



## Круглый стол на тему «Недропользователи и сервисные компании: проблемы и возможные пути их решения»

Одна из форм публичного обсуждения актуальных вопросов, злободневных тем, насущных дел дошла до нас из глубины веков. Еще при легендарном короле Артуре рыцари собирались за столом, имеющим круглую форму, чтобы обсудить существующие проблемы, выслушать друг друга и сообща принять решение, которое устраивало бы всех участников дискуссии. В наши дни стол круглой формы – не только не главный, но даже и не обязательный атрибут подобного мероприятия, а вот формат совещания, предполагающий общение на равных всех заинтересованных сторон, главная цель которых – договориться друг с другом, стал одной из самых популярных форм делового общения.

В сентябре в рамках международной научно-практической конференции «Строительство и ремонт скважин – 2011» состоялся круглый стол, который сыграл роль дискуссионной площадки для специалистов нефтегазодобывающих компаний. В качестве их оппонентов выступили представители нефтегазового сервиса, производители оборудования, материалов и химических

реагентов для нефтегазовой отрасли. И первым вопросом, который был поднят, стал вопрос о взаимодействии сторон. Веками действующая схема «деньги – товар – деньги» актуальна и в наши дни. Есть покупатель – будет и продавец, есть заказчик – найдется и подрядчик. Но вот каким он должен быть, этот поставщик-подрядчик, чтобы удовлетворить все требования самого притязательного заказчика, как формируются и на чем основываются партнерские отношения? Об этом и пошел разговор...

### Кого и как недропользователи выбирают в партнеры?

**Строганов В.М.**, генеральный директор ООО «НПФ «Нитпо»:

– Хотелось бы затронуть проблемы взаимодействия недропользователей, сервисных компаний и поставщиков продукции для нефтегазового комплекса России. Особенно интересно услышать мнение нефтегазодобывающих компаний, поэтому просим их представителей проявить максимальную активность.

**Никитин С.Н.**, издатель, ООО «Нефтегазовая Вертикаль»:

– Можно подняться на сцену, можно выступать с места, можно занять место в президиуме...

**Киселев П.В.**, старший менеджер департамента бурения управления скважинных работ БН «Разведка и добыча» ОАО «ТНК-ВР Менеджмент»:

– Давайте выберем для обсуждения ряд аспектов взаимоотношений добывающих компаний с поставщиками и подрядчиками. Процедура выбора поставщиков разными компаниями тут уже критиковали. Возможно, я начну говорить банальные вещи... Если внимательно изучать мировую историю бизнеса за последние два-три десятилетия, то можно наблюдать тенденцию к углублению специализации, и это неслучайно. При реализации какого-либо проекта (а каждый проект уникален!) приходится создавать целый технико-технологический комплекс, включая не только оборудование, но и стратегические знания. Причем чем сложнее условия, тем шире набор этих знаний. Однако приходится создавать данный комплекс, заранее сознавая, что он бу-

дет востребован в течение довольно короткого промежутка времени. Так, например, в свое время в Бурнефти в 1992 г. мы начали внедрять горизонтальное бурение, а с 1995-го – массово бурить боковые стволы, для чего были привлечены необходимые мощности. Через пять-шесть лет, пробуравив горизонтальные скважины там, где это было возможно, мы столкнулись с необходимостью как-то утилизировать созданный технико-технологический комплекс. Так на базе этого комплекса образовалась сервисная компания. А в ТНК-ВР было принято решение не создавать сервисных подразделений. Возникает дилемма: с одной стороны, нам нужно срочно получить услуги, с другой стороны – эти услуги должны быть оказаны на самом высоком уровне, а значит, необходима определенная гибкость, нужны все более сложные технологии. Рано или поздно мы все придем к тому, что нам необходим специализированный сервис, где задействованы наиболее грамотные специалисты. От этого никуда не денешься... На мой взгляд, если бурение ведет организация-подрядчик, следует на самых ранних этапах вовлекать ее специалистов в подготовку концепции разработки месторождений. Отсутствие такого взаимодействия, я считаю, сегодня представляет собой одну из самых серьезных проблем. Часто встает вопрос о тех решениях, которые необдуманно, необоснованно закладываются в схемы разработки месторождений. Подрядчики говорят: не мы решаем, решают добытчики. Наверное, так и есть. Я специально изучал вопросы взаимодействия общества, бизнеса и органов государственной власти. На самом деле многие проекты в западных нефтяных компаниях ведут, прежде всего, инженеры-буровики. Вопрос: почему же мы не можем скопировать опыт Запада, тем более если это касается ТНК-ВР?

