

# УПУЩЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Российский нефтесервис не смог потеснить иностранных конкурентов

Российский нефтесервисный рынок, вопреки кризису, в последние годы демонстрирует рост. Но приводит ли это к улучшению финансового положения, повышению технологического уровня и укреплению конкурентоспособности предприятий сектора? Об этом «Вертикаль» беседует с Владимиром БОРИСОВЫМ, президентом Ассоциации нефтегазосервисных компаний, генеральным директором МП «ГеоИнТЭК».

Наш собеседник отметил, что в целом ситуация на рынке не дает поводов для паники, объем заказов со стороны ВИНК даже растет. Но вследствие снижения расценок на сервисные операции доходы подрядчиков в лучшем случае остаются на уровне прежних лет. Конкуренция обостряется, а плату за выполненные работы приходится ждать слишком долго.

Недоступность банковских кредитов и чрезмерно жесткая фискальная политика государства не позволяют отечественному нефтесервису развиваться. В результате он упустил возможности, представившиеся ему благодаря падению курса рубля и введению западных санкций.

Ему так и не удалось потеснить крупнейшие международные сервисные корпорации. Важнейшим фактором развития отечественного нефтесервиса могло бы стать формирование мощного сектора независимых нефтяных компаний. Положительную роль сыграло бы создание крупной сервисной корпорации на базе разрозненных ныне активов. Наконец, сервисники ждут более мягкой и гибкой политики со стороны государства в сфере налогообложения и финансирования НГК.



ИНТЕРВЬЮ  
ВЛАДИМИР БОРИСОВ  
Президент Ассоциации нефтегазосервисных компаний

*Ред.: Владимир Александрович, как вы оцениваете состояние отечественного нефтесервисного сектора в 2016 году? С какими основными проблемами он сегодня сталкивается?*

**В.Б.:** Ситуация в нефтесервисе подобна той, что сложилась в российской экономике в целом. Фактически в стране не происходит промышленного роста. Министерство экономического развития — есть, а развития — нет... Считаю, что президент совершенно справедливо уволил бывшего министра Алексея Улюкаева именно за утрату доверия. Брал тот взятки или не брал, еще надо разобраться. Но вот никакого доверия к нынешнему экономическому курсу лично у меня нет.

Самая главная проблема нефтесервиса, как и экономики в целом, — недоступность кредитов. Получить их малому и среднему бизнесу сегодня практически невозможно. Более того, в последнее время создаются искусственные препоны на этом пути.

К примеру, банки в три раза увеличили количество запрашиваемых бумаг. Во столько же примерно раз «уценили» залоговое имущество. То есть если рыночная стоимость какого-либо здания или объекта составляет,



условно говоря, 30 млн рублей, то под него можно получить кредит максимум в 10 млн рублей. А ведь именно в условиях кризиса необходимо расширять возможности для финансирования бизнеса.

Такое впечатление, что Сбербанк специально создает условия для того, чтобы не выдавать кредиты. Герман Греф постоянно вещает о необходимости развития отечественной экономики, а на практике лишь тормозит этот процесс. Получается, что слова расходятся с делом. А ведь это крупнейший банк с государственным участием, который должен решать именно государственные задачи!

Вторая важная проблема — неправильная налоговая политика государства. Фискальные органы ныне проявляют повышенную активность. Минфин издал распоряжение, обязывающее их увеличить сбор налогов. Придумывают новые варианты отъема денег в бюджет.

Но ведь денег сегодня не хватает не только казне, но и самим предприятиям. Как известно, цена нефти упала, а в результате введения санкций прекратилось кредитование со стороны западных банков...

В сложившихся условиях усиление налогового пресса ни к чему хорошему не приведет. Налоговые органы не должны терроризировать предприятия.

Проблема заключается еще и в том, что сервис сегодня не выделен в самостоятельную отрасль, он как бы не существует. Поэтому фискальные органы относят нас к предприятиям нефтегазодобычи. В результате возникают сложности, связанные с определением параметров налоговой нагрузки.

