторами, предлагая им сервис с риском или выкуп доли Росгеологии по завершении работ.

Ред.: На совместном заседании НТО ОАО «Росгеология» и Общественного совета по проблемам ВМСБ России одобрен проект стратегии развития компании. Ожидаете ли вы каких-то серьезных правок этого документа со стороны МПР РФ? Как министерство видит финансирование планируемых работ в рамках



Направления деятельности компании определены указом президента, они — приоритеты государства, в нынешней ситуации — это госзаказ

стратегии? Какова необходимость внесения изменений в нормативно-правовую базу?

А.Т.: Проект стратегии проходит постоянные обсуждения в МПР, вносятся соответствующие коррективы. Сейчас по основному содержанию проекта стратегии вопросов практически не осталось, и мы надеемся получить одобрение в ближайшее время, чтобы к сроку исполнения указа президента о Росгеологии



уже иметь на руках утвержденный документ.

Создавая стратегию, мы ориентировались на текущую ситуацию, сохранение имеющихся ограничений нормативно-правовой базы. Тем не менее, сколько-

При этом Росгеологии, как коммерческой структуре, необходимо еще и зарабатывать, выигрывать конкурсы на общих основаниях

нибудь существенных результатов мы можем добиться только при условии ее корректировки. Речь идет, в первую очередь, о возможности инициативного выхода на новые площади, получение лицензий на геологоразведочные работы по заявительному принципу.

Сегодня государственные заказы по конкурсу выигрывают организации, не имеющие достаточного опыта для того, чтобы обеспечить качество работ

Для реализации проектов в партнерстве с крупными компаниями, для того, чтобы им было интересно входить в проект на ранних стадиях, необходимо обеспечить им гарантии дальнейшей разработки месторождения в случае совершения открытия.

Мы ограничены нормами закона по очень многим направлениям, не имея никаких преимуществ даже в сфере выполнения работ государственной важности

На сегодняшний день мы имеем целый ряд ограничений в этом вопросе. То есть мы пытаемся выступать как государственная компания, выражая и преследуя его

Налицо противоречие между целями, поставленными перед компанией руководством страны, и теми возможностями, которыми она располагает

интересы, и Росгеология действительно на 100% принадлежит государству, но по организацион-



ной форме мы ОАО, структура, главной целью которой является извлечение прибыли, и формально мы ничем не отличаемся от любой другой конторы, зарегистрированной в соответствии с российским законодательством.

Изменения в закон «О недрах», которые мы предлагаем, смогли бы это противоречие если не убрать совсем, как в случае, если бы Росгеология формировалась как государственная компания, то хотя бы смягчить, сделав более реалистичным развитие Росгеологии и, по сути, всего государственного геологического сектора по оптимистическому сценарию.

Ред.: Федеральное агентство по недропользованию готовит конкурсы по разработке ТЭО ввода пяти выделенных поисковых зон как новых центров нефтедобычи в Западной (3) и Восточной Сибири (1), на Дальнем Востоке (1). Будет ли холдинг принимать в них участие?

А.Т.: Действительно, Роснедра готовят масштабную программу по геологоразведке в соответствии с государственной программой. Росгеология, в свою очередь, прорабатывает собственные проекты, которые мы также выносим на рассмотрение правительству. Для разработки собственных проектов мы используем имеющийся в нашем распоряжении весьма обширный банк данных, привлекаем различные институты.

Нас активно консультирует Академия наук, Институт проблем нефти и газа. Для нас собственные проекты, сформированные внутри компании и потом реализованные нашими силами — это приоритет, в их осуществлении мы видим принципиально важную составляющую развития компании.

Предлагая площади для проведения ГРП, мы и Роснедра, понятно, исходим из разных условий, но задачи у нас общие. Чем больше будет подготовлено подобных проектов, чем больше будет выбор направлений для дальнейших исследований, тем эффективнее будет функционировать система.

Мы стремимся наращивать объемы работ и, естественно, будем принимать участие в максимально возможном количестве конкурсов, предлагаемых Роснедра, если, конечно, это будет целесообразно с экономической точки зрения.