Есть определенные моменты, которые реализуем мы, есть моменты, которые реализует Сургутнефтегаз. И к этому еще стоит добавить, что в России по-прежнему остро стоит проблема слабой подготовки специалистов. А кадры, как известно, решают все.

**Строганов В.М.:**

– Если есть потребность в специалистах, значит, на них должен быть сделан спецзаказ, и организовать это – в наших силах. Давайте сформулируем для преподавательского состава перечень тех знаний и умений, которыми должны обладать выпускники вузов.

**Киселев П.В.:**

– Мы постоянно встречаемся с представителями университетов, с профессорско-преподавательским составом. У нас есть университеты, с которыми мы постоянно работаем, но этого, к сожалению, недостаточно, необходима еще и заинтересованность министерства образования. Однако я хотел бы вернуться к теме, с которой мы начали, – к взаимодействию с подрядчиками, а именно к тендерной процедуре. Если проводить тендер по одному параметру, а именно по цене, то это ни к чему хорошему не приведет. Все проекты надо оценивать в комплексе, то есть по их влиянию на общий процесс. И я думаю, что лучший доклад на конференции был представлен октябрьским «Пакером», потому что они четко обозначили свою позицию. Решение вопроса стоимости работ предполагает огромное количество рисков, которые нужно учитывать, а эти риски при планировании работ зачастую оказываются даже за рамками обсуждения. Мы эту проблему понимаем, и руководство наше ее видит. И, кстати, студентов надо учить, прежде всего, умению правильно оценивать риск с привлечением основ статистического



## МНЕНИЯ УЧАСТНИКОВ О КОНФЕРЕНЦИИ



**Богомолов Антон Вадимович,**  
начальник технологического отдела управления  
нефтеотдачи пластов и ремонта скважин  
РУП ПО "Белоруснефть"

– Недавно была конференция в Москве, откуда мы привезли в наше объединение методику оценки качества ремонта скважины. Здесь хотелось бы услышать о новом оборудовании, которое позволит работать с более высоким качеством.



**Косточенко Анатолий Иванович,**  
директор  
ООО "Завод "Югмаш"

– Я считаю, что такие конференции очень нужны. Ведь здесь поднимаются и обсуждаются вопросы, связанные с бурением, капитальным ремонтом скважин, предлагаются новые эффективные решения. Обмен опытом происходит не только с привлечением решений, представленных иностранными специалистами, но и на базе отечественных разработок. Среди участников много технологов, которые работают в производственно-технических отделах. По роду своей деятельности мне чаще приходится общаться со снабженцами, а на конференции узнаешь проблемы именно от технарей, которые могут грамотно поставить и объяснить задачу и предложить пути ее возможного решения.



анализа. Отсутствие этих знаний – еще один недостаток образования и наших сегодняшних подходов к делу. Я понимаю, что ничего идеального в мире нет, но, по крайней мере, мы к этому стремимся... В частности, у нас в компании действует система секторных закупочных групп. Я, например, участвую в группе по сервисному обслуживанию, и мы как специалисты в области бурения формируем политику закупок. Перед нами стоит задача оценивать квалификацию подрядчиков по представленным техническим спецификациям, а затем уже обсуждать все остальные вопросы.

**Строганов В.М.:**

– Бытует мнение, что у нас нет высококачественного нефтегазового сервиса. Но на пустом месте сложно создать что-то достойное, отечественный сервис надо выращивать, а те условия, которые предлагает ТНК-ВР, далеко не самые комфортные...

**Киреев А.М., генеральный директор ООО «Югсон-Сервис»:**

– Что касается работы с ТНК-ВР, то здесь имеются положительные сдвиги. Недавно в Москве прошел слет поставщиков ТНК-ВР, где были представлены победители в номинации «Постоянный поставщик». Этим компаниям выдан «золотой стандарт», то есть уже не требуется проводить переквалификацию перед каждым тендером, появляется возможность заключения долгосрочных договоров (до трех лет), приоритетного размещения объемов закупок. Я считаю, что ТНК-ВР сделала очень важный шаг в сторону поддержки поставщиков из сервисных компаний. К сожалению, со стороны других компаний такого пока нет, это, так сказать, единичный опыт. Сегодня конкуренция сводится к одному параметру – параметру цены. Все! Хотя должен отметить, что в Сургутнефтегазе, хотя и умеют считать деньги, но обращают внимание именно на функциональность оборудования, и поэтому часто именно мы выигрываем тендер.

