

Инициатива «Шелл» по привлечению российских поставщиков

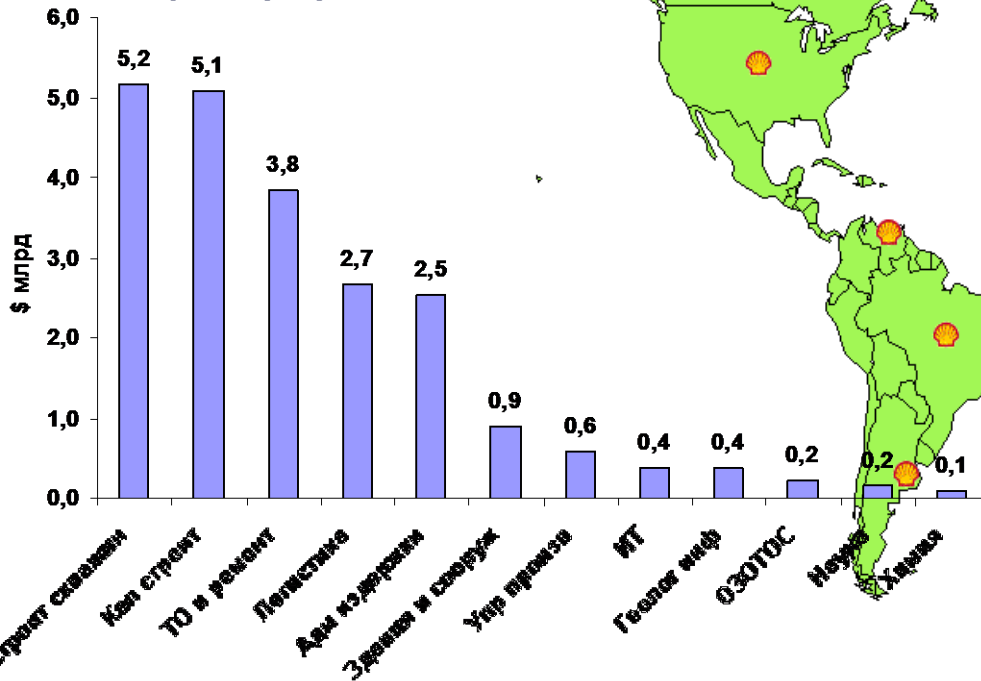
О. Бородина
Директор по контрактам и МТО
в России и СНГ



«Шелл» - Разведка и Добыча

- ✓ Добывающие предприятия в 36 странах мира
- ✓ 2,5% мирового производства нефти и 3% природного газа (уровень добычи в 2008г. - 3,170 тыс. бар/д)
- ✓ Выручка в 2008г.: \$ 458 млрд, Чистая прибыль, скорректированная в соответствии с текущими закупочными ценами: \$ 31,3 млрд
- ✓ Капитальные вложения в 2008г.: \$ 38,4 млрд, более \$ 15 млрд – в Разведку и Добычу
- ✓ Затраты на приобретение товаров и услуг для нефтедобычи в 2008г. – \$ 22,4 млрд
- ✓ Более 80% работ выполняется подрядными организациями

Затраты на приобретение товаров и услуг в 2008г.



Опыт «Шелл» в России



Отдел по привлечению российских предприятий «Шелл»

- ✓ Создан в январе 2007г.



“Сахалин Энерджи Инвестмент Компани” (Проект Сахалин II)

- ✓ Крупнейший интегрированный нефтегазовый проект
- ✓ Требования по российскому участию закреплены в СРП
- ✓ Российские технологии и оборудование используются как на суше, так и на шельфе
- ✓ Сумма присужденных российским компаниям контрактов составила более 13,2 млрд. долл.