Иными словами, со стороны государства нет понимания проблем нефтегазового сервиса. Мы докладывали об этом министру энергетики Александру Новаку, и он разделил нашу озабоченность. Был намечен целый ряд мер для оживления этого сектора. В частности, планировалась разработка дорожной карты и создание специальной комиссии при правительстве. Но после начала кризиса эта работа заморозилась.

**Ред.:** *А в отношениях между нефтяными компаниями и сервисными предприятиями взаимопонимания больше?*

**В.Б.:** Здесь наша главная головная боль — сроки оплаты за выполненные работы. Если «Сургутнефтегаз» и ЛУКОЙЛ платят через 30 дней, добычные предприятия «Газпрома» — тоже через 30 дней, геологоразведочные — через 60, то «Роснефть» — через 90 и более дней. А ведь это крупнейшая компания страны, да к тому же принадлежащая государству!

Уменьшилась и стоимость заказов со стороны нефтяных компаний. То есть работы стало больше, а денег получаем на уровне докризисных лет. Хотя мы понимаем, что ничего не попишешь — нефтяники сами находятся в непростом положении...

Кроме того, снижаются расценки на сервисные операции. Это происходит за счет усиления внутренней конкуренции. На отдельные простые виды работ подаются заявки сразу до 10–12 предприятий. Приходится признать, что сервисных компаний у нас сегодня больше, чем необходимо для удовлетворения потребностей ВИНК.

Откровенно говоря, в отрасли по-прежнему существует такое явление, как откат. Хотя в последнее время ситуация в этом плане заметно улучшилась. Многие нефтегазовые компании переходят на систему электронных торгов, что позволяет нивелировать коррупционную составляющую.

Вместе с тем надо признать, что даже в условиях кризиса нефтяные компании не отказываются от своих проектов и планов. Поэтому работа у сервисных предприятий есть. И если отрегулировать вышеупомянутые моменты (на уровне как государства, так и ВИНК), то ситуация в отрасли значительно улучшится.

**Ред.:** *Проблемы старые, а хороших рецептов так и не появилось. Как все-таки улучшить взаимоотношения между сервисными предприятиями и ВИНК?*

**В.Б.:** Прежде всего, нужно увеличить количество игроков на отечественном нефтегазовом рынке. Сегодня в стране действу-

ет всего семь крупных добычных компаний и огромное число их «дочек», «внучек» и «правнучек». В сектор так называемых независимых нефтяных компаний (ННК) входит 250 предприятий. Но на практике они нередко в той или иной мере связаны с ВИНК.

**Главная проблема нефтесервиса, как и экономики в целом, — недоступность кредитов. Получить их малому и среднему бизнесу сегодня практически невозможно**

Для сравнения: в США ведут добычу нефти более 7 тыс. независимых компаний. И если на наши ННК приходится всего 3–4% производства сырья, то в Соединенных Штатах крупные и независимые компании обеспечивают примерно одинаковые доли добычи, по 50%.

**Сервис не выделен в самостоятельную отрасль, он как бы не существует. В результате возникают сложности, связанные с определением параметров налоговой нагрузки**

Безусловно, крупные нефтяные компании полезны и нужны. И я вовсе не призываю к тому, чтобы их «распилить» или уменьшить. Но рядом с ними должен появиться мощный сектор ННК.

**Если «Сургутнефтегаз» и ЛУКОЙЛ платят через 30 дней, добычные предприятия «Газпрома» — тоже через 30 дней, а геологоразведочные — через 60, то «Роснефть» — через 90 и более дней**

Естественно, возникает вопрос, чем будут заниматься эти небольшие предприятия. Они должны вести разработку малых и нетрадиционных месторождений, которые неинтересны крупным игрокам отрасли.

