

ИНТЕРВЬЮ

Государство теряет рынок

Владимир Борисов о способах сохранения национального сервиса



Российские нефтегазовые компании отдают предпочтение зарубежным сервисным подрядчикам. В результате им сейчас принадлежит примерно 70% рынка нефтегазового сервиса в стране, утверждает президент Тюменской ассоциации нефтегазосервисных компаний Владимир Борисов. Он поделился с RusEnergy своими идеями по поводу того, как сбалансировать положение в отрасли.

ВТО без последствий

RusEnergy: В 2012 году Россия вступила в ВТО. Вы можете подвести первые итоги: российский нефтегазосервисный сектор уже ощутил изменения?

Владимир Борисов: На мой взгляд, больших изменений пока не произошло. Российский нефтегазосервисный сектор трудится, засучив рукава. Пока нам удается держать финансовые и производственные показатели на прежнем уровне и даже добиваться роста.

Следует понимать особенности российского национального характера, предприимчивого и восприимчивого к изменениям в экстремальных ситуациях. Вступление в ВТО может являться уверенным индикатором проблем внутри предприятий, четко указывает на сегодняшние трудности в отношениях государства, крупных ВИНК и сервисных компаний, и мощно стимулирует рынок и государственных руководителей подтягиваться на уровень стран, являющихся мировыми лидерами.

Все изменения будут происходить постепенно, в течение 15-20 лет. Но если государство сейчас не станет принимать необходимые меры по поддержке отечественных компаний, то в условиях ВТО надежд на выживание национального нефтегазосервиса и промышленных производств не остается.

RE: В чем же причина? В низкой конкурентоспособности?

В.Б.: Во-первых, есть вещи, с ВТО не связанные: несовершенство законов, произвол фискальных и контролирующих органов, вмешательство силовых структур в работу предприятий, предвзятость и неэффективность судов, когда можно бизнес отобрать у любого по любому поводу. Вот эти проблемы выглядят более злободневными, чем последствия вступления в ВТО.

Кроме того, есть еще кое-что: сейчас установлен баланс, который устраивает крупные нефтегазодобывающие компании и иностранный нефтегазосервис. Достигнута определенная лояльность между ними, учтены интересы лоббирующих сил в правительстве и Думе, одновременно озвучена

Борисов Владимир Александрович

Президент Тюменской Ассоциации нефтегазосервисных компаний, генеральный директор многопрофильного предприятия «ГеоИнТЭК», член Высшего экологического совета при комитете по природным ресурсам, природопользованию и экологии Госдумы РФ.

Владимир Борисов принимал активное участие в развитии нефтегазовой отрасли Тюменской области. Начиная карьеру как начальник штаба ЦК ВЛКСМ по освоению нефтяных и газовых месторождений (заведующий сектором ударных строек). В 80-е гг. курировал вопросы

нефтяной и газовой промышленности ЯНАО в Ямало-Ненецком окружном КПСС. В дальнейшем работал в нефтегазосервисной отрасли, в настоящее время – руководитель нефтегазосервисных предприятий.

Награжден медалью «За освоение недр и развитие нефтегазового комплекса Западной Сибири».

По инициативе Владимира Борисова в 2009 году была создана Тюменская ассоциация нефтегазосервисных компаний – некоммерческая общественная организация, объединяющая независимые нефтегазосервисные предприятия.

и определена задача по созданию крупной российской нефтегазосервисной корпорации. В этой схеме не находится места небольшим и средним отечественным компаниям.

RE: Какая часть отечественного рынка нефтегазового сервиса на сегодняшний день принадлежит российским компаниям?

В.Б.: Российские компании имеют только 30% от «пирога». И сложно делать прогнозы относительно того, как изменится этот расклад. Вероятно, в ближайшее время за российскими компаниями сохранится 30-проц. доля рынка, или она упадет до 20% за счет расширения доли иностранцев. Тогда многие компании будут исчезать или поглощаться.

Иностранные нефтегазосервисные компании, занимающие примерно 70% рынка, зачастую «снимают сливки», получая самые выгодные заказы и легкие проекты. К ним стремятся уйти молодые и перспективные кадры, технологии и оборудование они тоже используют преимущественно свои, иностранные. Тем более что вступление в ВТО значительно этот импорт упростило.

Неоднозначные иностранцы

RE: По-вашему, работа международных сервисных компаний в России – явление негативное? А как насчет новейших технологий, которые они готовы предложить? Структура запасов, как известно, ухудшается. Именно технологии позволяют поддерживать уровень добычи.