Стоимость нашей продукции несколько выше, чем у конкурентов, но они ее знают, они с ней работают. Во всех остальных компаниях фактически лишь один критерий – цена, только цена.

**Киселев П.В.:**

– Сейчас мы стараемся перейти на более долгосрочные отношения, вводим стандартные, одинаковые для всех условия договоров. Кроме того, наша компания всегда готова сотрудничать с подрядчиками, предлагающими новые технологии. У нас есть программа внедрения новых технологий, в рамках которой мы привлекаем новых подрядчиков и поставщиков, предлагающих действительно передовые технологии или даже инновационные решения. И мы планируем создавать совместные программы. К сожалению, пока отсутствуют наработки, касающиеся организации совместных проектных команд. Но такой инструмент может быть использован, и мы, по крайней мере в области бурения, будем привлекать подрядчиков и поставщиков, чтобы совместно обсуждать какие-то проекты и их будущую реализацию, внеконкурсную организацию тестовых работ и т.д.

**Киреев А.М.:**

– Это очень правильный шаг, но Сургутнефтегаз опять опередил вас. Если мне не изменяет память, у нас с 2000 года действовала пятилетняя совместная программа, то есть на технических совещаниях специалисты Сургутнефтегаза определяли нам направления работ, а мы предлагали им предварительные решения и осуществляли дальнейшую разработку проектов. Финансирования с их стороны не было, и мы на собственные средства делали эту работу, но были уверены, что если мы сделаем ее хорошо, то наши услуги будут востребованы.

**Киселев П.В.:**

– На Западе, кстати, подобный подход встречается очень часто. К

примеру, канадская государственная программа SLIMHOLE DRILLING – бурение скважин малого диаметра. Чья это программа? И государственная, и частная, и университетская.

**Овчаренко А.В., старший технический эксперт отдела продукции для нефтегазовой промышленности ЗАО «ЗМ Россия»:**

– А кто инициирует эти программы?

**Киселев П.В.:**

– В Канаде, насколько я знаю, – государство. В США есть специальный институт.

**Строганов В.М.:**

– Так давайте создадим подобное учреждение. Хотелось бы также услышать мнение присутствующих здесь представителей других нефтегазодобывающих компаний. Например, Сургутнефтегаза.

**Дроздов В.В., заместитель начальника отдела ПО по ТИКРС ОАО «Сургутнефтегаз»:**

– Мы также работаем по системе тендеров, и у нас достаточно закрытая компания. Как мы выбираем подрядчиков? Мы готовим годовую целевую программу, затем смотрим, с какими подрядчиками уже работали, а с какими – нет. Многие сами обращаются к нам с предложениями. Если мы с компанией не работали и не покупали ее оборудование, то мы заключаем отдельный договор на проведение испытаний, требуем всю необходимую документацию, сертификаты. Некоторые обещают предоставить документацию, но в конце концов так и не появляются. У нас есть управление, которое занимается закупкой, для него определяющий фактор – цена. Для нас, сотрудников технической службы, вопрос цены – не главный. Мы хотим купить то, что лучше. Мы выбираем подрядчика, приглашаем участвовать в тендере, и если в техническом плане нас оборудование устраивает, то мы за него воюем и можем купить подороже.

## МНЕНИЯ УЧАСТНИКОВ О КОНФЕРЕНЦИИ

### **Строганов В.М.:**

– А вот, допустим, компания предлагает продукт, который на рынке – единственный. В этом случае все равно устраивается тендер?

### **Дроздов В.В.:**

– Нет. Если вся юридическая документация в порядке, то мы готовим документ, согласно которому этот продукт выпускается только одной компанией, и покупаем.

### **Реплика из зала:**

– *Есть ли у вас долгосрочные договоры?*

### **Дроздов В.В.:**

– Нет. Договор заключается на год. Нас это устраивает. Если заключать долгосрочные договоры, например на три года, технология может устареть, возможно, возникнут какие-то проблемы с оборудованием или появятся более эффективные технологии. Поэтому закупки делаем раз в полгода, а если что-то нужно срочно приобрести, то пишется докладная на имя генерального директора о разрешении заключить договор на закупку.