По данным ГКЗ, извлекаемые запасы одной только баженновской свиты сегодня составляют 500 млн тонн. И это лишь малая



толика того, что имеется в недрах. Самые пессимистические прогнозы по ресурсам бажена — порядка 5 млрд тонн. А некоторые западные эксперты оценивают

**Снижаются расценки на сервисные операции. Это происходит за счет усиления внутренней конкуренции. На отдельные простые виды работ подают заявки сразу до 10–12 предприятий**

его потенциал в 20 млрд тонн, иногда прогнозы доходят и до 100 млрд тонн! А ведь баженовской свитой пока никто толком и не занимается, за исключением нескольких предприятий.

Поэтому нужно либо создать на законодательном уровне стимулы для разработки нетрадиционных запасов крупными компаниями, либо же развивать сектор независимых добычных предприятий, которым будут интересны эти ресурсы. В любом случае отечественный нефтесервис получил бы от этого мощный импульс к развитию.

Опять-таки многое зависит от правительства. Требуется продуманная схема развития ТЭК, позволяющая расти не только добычным компаниям, но и нефтесервису.

**Ред.:** «Роснефть» активно занялась возвращением сервисных активов под свою крышу. Ее при-

меру следуют и другие ВИНК. Независимому сервису будет труднее отстоять свою рыночную нишу?

**В.Б.:** Одно из известных сочинений В.Ленина называлось «Шаг вперед, два шага назад». Думаю, тут как раз имеют место эти самые «два шага назад».

«Роснефть» решила скопировать модель «Сургутнефтегаза», который в свое время не отказался от собственного сервиса, а сохранил его в своей структуре и успешно развивал все эти годы. При этом «Сургутнефтегаз» вкладывает в свой сервис около \$2 млрд в год. Готовы ли «Роснефть» и другие компании (если они последуют этой модели) нести такие же расходы в период кризиса?



Фото из архива ПАО «Газпром»



Причем усилия «Роснефти» по созданию своего нефтесервисного блока не приведут к повышению качества и снижению стоимости работ. К примеру, наша компания, «ГеоИнТЭК», ведет работы на Самолоре. Но в последнее время там начали создавать собственную службу супервайзеров, перемаив у нас порядка 20 человек.

Чем это может обернуться? Понятно, что нефтяной компании гораздо проще предъявить жесткие требования к подрядчикам, нежели к своим собственным подразделениям. К нам они применяют различные предусмотренные в договоре штрафные санкции, а себя же они не будут штрафовать. Поэтому мы знаем, что количество различных нарушений у собственных сервисных подразделений «Роснефти» больше, чем у нас.

То есть это однозначно два шага назад — потеря времени и средств. В отрасли должно быть разделение труда, и западный опыт это наглядно продемонстрировал. Крупнейшие международные нефтегазодобывающие компании своего сервиса не имеют. Они прибегают к услугам столь же крупных глобальных сервисных корпораций.

**Ред.:** *Насколько отечественные нефтесервисные компании сегодня конкурентоспособны по сравнению с международными гигантами, такими как Schlumberger и Baker Hughes? Способны ли российские предприятия увеличить долю рынка?*

**В.Б.:** Крупные зарубежные сервисные компании как работали в России, так и продолжают работать. Хотя «шлумберизация», то есть рост доли иностранных сервисных грандов на отечественном рынке, явно остановилась — кризис помог.

Что же касается конкурентоспособности нашего сервиса, то, по моему мнению, она находится на достойном уровне. У наших предприятий имеются неплохие технологические наработки, которые активно внедряются на практике. Думаю, здесь нет повода для беспокойства.

Требования ВИНК постоянно возрастают, да и зарубежные

сервисные компании задали достаточно высокую планку. И сегодня наш сервис вынужден либо ей соответствовать, либо уходить с рынка. А раз он на рынке остается, значит, ни в чем не уступает иностранным корпорациям.

Вместе с тем российские сервисные предприятия не могут в полной мере воспользоваться представившейся им возможностью и потеснить зарубежных конкурентов. Мешают вышеперечисленные факторы, связанные с издержками государственного управления и политикой ВИНК.