В.Б.: Это спорный вопрос. Я сталкиваюсь со

случаями реэкспорта советских технологий, и это подтвердят многие мои коллеги. То, что осваивалось и применялось во времена Советского Союза, сегодня возвращается из-за рубежа под другим соусом и с международными патентами.

Но есть, конечно, и позитивные моменты, связанный с работой иностранных компаний в России. Приведу простой пример: примерно 10-15 лет назад нравы в вахтовых поселках и на месторождениях были довольно свободными, а пьянство – обычным делом. Сегодня же это полностью исключено, вахтовиков даже на самолет не пускают в подпитии, и человека сразу увольняют.

В нефтегазосервисе дисциплина и требования к безопасности значительно выросли, качество работы повысилось. Происходят изменения в социальных аспектах: люди становятся более ответственными, поднимается престиж образования и науки, рабочих и инженерных профессий, растет самооценка, бережливый подход к труду, забота об окружающей среде и экологии. Как ни трудно признавать, произошло это благодаря иностранным компаниям, их высоким стандартам, требованиям, острой конкуренции за заказчиков и за кадры.

Но, несмотря на это, мы не можем просто взять и отдать на откуп иностранцам почти всю отрасль.

RE: Известны случаи, когда международные компании покупали российские предприятия, доживавшие свои последние дни, не имевшие заказов и т.п. В результате компании возрождались, сохранив кадры и наработки. Как вы оцениваете такие факты?

В.Б.: Есть прецеденты, когда российские нефтегазосервисные предприятия меняют собственника и получают «вид на жительство» за рубежом. Впрочем, это один из наиболее желательных и бескровных способов появления иностранных компаний в России. В нефтегазосервисном бизнесе нет больших возможностей для портфельных инвестиций и спекуляций на акциях, поэтому компании покупаются на корню, чтобы вести серьезную работу.

Для нас это лучший вариант, чем создание конкурента в виде новой компании, филиала или представительства. Несмотря на смену собственника, сохраняются кадры, наработки, отношения в отрасли, появляются финансовые ресурсы, новые технологии и оборудование, улучшается качество управления, повышается уровень жизни в компаниях и общий подход к работе. За ними подтягиваются и другие российские компании, иногда за счет текучки кадров.

А порой наоборот: люди начинают убежать, жаловаться на новые порядки, на эксплуататорский подход управленцев-экспатов, активное привлечение иммигрантов и варварские методы при работе с недрами. Чаще это характерно для некоторых азиатских компаний, и в меньшей степени – для западных.

Но такой сценарий все равно не стимулирует развитие нашей промышленности и технологий. Государство теряет рынок.

RE: На то есть и объективные причины: например, высокотехнологичный сервис почти на 90% принадлежит международным компаниям, потому что у них есть серьезные преимущества – опыт работы на шельфе, на сланцевых месторождениях.

В.Б.: По моим оценкам, рынок должен на 50% принадлежать российским компаниям. Я не выражаю уверенности в достижении лучших результатов. Нужно принять тот факт, что ВТО требует равных условий для участников, а у нас нет технологий, которые позволяют работать на сложных проектах или на шельфе, нет столь качественного, эффективного и современного оборудования. Наконец, молодежь при первой возможности стремится уйти в иностранную компанию.

Мы отдаем себе отчет, что пока не можем участвовать в проектах сложной добычи, разработке баженовской свиты, шельфовых или сланцевых

проектах. Милости просим в таких случаях международных специалистов, мировых лидеров отрасли, принять участие.

Но, прежде всего, нам хотелось бы, чтобы недропользователи прибегали к услугам иностранных компаний в случае отсутствия технологических или производственных возможностей выполнения работ отечественными компаниями, при отсутствии предложения на внутреннем рынке. Сейчас же часто как раз происходит наоборот. «Сливки» – разработка простых и доступных по инфраструктуре проектов – отходят иностранцам, а сложные и затратные проекты отдаются по остаточному принципу нашим компаниям.

Как Норвегия и Китай

RE: В какой форме может быть оказана поддержка российскому сервису с учетом обязательств в рамках ВТО?

В.Б.: Для развития нефтегазосервисной индустрии необходима поддержка научных и технологических разработок, развитие технопарков. Речь также идет о комплексе мер, способных изменить существующую договорную практику и методику начисления налогов, работу фискальных органов и банков. Это, кстати, имеет отношение не только к нефтегазосервису – о подобном мечтают предприятия всех отраслей.