Ред.: В соответствии с представленным проектом стратегии, программу деятельности ОАО «Росгеология» планирует строить по пяти взаимосвязанным проблемным блокам. Первый блок — «поиски, оценка и разведка (доразведка) месторождений полезных ископаемых на инициативной основе». Каковы приоритеты? С каких проектов вы бы начали и по какой причине? Есть ли соответствующие договоренности с недропользователями, лицензионные соглашения которых входят в сферу ваших интересов?



А.Т.: Инициативные проекты — это то, что принципиально отличает Росгеологию от прочих сервисных компаний. Мы начинаем такие проекты с самых ранних стадий и планируем доводить до открытия месторождения. Как я уже говорил, мы определили несколько приоритетных направлений и даже подали конкретные предложения по нескольким из них.

К числу таких регионов относятся север Восточной Сибири, в частности Восточный Таймыр, некоторые районы в Западной Сибири, пока недостаточно исследованные, Гыданский полуостров, например. И мы уже начинаем проект в Прикаспии.

Ред.: Второй блок — «формирование альянсов с компаниями для реализации высокорисковых проектов по развитию МСБ путем открытия, оценки, а в отдельных случаях и разведки новых месторождений на основе целевого проектного принципа». Могли бы вы назвать приоритеты и по компаниям, и по проектам? Как будут распределяться расходы по такого рода проектам? Приветствуете ли вы альянсы с западными игроками рынка?

А.Т.: Данный блок непосредственно связан с предыдущим. Мы иницилируем проекты и привлекаем в них партнеров и инвесторов на разных стадиях реализации этих проектов. Что касается приоритетов по компаниям — мы открыты к сотрудничеству со

всеми заинтересованными структурами, российскими и иностранными.

Фактически пока основное сотрудничество идет с крупными российскими добывающими компаниями. Мы рассматриваем проект с «Полиметаллом», сейчас уже на этапе оформления находится другой проект, по углеводородам, где нашими партнерами будут ЛУКОЙЛ и «Газпром».

Речь идет о Прикаспийской нефтегазоносной провинции — довольно большая территория, где есть инфраструктура, но и основные месторождения уже выработаны. Мы планируем там уйти на глубокие горизонты.

По форме организации подобных проектов — мы создаем СП, вносим собственные средства в уставной капитал. Распределение расходов по каждому из проектов — предмет отдельных договоренностей. Более того, по ходу проведения исследований, получения новой информации могут быть приняты решения о дополнительных финансовых вложениях, уже с меньшим геологическим риском для компаний. После того, как открытие совершено, мы либо продаем свою долю в СП партнеру, либо реализуем ее на рынке.

При готовности партнерской компании — владельца лицензии — Росгеология может продолжить оказывать ей сервисные геологические услуги на этапе до разведки и эксплуатации месторождения.

Ред.: Третий блок — «оказание широкого спектра сервисных геолого-геофизических услуг». Означает ли это усиление конкуренции на сервисных рынках? Вы

Изменения в закон «О недрах» о статусе компании, которые мы предлагаем, смогли бы это противоречие смягчить

предполагаете оказание сервисных услуг самостоятельно или также за счет создания консорциумов? На каких геолого-геофи-

Мы стремимся наращивать объемы работ и, естественно, будем принимать участие в максимально возможном количестве конкурсов, предлагаемых Роснедрами

зических услугах вы будете специализироваться? Есть ли уже заказчики такого рода услуг?

А.Т.: Сервисные услуги в геологической отрасли — это на данный момент основная деятельность многих предприятий, вошедших в Холдинг. Более или менее успешные геологические предприятия помимо госзаказа стараются наращивать объемы работ в частном секторе, и мы также будем развивать это направление. Конкуренция, конечно, обычно ведет к повышению качества услуг.

Инициативные проекты — это то, что принципиально отличает Росгеологию от прочих сервисных компаний

В нашей сфере, а геологоразведка — весьма специфическая отрасль, это не всегда так, к сожалению. И если в частном сек-

Мы иницилируем проекты и привлекаем в них партнеров и инвесторов на разных стадиях реализации этих проектов

торе появление большего числа игроков — только плюс, в части государственного заказа мы можем наблюдать несоответствие организаций, выигрывающих конкурсы Роснедра исключительно

за счет предложения низкой цены, тем работам, на которые они заявляются. То есть заранее можно предположить, что работа будет выполнена некачественно. А государственный заказ, региональные работы — это основа для любых дальнейших исследований.