### **Киселев П.В.:**

– Мы поступаем довольно просто: отбираем компании-производители, обладающие собственным сервисным потенциалом, с этими компаниями заключаем поставочные договоры, а потом для конкретного объекта устраиваем что-то в виде мини-тендера на конкретную скважину или группу скважин или даже какой-то интервал в зависимости от того, что нам нужно получить. То есть должна быть определенная гибкость. У нас это называется стратегией комплектования.

### **Реплика из зала:**

– *Получается, что тендер выигрывает все-таки та компания, которая даст самую низкую цену.*

**Грошев В.Ф., менеджер проектов департамента бурения управления**

скважинных работ БН «Разведка и добыча» ОАО «ТНК-ВР Менеджмент»:

– Нет. Речь шла о КРС, там своя специфика. В ТНК-ВР появились долгосрочные отношения – это вызвано производственной необходимостью. Например, мы заключаем договор по большому бурению с владельцем станка и хотим, чтобы станок был хорошо оснащенным, модернизированным. А если контракт заключен всего на год, будет владелец станка вкладывать деньги в его модернизацию? Не будет. Поэтому у нас первые «долгосрочки» объективно и логично родились при найме бурового подрядчика, максимально 3+1+1 – до пяти лет. Договор включает программу модернизации, строительство инфраструктуры и т.д. Проводимая ТНК-ВР политика предполагает перевод и основного сопутствующего сервиса для бурения, и ЗБС на долгосрочную основу. Долгосрочный договор заключается с подрядчиком в том случае, если мы уже работали с этой компанией, знаем ее динамику, можем прогнозировать результат при выполнении определенных условий. Тогда, находя приемлемую цену, мы уже и сервисников переводим на «долгосрочку». Таким образом, ежегодно растет потенциал, повышается эффективность.

### **Строганов В.М.:**

– Видите, к чему снова пришли: подрядчика все-таки надо вырастить.

### **Реплика из зала:**

– *Сейчас идет процесс глобализации, и в итоге у вас должен остаться один-единственный подрядчик. Как тот же Shell, купивший месторождения: в одно и то же время является и владельцем, и подрядчиком.*

### **Грошев В.Ф.:**

– Государство не должно этого допустить. Чем характеризуется Сургутнефтегаз? Он практически не изменился ни по объему, ни по



**Гайнуллин Р.Н.,**  
руководитель службы  
сервисного обслуживания  
ООО "НПФ "Пакер"

– Служба сервисного обслуживания занимается внедрением и инженерным сопровождением нашего оборудования на скважинах заказчика. На этой конференции я во второй раз. В мае конференция также была достаточно продуктивной. Много нового и интересного мы услышали от своих заказчиков, любопытно было наблюдать за тенденциями развития в секторе нефтесервисных услуг. Меняется отношение заказчиков к подрядчикам. Заказчики стали с большим вниманием нас выслушивать и уже начали понимать наши проблемы, я считаю, именно благодаря общению в непринужденной обстановке, которое позволяет нам лучше понять друг друга. Практическая польза от мероприятия – огромная. На прошлой конференции мы услышали о проблемах Газпромнефти, касающихся производства многозонных ГРП. В связи с этим мы начали разрабатывать импортзамещающее оборудование для проведения данных операций и уже значительно продвинулись в этом направлении. Думаю, что в будущем году мы уже сможем это оборудование где-то испытать.





активам. Каким был в советское время, таким и остался. Что такое ТНК-ВР, как, впрочем, и некоторые другие компании? Скуплена, перекуплена. Площади есть, бурить некому. У нас был собственный сервис, который закрывал 70% объемов по бурению. Мы вынуждены были иметь и свой, и наемный сервис, однако это не позволяло эффективно работать. Поэтому приняли решение полностью перейти на одну схему – весь сервис наемный.

**Киселев П.В.:**

– На рынке появляются новые компании, и если они продемонстрируют хорошую работу, то мы вступим с ними в переговоры. На самом деле мы внимательно отслеживаем достижения многих компаний.

**Дроздов В.В.:**

– Мы работали с маленькой Волгоградской сервисной компанией «ИКФ-Сервис», о которой мало кто знал. Мы начали с ней работать, поддержали ее, компания стала развиваться. Сколько она продержалась? Немного. Очень скоро ее владельцу поступило предложение, от которого он не смог отказаться. Идет укрупнение. Создаются фирмы под эгидой какой-либо крупной компании. Когда Союз развалился, развалилась промышленность. Появились мелкие сервисные компании, а теперь потихонечку все будет укрупняться.