Требуется решение вопросов демпинга. Финансовых возможностей у нас немного, и нет материнских компаний за кордоном с огромным инвестиционным фондом, чтобы работать ниже себестоимости. Поэтому назрело создание отраслевого справочника цен на оборудование и услуги, чтобы отдельные игроки не имели права существенно занижать стоимость и выигрывать таким образом тендеры. Решение должно приниматься на основе анализа способности компании предоставить качественную услугу или продукт по цене, рекомендованной, например, специальным агентством Министерства природных ресурсов.

О том, что не восстановлен докризисный уровень цен (речь о кризисе 2008 года) уже много сказано, как и о практике заключения договоров сроком не более чем на один год, с условиями выполнения текущих работ подрядчиками за свой счет, с оплатой счетов через 60 или более дней. При этом НДС подрядчик обязан выплатить намного раньше, по факту выполнения работ. У компании может не оказаться текущих средств

для оплаты налогов, и фискальный орган имеет право заблокировать счет в банке, парализуя работу всей компании и останавливая незавершенные работы. Думаю, есть необходимость урегулировать этот аспект взаимоотношений с заказчиками.

В результате поддержки нефтегазосервис поднимется подобно тому, как это происходит в странах Юго-Восточной Азии с электронной промышленностью, где приняты соответствующие программы стратегического государственного значения. Мне кажется, в отдаленной перспективе здравый смысл должен победить, и прогнозируемый рынок в \$25 млрд будет на 50% принадлежать российским компаниям.

RE: Есть ли на этот счет мировой опыт, когда государство, вступившее в ВТО, поддержало местные сервисные компании?

В.Б.: Есть примеры вроде Норвегии и Китая – стран, вступивших в ВТО раньше России и успешно на законодательном уровне защитивших своих производителей в нефтегазовой отрасли. В Норвегии 70% услуг выполняют местные компании. Те из иностранцев, которые хотят работать за пределами отведенной для них доли рынка, могут идти на субподряд к норвежцам. В Китае нефтесервисом занимаются только национальные компании. При этом государство также вполне успешно субсидирует экспорт, продавая свои буровые по связанным кредитам.

Еще один очень живой пример, касающийся, правда, поддержки на международном рынке. В апреле в Тюмени прошел форум финских компаний, организованный на высоком уровне – участников приветствовал полномочный посол Финляндии в России. Всего презентовались 10 финских компаний, но с ними пришел чиновник высокого уровня – оцените качество подачи! Безусловно, принимающая сторона должна была отреагировать достойно – присутствовали чиновники от нас, на мероприятие собрали тюменские компании и бизнесменов, СМИ.

Сравните это с тем, как зачастую российские компании самостоятельно и в одиночку пробиваются на зарубежные рынки, действуя на свой страх и риск, не получая и не ощущая никакой поддержки от наших послов и консулов. У наших чиновников нет мысли о том, чтобы снизить до простой поддержки и продвижения российских предприятий.

Возвращаясь к финскому форуму, хочу задеть самолюбие флагманов российского бизнеса. Ключевую поддержку мероприятию оказал «Фортум» – крупнейшая теплоэнергетическая компания Финляндии, а заодно и Тюменской области. Финны построили самую современную и эффективную ТЭЦ в Нягани, перестраивают и управляют ТЭЦ в Тюмени.

Хорошенько укрепившись в России, они начинают продвигать другие финские компании, масштабом поменьше. Этот якорный принцип согласованного движения национального лидера индустрии и государства в вопросах развития малого и среднего бизнеса в других странах должен быть взят на вооружение.

RE: Тюменская область, стимулируя нефтяные и газовые компании к сотрудничеству с местными подрядчиками, установила 8%-ную компенсацию стоимости оборудования и материалов, заказанных на тюменском юге. По информации областного правительства, оно также субсидирует сервисным предприятиям процентные ставки по кредитам, компенсирует часть затрат на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы. Существенный ли эффект дает эта поддержка?

В.Б.: В целом, все мероприятия и договоренности, которых мы достигаем в переговорах с руководством области, имеют положительную окраску и мы ценим то внимание, которое губернатор и его команда обращает на развитие предприятий. Однако, судя по состоянию нефтегазосервисной отрасли, желания и усилий региональных властей по поддержке недостаточно. Нужны решения на федеральном уровне.

Пока же наблюдается тенденция чиновничьих реверансов в сторону иностранцев всех мастей. Я бы хотел пожелать, чтобы люди, которым так хочется заниматься развитием международных отношений, использовать свои познания иностранных языков и опыт, полученный в ходе заграничных поездок, повернули вектор внимания от внутреннего на внешнее направление. Нужно заниматься продвижением России и наших нефтегазосервисных предприятий на внешних рынках, начиная с соседнего Казахстана, прикаспийских государств. ■