Образно говоря, сегодня от нас требуют, чтобы мы «пробежали 100-метровку» с такой же скоростью, как западные компании. Но при этом ставят на нашем пути искусственные барьеры. Или другое сравнение — на старт выходят две машины. Одна полностью заправлена топливом и хорошо смазана. А другая — без горючего и смазки. Где-то ее подтолкнешь, где-то денег займешь, бензина и масла зальешь, кое-как до финиша доедешь. Но это же не движение вперед!

**Ред.:** *В последнее время много разговоров о необходимости импортозамещения в нефтегазовом комплексе. Ощущаются ли его плоды в области нефтесервиса? Появляются ли новые образцы отечественного нефтесервисного оборудования?*

**В.Б.:** Отечественные малые и средние сервисные предприятия импортное оборудование практически не используют. Зачастую зарубежные производители просто не продают его российским компаниям. Да его не особо и купишь в связи с падением курса рубля. А западные сервисные корпорации, естественно, применяют в основном иностранную технику. Хотя в последнее время они начали заказывать нашим заводам некоторые виды оборудования.

Появляются и новые образцы, в частности по исследованию скважин. Но в целом приходится признать, что результатительственных мер по импортозамещению практически не ощутишь. Сегодня даже уютю включишь — оттуда говорят о под-

держке малого и среднего бизнеса. Но на самом деле этого нет.

При этом я скептически отношусь к созданию различных правительственных фондов, которые аккумулируют средства, а

### **Многие нефтегазовые компании переходят на систему электронных торгов, что позволяет нивелировать коррупционную составляющую**

потом под лозунгом импортозамещения раздают их отдельным предприятиям по решению чиновников. Лучше бы этого не делать. Для развития нефтегазового машиностроения гораздо

### **Нужно либо создать на законодательном уровне стимулы для разработки нетрадиционных запасов крупными компаниями, либо же развивать сектор независимых добычных предприятий**

важнее создать те условия, о которых я говорил вначале применительно к нефтесервису, — обеспечить доступность кредитов и адекватную фискальную политику.

### **Крупнейшие международные нефтегазодобывающие компании своего сервиса не имеют. Они прибегают к услугам столь же крупных глобальных сервисных корпораций**

**Ред.:** *Как вы относитесь к идее создания под патронатом государства единого нефтесервисного холдинга, который мог бы бросить вызов крупнейшим международным корпорациям?*

**В.Б.:** Я считаю, что в любом случае будущее сервиса за крупными игроками. Должна появиться мощная отечественная сервисная компания, альтернативная Schlumberger, Halliburton или Baker Hughes. Она не обязательно должна быть государственной. Скорее, необходимо подумать об объединении усилий небольших частных предприятий.



Понятно, что у каждого из них имеются свои владельцы. Но для общего блага необходимо все же скооперироваться. Кому-то придется уступить свои активы или же превратиться из собственника в миноритарного акционера.

### **Будущее сервиса за крупными игроками. Должна появиться мощная отечественная сервисная компания, альтернативная Schlumberger, Halliburton или Baker Hughes**

Но подобное объединение невозможно без государственной поддержки. Правительство должно создать условия, для того чтобы такая корпорация могла появиться и развиваться. Ведь для создания

### **Не осталось ни одного крупного независимого института, который бы вел НИОКР в интересах всего отечественного нефтесервиса**

и внедрения новых технологий понадобится порядка \$10 млрд инвестиций в год. То есть, хотим мы или нет, но вмешательство государства требуется.

*Ред.: С финансированием, как вы рассказали, большие проблемы. Но разработка и внедрение новых технологий продолжаются. Как это удается?*

### **Кризис дал возможность нарастить объемы российского нефтесервиса, потеснив иностранные компании. Но этого не произошло, поскольку не было продуманной стратегии**

**В.Б.:** К сожалению, данный процесс носит преимущественно хаотичный характер. Каждое предприятие имеет собственные наработки и внедряет их в рамках своих финансовых возможностей. Целенаправленного и упорядоченного научно-технического развития нефтесервиса, как во времена СССР, сегодня нет.