“Салым Петролеум Девелопмент” (Салымская группа месторождений)

- ✓ Требования по российскому участию не закреплены законодательно, однако..
- ✓ Доля российских подрядчиков по сервисным контрактам составляет 85%, доля российских материалов - 75%
- ✓ Лучшие показатели по бурению в «Шелл» (рекорд – 5,6 дней)
- ✓ Ряд совместных разработок с российскими предприятиями в области строительства и эксплуатации скважин

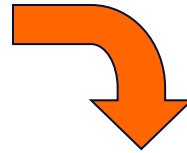
Опыт работы с российскими подрядчиками

- Стандартизированные, оптимизированные, простые, надежные технологии, отвечающие поставленным задачам
- Сильная научная база и многочисленные собственные разработки
- Динамичное развитие, значительные инвестиции в основные фонды
- Наличие свободных технических и людских ресурсов
- Успешная работа в рамках процедур и стандартов «Шелл»
- Конкурентоспособные цены и сроки поставки
- Отсутствие ограничений на экспорт в страны, в отношении которых введено эмбарго

Отдел по привлечению российских предприятий

Цель

Обеспечить компаниям Группы «Шелл» беспрепятственный доступ к отечественным товарам и услугам для нефтедобычи



Направления деятельности

- Поддержка российским предприятиям, участвующим в тендерах компаний Группы «Шелл», информирование о предстоящих тендерах и помощь в заполнении документации
- Обучение по контрактным и тендерным процедурам, существующим в «Шелл», требованиям к ОЗОТОС и СМК
- Распространение информации о российских компаниях и продукции среди компаний Группы «Шелл»
- Организация и проведение технических аудитов (Глобальная Пред-квалификация)
- Поиск новых отечественных технологий нефтедобычи и их продвижение внутри «Шелл»

Первые результаты

Поставки линейных и обсадных труб и буровых долот в Сирию, Нигерию, Оман



Технические испытания ЭЦН, PDC долот, систем расширителей труб в Омане и Нидерландах



Глобально одобренные поставщики трубной продукции, фонтанной арматуры



Инвестиции в инновационные технологии



Shell Technology Ventures

- Инвестиционная компания
- «Шелл» - главный акционер
- Портфель из более, чем 30 инновационных технологий в области нефтедобычи
- Более подробная информация:
www.shelltechnologyventuresfund1.com



Возможные формы сотрудничества

- Организация СП с STV
- Посредничество при организации СП с другими производственными компаниями
- Покупка патента

Российская компания - разработчик

- Заинтересованность в развитии и продвижении технологии
- Прозрачная структура собственности
- Способность вести коммуникацию на английском языке
- Наличие бизнес-плана по развитию и внедрению технологии

Технологии

- Области: Строительство скважин, геофизические исследования, повышение нефтеотдачи
- Инновационность: возможность получения существенной экономии времени или финансовых затрат
- Опробованность технологии: наличие результатов лабораторных или полевых испытаний
- Четкие права собственности на патенты

Сложности в организации экспорта российской продукции

- Спецификации основаны на международных стандартах (API, ISO) и иногда на внутренних стандартах «Шелл»
- Тендерная документация и ВСЕ подтверждающие документы должны быть переведены на английский язык и предоставлены в полном объеме
- Законодательство и практика некоторых стран предполагают наличие местного агента
- Необходимость обеспечения сервисной поддержки оборудования (иногда требуется наличие ремонтной базы в регионе)
- К системе ОЗОТОС подрядчика предъявляются жесткие требования, что зачастую является причиной дисквалификации
- Зачастую цены российских производителей неконкурентоспособны по сравнению с китайскими и западными производителями

Контакты Отдела по привлечению российских предприятий

Ольга Бородина

**Директор по контрактам и МТО
в России и СНГ**

Olga.Borodina@shell.com

Tel: +7 495 5189721

Елена Зюдина

**Специалист по привлечению
российских предприятий**

Elena.Zyudina@shell.com

Tel: +7 495 792 3550 ext 1429

Андрей Бруслов

**Советник по привлечению
российских предприятий**

Andrey.Bruslov@shell.com

Tel: +7 495 792 35 50 ext 1272