В России еще достаточно белых пятен для геологического изучения, чтобы выходить на новые территории

В России еще достаточно белых пятен для геологического изучения, чтобы выходить на новые территории — понадобятся довольно большие мощности, поэтому мы стремимся к сотрудни-

Все предприятия России, занимающиеся геологической съемкой, вошли в состав холдинга. Логично было бы передавать эти виды работ напрямую Росгеологии

честву с другими предприятиями. Наше положение обязывает нас принимать взвешенные решения, в том числе в плане социальной ответственности, выстраивая по возможности партнерские отношения с конкурентами.

Мы стремимся обеспечить экономическую эффективность ГРП компании в совокупном приросте ценности недр на уровне 70–100 рублей на 1 рубль затрат...

В мае этого года мы подписали соглашение с холдингом «Геотек», согласно которому собираемся создать СП по геофизическим работам. Это позволит повысить эффективность выполняемых ГРП в стране — как полевых, так и камеральных. Совместными усилиями мы гораздо больше сможем сделать для реализации нашей основной задачи — формирования высококласной геологической службы и повышения изученности территорий страны, сможем серьезно повысить объемы работ на новых площадях.

Ред.: Четвертый — «выполнение роли оператора по реализа-



ции отдельных государственных функций в сфере недропользования в рамках полномочий, которыми может быть наделена Компания в установленном порядке». Что под этим подразумевается?

А.Т.: Существует ряд специфических видов работ в геологоразведке, возможности выполнения которых ограничены наличием специальных компетенций, необходимостью прямого государственного контроля и прочее.

Указом президента за нами закреплен, например, государственный мониторинг состояния недр, но на сегодняшний день не вполне понятно, даже с точки зрения законодательства, каким образом Росгеология должна эти работы выполнять.

С другой стороны, есть геологическая съемка, о которой мы уже говорили, это специальные работы, и все профильные предприятия в России, которые ей занимаются, вошли в состав Холдинга. Логично было бы передавать эти виды работ напрямую Росгеологии.

Мы сейчас активно занимаемся вопросами переработки отходов горного производства, планируем развивать это направление на базе будущего геологического технопарка в Туле. В этой сфере, опять же, не хватает единого оператора, который бы от лица и под контролем государства занимался проблемой разработки техногенных месторождений. Росгеология вполне могла бы таким оператором стать.

Ред.: Пятый — «активная коммерциализация всех этапов и стадий процесса геологического изучения недр, поиска, оценки и разведки новых месторождений». На своевременное и качественное выполнение каких государственных заказов вы рассчитываете? Это прямые заказы или участие в тендере? Есть ли планка, к которой стремится компания с точки зрения своей капитализации?

А.Т.: Что касается государственных заказов — то сейчас процедура единая, и мы на общих основаниях участвуем в тендерах. При этом мы формируем и направляем на рассмотрение в Министерство природных ресурсов собственные геологоразведочные проекты, на реализацию которых государство по своему усмотрению может выделить средства.

По такой схеме мы работаем в Прикаспии — государство выделяет средства на проект, если мы доказываем его целесообразность с точки зрения геологии и экономической эффективность, за счет привлечения в проект частных инвесторов.

Разумеется, мы определяем для себя целевые показатели, в проекте Стратегии развития компании они прописаны. Мы стремимся обеспечить экономическую эффективность геологоразведочных работ компании в совокупном приросте ценности недр на уровне 70–100 рублей на 1 рубль затрат. К 2020 году мы планируем выйти на выручку в 41 млрд рублей...



Теплообменное оборудование

Компания GEA Mashimpeks производит и поставляет теплообменное оборудование для нефтегазовой и нефтехимической промышленности:

- Разборные пластинчатые теплообменники.
- Сварные пластинчатые теплообменники GEABloc.
- Кожухотрубные теплообменники с витыми трубками.
- Специальное теплообменное оборудование для агрессивных сред.
- Аппараты воздушного охлаждения.

Многолетний опыт работы GEA Mashimpeks гарантирует оптимальное решение Вашей задачи.

ГЕА Машимпэкс

Россия, 105082, г. Москва, ул. Малая Почтовая, 12
 Тел: +7 (495) 234-95-03 · Факс: +7 (495) 234-95-04
moo_info@gea.com · www.gea-mashimpeks.ru



GEA Heat Exchangers
 GEA Mashimpeks