В Тюменской области ранее существовало более 50 отраслевых НИИ, а сегодня осталось полтора. Соответственно, они не мо-

гут обеспечить новые разработки в требуемом объеме.

Причем немногие выжившие научные учреждения перешли под крыло крупнейших компаний и работают по их заказам. Например, ТюменНИИгипрогаз ныне принадлежит «Газпрому».

Не осталось ни одного крупного независимого института, который бы вел НИОКР в интересах всего отечественного нефтесервиса и результатами работы которого могли бы воспользоваться все предприятия отрасли.

*Ред.: Как обстоят дела с кадрами? Не приводит ли кризис к оттоку квалифицированных специалистов?*

**В.Б.:** Проблема с кадрами очень болезненная. В стране осталось крайне мало учебных центров, которые бы готовили специалистов рабочих профессий для ТЭК.

Из дверей вузов сегодня выходят «полуинженеры», которых потом приходится доучивать на предприятиях. Большинство из них начинают с рабочих профессий, только так и удается закрыть имеющиеся вакансии. Потом некоторые постепенно становятся настоящими специалистами и уходят на инженерные должности.

Но это же неправильно! Зачем вместо хороших рабочих готовить плохих инженеров? Необходимо создавать развитую систему средних специальных учебных заведений для нужд нефтегазового комплекса. И это тоже одна из задач государства.

Что же касается оттока кадров, то, действительно, многие специалисты, получив высокую квалификацию, уходят из сервисных предприятий в ВИНК. Только «ГеоИнТЭК» за последние три года потерял около 50 человек...

*Ред.: Чем занимается и насколько результативна возглавляемая вами ассоциация?*

**В.Б.:** Наша организация — общественная. Она существует только на членские взносы, которые в условиях кризиса минимальны. Поэтому у нас практически нет собственного штата и возможности вести масштабные исследования сервисного рынка, вырабаты-

вать на их основе подробные рекомендации для правительства.

Тем не менее определенных успехов все же удалось достичь. Мы совместно с Торгово-промышленной палатой и Союзом нефтегазопромышленников проводили совещания и круглые столы, к участию в которых привлекали представителей министерств и ВИНК. Мы доказали, что российский нефтесервис существует, но для его развития надо создавать соответствующие условия.

И радует, что к нам начинают прислушиваться. Как уже отмечал, ряд компаний — ЛУКОЙЛ, «Сургутнефтегаз», «Газпром» — по нашему настоянию сократили сроки оплаты за выполненные сервисные работы до 30 дней. Хотя, честно говоря, каждый шаг дается с большим трудом.

Если бы правительство проявило заинтересованность в создании мощного отраслевого аналитического центра и выделило финансирование для поддержки нашей ассоциации, то решение многих вопросов могло бы значительно ускориться.

*Ред.: Нынешний год близок к завершению. Насколько оптимистичны перспективы?*

**В.Б.:** Думаю, основные показатели будущего года останутся на уровне 2016-го. Но это в среднем. Какие-то предприятия покажут небольшой рост, другие — незначительное падение.

В целом я не вижу каких-либо поводов для паники. Но очень жаль, что мы потеряли два последних года.

Кризис дал возможность нарастить объемы российского нефтесервиса, потеснив иностранные компании. Но этого не произошло, поскольку не было продуманной стратегии со стороны ответственных министерств — в первую очередь, Минэкономразвития и Минпромторга РФ.

Если правительство заинтересовано в развитии отечественного нефтегазового комплекса, в создании новых рабочих мест и увеличении поступления налогов, то нужно создавать для этого соответствующие условия. Не гробить, а поддерживать те компании, которые сегодня работают на рынке. ■