**Киселев П.В.:**

– Есть другой пример – «Интегра». Эту компанию изначально создавали как интегрированную сервисную компанию, однако большой и гигантской она так и не стала.

**Строганов В.М.:**

– Наверное, не хватает средств для создания крупных сервисных компаний и долгосрочных контрактов.

**Грошев В.Ф.:**

– Ну почему не хватает средств? Я приведу один пример. Работал в Пермском филиале ВНИИБТ Андос-

кин Владимир Николаевич – его многие знают. По сути, один человек смог оптимизировать конструкцию винтовых забойных двигателей – часть элементов взял с Пермского филиала, часть заказывал за рубежом. В Сургутнефтегазе, увидев хорошие показатели, за счет заказов позволили ему нарастить объемы и выйти на рынок. Пермский филиал как представлял эти разработки, так и сейчас представляет. Кого финансировать?

**Строганов В.М.:**

– Значит, надо воспитывать, поощрять, продвигать людей, которые рожают новые идеи.

**Грошев В.Ф.:**

– Человек ведет себя так, как ему позволяют себя вести. Государство должно создать систему, которая будет способствовать тому, чтобы такие, как Андоскин, проявляли себя. Он один смог составить конкуренцию всему Пермскому филиалу. Необходимо стимулировать таких активных и творческих людей, а вкладывать деньги в оставшиеся Пермские филиалы – это бесполезно.

**Дроздов В.В.:**

– Хочу отметить, что мы потратили много усилий и средств для улучшения характеристик продукции, выпускаемой Андоскиным. Сейчас мы работаем с Пермским филиалом ВНИИБТ, и их двигатели теперь работают не хуже.

**Реплика из зала:**

– Если государство не будет поддерживать фундаментальную и прикладную науку, то ее сегодня никто не будет двигать.

**Дроздов В.В.:**

– У нас есть свой институт, который проводит определенную работу. Но надо понимать, что весь бизнес в нашей стране, можно сказать, частный, и основная его цель – получение чистой прибыли. Никто из собственников не желает тратить деньги на ту же науку.

**Киселев П.В.:**

– На самом деле мы ведем ряд исследовательских работ. Но и сервисные компании также должны вносить свою лепту.

**Реплика из зала:**

– А где взять средства?

**Строганов В.М.:**

– Вы дайте им возможность зарабатывать, и они будут вкладываться в развитие, вы их тендерами просто душиите.

**Киселев П.В.:**

– Давайте создавать команды, давайте выделять финансирование, но чтобы при этом – пусть не сегодня и даже не завтра – была отдача. Любая технология создается для решения конкретных проблем конкретного проекта. Но, к сожалению, у нас не делается главное: не оцениваются конкретные проблемы и условия реализации проекта. Реализация сложных проектов требует 7-10 лет. У нас есть такие проекты. В ТНК-ВР это Ватьеганское месторождение, Русское месторождение, где вязкая нефтяная оторочка под газовой шапкой. Понятно, что здесь необходимы особые технологии, геологические изыскания.

**Строганов В.М.:**

– Недавно я был на технических совещаниях по КРС в Роснефти и Газпромнефти, там обсуждались возникшие проблемы. Потенциальным подрядчикам предлагают: берите и делайте работы за свои деньги, причем будет хорошо, если вы сделаете семь скважин просто даром, и только после этого мы вас пустим на тендер.

**Скачедуб А.А., технический директор ЗАО «Ренфорс»:**

– Причем, если вы и получите положительные результаты, вам все равно не оплатят вашу работу – наглость недропользователей не имеет границ. Если вы выполнили работы на семи скважинах и получили великолепные результаты, вам ска-

жут: ну, теперь мы вам предложим участвовать в тендере. Следующий этап: объявляется тендер, на котором вдруг появляется малоизвестная компания, которая за счет меньшей цены выигрывает его. И как тут работать?

**Киреев А.М.:**

– Кстати, Сургутнефтегаз при положительных результатах всегда неукоснительно оплачивает выполненную работу. На фоне всех остальных компаний это очень привлекательно.

**По каким правилам работают предприятия нефтегазовой промышленности России, кто и как их разрабатывает и совершенствует?**

**Строганов В.М.:**

– Поступило предложение обсудить в рамках нашего круглого стола еще один злободневный вопрос - положение дел в области стандартизации нефтегазовой отрасли России.

**Дроздов В.В.:**

– Сегодня одним из центральных документов, по которым мы работаем, являются правила безопасности в нефтяной и газовой промышленности<sup>1</sup>. Я считаю, что их нужно было пересмотреть еще лет 5-6 назад, а может быть, и больше. Сегодня Ассоциация буроподрядчиков<sup>2</sup>, вроде бы, взялась за подготовку новых правил, во всяком случае, они обратились с просьбой о подготовке замечаний и предложений. Что вы думаете по этому поводу?

**Киселев П.В.:**

– С Ассоциацией буроподрядчиков я тоже общался на эту тему. Если мы сделаем сейчас то, что они предлагают, то получим еще одни правила варианта 2003 года с рядом пунктов, противоречащих друг другу, с

ничем не подтвержденными цифрами. Необходимо, чтобы новые правила разрабатывал специалист, который сможет ответить на вопрос по каждому пункту, или чтобы этим занималась организация, которая в дальнейшем будет поддерживать эти правила, своевременно дополняя их. Действующие правила уже на выходе содержали ошибки, а с учетом того, что сейчас появилось много новых технологий, вопрос о пересмотре правил поставлен весьма своевременно. Но поручить это надо не общественной организации, а постоянно действующему государственному органу, который будет нести ответственность за их создание и внесение в них соответствующих дополнений и изменений. В конце концов, наша страна живет за счет нефти, и все вопросы, связанные с нефтедобычей, являются ключевыми. Но создание какого-то одного закона, одного документа, где будут учтены все технические регламенты, – это путь в никуда. Во всем мире существуют отдельные положения, которые закрепляют конкретные элементы – так называемые технические стандарты. Мы в своей компании такие стандарты разрабатываем.

**Реплика из зала:**

– Сейчас многие компании занялись разработкой собственных стандартов. Но ключевые, основополагающие моменты должны быть общепринятыми.

**Строганов В.М.:**

– На конференции прозвучало выступление представителя ОАО «НК «Роснефть», где уже была затронута тема отсутствия общегосударственных стандартов. Пусть это повлечет за собой большие проблемы, но надо ввести запрет или хотя бы ограничения на разработку и применение каждой компанией собственных стандартов. У всех

должна быть возможность разговаривать на одном языке.

**Киселев П.В.:**

– Я считаю, что собственные стандарты в компании, особенно такой, как ТНК-ВР, – это необходимость. У нас много зарубежных проектов, и работать в их рамках, не усовершенствовав систему стандартов, мы просто не можем. Следует ввести рабочие стандарты, которые будут соответствовать общепринятой мировой инженерной практике. Есть мировые стандарты высшего порядка, которые включают ключевые требования государства и общества к конструкции скважины, ее надежности и безопасности. Однако в таких известных компаниях, как Shell и Schlumberger, прекрасно развита и система собственных стандартов. Согласитесь, есть вещи, которые надо стандартизировать на отраслевом государственном уровне, а, к примеру, требования к тем же пакемам – это наши внутренние требования.

**Строганов В.М.:**

– Кто будет определять, какие именно требования могут формировать сами компании?

**Реплика из зала:**

– А кто сегодня отвечает за нефтяную промышленность в стране? И кто будет инициировать этот процесс? Министерство промышленности? Никто...

**Никитин С.Н.:**

– За что в нашей стране отвечает министерство промышленности? Министерство, которое должно отвечать за состояние и развитие нефтегазовой отрасли, по-моему, не имеет никаких обязательств. Его деятельность практически не видна.



<sup>1</sup> Правила безопасности в нефтяной и газовой промышленности ПБ 08-624-03, утверждены Постановлением от 05.06.03 г. № 56.

<sup>2</sup> Ассоциация буровых подрядчиков – некоммерческая организация, учрежденная юридическими лицами, являющимися коммерческими организациями, для содействия ее членам в достижении целей. Основными целями деятельности Ассоциации являются: координация деятельности членов Ассоциации в части эффективного осуществления буровых работ; представление и защита интересов членов Ассоциации на национальном и международном уровне по имущественным, общеэкономическим, эксплуатационным, техническим и правовым проблемам.



**Киселев П.В.:**

– Я как инженер отвечаю за промышленную безопасность, которая является неотъемлемым свойством объектов. Ее можно оценить, с одной стороны, возможными последствиями того, что может случиться, а с другой – вероятностью этого самого случая, то есть двумя вполне измеримыми инженерными факторами, которые можно просчитать. Но когда я открываю раздел закона о промышленной безопасности, касающийся состояния объекта, я прихожу в ужас. Как можно так оценивать состояние объекта?

**Реплика из зала:**

– Состояние объекта иногда определяется халатным отношением сотрудников к работе.

**Воронин И.В.,** главный инженер Федоровского УПП и КРС ОАО «Сургутнефтегаз»:

– Безопасность при наличии халатности никакой линейкой не измерить. Есть правила, и они должны выполняться.

**Реплика из зала:**

– Контроль за работой и дисциплиной сотрудников – это лишь часть системы безопасности. Кроме этого, существует много других нюансов уже на проектом уровне. Кто оценит качество проекта?

**Дроздов В.В.:**

– Существует госэкспертиза, и это серьезный орган, с которым мы с вами работаем. От этого никуда не денешься.

**Грошев В.Ф.:**

– Кто знаком с федеральным законом о промбезопасности<sup>1</sup> и Градостроительным кодексом Россий-

ской Федерации? Вот с чего надо начинать, а мы говорим о правилах. Если эти два закона реально исполнять, то отрасль не введет ни одну скважину. Эти законы не состыкованы между собой (я уж не говорю о стилистике). Кто писал градостроительный кодекс? У нас все делается незаконными методами, и все мы об этом знаем. В рамках страны нет основополагающих законов, действующих реально, а не в теории.

**Киселев П.В.:**

– Скорее всего, нужен нефтяной кодекс, тем более в такой стране, как наша.

**Строганов В.М.:**

– Мы знаем, что у нас есть серьезные проблемы, мы о них говорим, но остается открытым вопрос о том, что нам надо сделать, чтобы изменить сегодняшнее положение дел.

**Калинин В.В.,** первый заместитель директора ООО «ВолгоградНИПинефть»:

– Надо начать с базы – правил безопасности в нефтяной и газовой промышленности. Они постоянно должны совершенствоваться, и этим постоянно должен кто-то заниматься.

Существует только один выход: объединиться всем крупным нефтедобывающим компаниям и решать проблему сообща. При этом хочу отметить еще один момент. Наши правила противоречат друг другу, не говоря уже о подзаконных актах (Постановления №145<sup>3</sup> и №87<sup>4</sup>). Полным безумием является то, что скважину отнесли к гражданскому строительству. Надо решить, по какому пути мы идем. Либо относим скважину к капитальному строительству и пытаемся соответствовать тому же постановлению №87 вплоть до того,

чтобы вести двухстадийное проектирование и разрабатывать проектную документацию (ТЭО), а для каждой организации писать рабочую документацию, то есть регламенты, программы – растворные, долотные, цементные. Либо оставить старый вариант и сам проектный документ не доводить до абсурда в соответствии с требованиями 87-го постановления, а проработать пакет с нормальной, понятной детализацией не фактических, а принципиальных позиций, таких как схема расположения оборудования, обвязки и прочего. Это очень важный момент. По моему мнению, надо остановиться на старом варианте, но макет нужно доработать и излишнюю детализацию, которая была в старом макете, убрать.

**Строганов В.М.,** генеральный директор ООО «НПФ «Нитпо»:

– Все хорошо, понятные слова... Но кто должен это делать?

**Калинин В.В.:**

– На протяжении двух лет я переписываюсь с Ростехнадзором и с министерствами регионов, поскольку они сейчас отвечают за экспертизу. Ни одного четкого ответа на мои предложения по дополнениям к правилам мне не дали.

**Грошев В.Ф.:**

– Уже много раз звучал один и тот же вопрос: кто должен это делать. А кто делает это во всем мире, как урегулированы правила игры в определенных секторах мировой экономики?

**Голоса из зала:**

– Государство!

**Строганов В.М.:**

– Если во всем мире этот вопрос находится в ведении государства,

<sup>1</sup> Федеральный закон от 21 июля 1997 г. N 116-ФЗ "О промышленной безопасности опасных производственных объектов" (с изменениями от 7 августа 2000 г., 10 января 2003 г., 22 августа 2004 г., 9 мая 2005 г., 18 декабря 2006 г.), принят Государственной Думой 20 июня 1997 года.

<sup>2</sup> Градостроительный кодекс Российской Федерации № 190-ФЗ, принят Государственной Думой 22 декабря 2004 года, одобрен Советом Федерации 24 декабря 2004 года.

<sup>3</sup> Постановление от 5 марта 2007 г. № 145 "О порядке организации и проведения государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий".

<sup>4</sup> Постановление Правительства РФ от 16 февраля 2008 г. № 87 "О составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию".

значит, необходимо донести до наших чиновников соответствующую информацию.

**Грошев В.Ф.:**

– Сколько писем писали в Ростехнадзор и в министерство о несовершенстве и несоответствии градостроительного кодекса, но воз и ныне там.

**Реплика из зала:**

- *Значит, нужно менять людей.*

**Дроздов В.В.:**

– Есть предложение. Давайте настойчиво приглашать на следующие конференции представителей органов Ростехнадзора и министерства.

**Никитин С.Н.:**

– Вы знаете, мы этим занимаемся постоянно и очень настойчиво. Но в кулуарах они говорят, что, мол, мы приедем, а нас будут клевать со всех сторон.

**Реплика из зала:**

– *Мы хотим знать, над какими вопросами они работают, как они продвинулись. Собираются они работать или не собираются?*

**Никитин С.Н.:**

– Такое впечатление, что и не продвинулись, и не собираются.

**Реплика из зала:**

– *Предлагаю, когда вы собираете конференцию, разослать письма в соответствующие государственные органы. Не дали ответа, вы в своем журнале об этом напечатайте.*

**Никитин С.Н.:**

– Именно так мы неоднократно и делали. Причем всех адресатов еще и обзванивали. Могу точно сказать, где утонуло одно письмо, где утонуло другое.

**Киселев П.В.:**

– В любом случае мы будем продолжать выходить с предложения-

ми на Ростехнадзор и министерство. Мы должны знать, каковы основные проектные решения, которые необходимо рассматривать как часть проектно-технологического документа по разработке месторождения.

**Калинин В.В.:**

– Нужно для всех регионов России сформулировать единый подход к проектированию. Пусть он для начала будет не идеальным, в дальнейшем будем его дорабатывать. А пока нет единого подхода, абсолютно все трактуют законодательство по-своему. Больше того, скажу: как правило, разрешение на строительство дается на основе субъективного, а иногда и просто безумного подхода к проектированию.

**Строганов В.М.:**

– В заключение хотелось бы подвести итоги нашего круглого стола.

Во-первых, как мы видим, отношения между недропользователями, с одной стороны, и сервисными компаниями и поставщиками продукции, с другой стороны, складываются по-разному. Обе стороны окажутся в несомненном выигрыше лишь в том случае, если у них получится договориться. И мы надеемся, что сегодняшнее общение дало им возможность высказаться, понять мотивы тех или иных действий каждой из сторон и в дальнейшем поможет им прийти к взаимопониманию.

Во-вторых, я думаю, что все участники круглого стола понимают, что наша сила в единстве. Объединившись, можно добиться многого: и пересмотра несовершенного законодательства, и мотивации отдельных госслужащих, нежелающих выполнять свои прямые обязанности. Осталось лишь договориться, как это лучше сде-

лать, ведь действовать надо сообща, слаженно и инициировать данные процессы должны все заинтересованные лица без исключения.

**Никитин С.Н.:**

Здесь много говорилось о том, что проблемы отрасли можно решить, лишь объединив усилия всех заинтересованных сторон. Именно сейчас наше издание, подключив экспертов нефтегазового сообщества, совместно с Торгово-промышленной палатой России формирует аналитическую записку в адрес правительства РФ по проблемам развития отечественного нефтегазового сервиса. Предлагаем всем вам включиться в диалог с правительством, ответив на представленный перечень вопросов, сформулировав свои предложения, замечания, комментарии. Мы со своей стороны готовы сделать данную информацию максимально открытой, опубликовав ее на страницах нашего журнала.

*“Заговори, чтоб я тебя увидел...”.* Этот великолепный афоризм приписывают Сократу. Как много возможностей таит в себе, казалось бы, простая и обыкновенная вещь – общение. И круглый стол, пожалуй, является одним из наиболее эффективных способов для тех, кто желает сотрудничества, а не противостояния, кто стремится найти оптимальный способ сосуществования. Именно в рамках круглого стола у каждого появляется возможность не только высказаться, но и услышать мнение других. Возможно, понадобится время, чтобы обдумать услышанное, проанализировать сказанное, взвесить все за и против, и уже тогда, сделав определенные выводы и приняв общее взаимовыгодное решение, действовать без промедления.