

ОБМЕН ИДЕЯМИ — ХОРОШАЯ ИДЕЯ

Барьеры внешнеэкономических санкций ограничили импорт нефтегазового оборудования и доступность зарубежных технологий. Импортозамещение стало одним из ключевых трендов.

Между тем новые реалии отнюдь не ставят крест на международном сотрудничестве в производственной сфере. В его продолжении заинтересованы профессионалы по обе стороны барьера. Правда, организовать эффективное взаимодействие стало сложнее.

Одним из наиболее эффективных инструментов информационного обмена и установления деловых связей традиционно являются международные выставки. Для представителей нефтегазовой отрасли России это, прежде всего, выставка «НЕФТЬ И ГАЗ» / MIOGE, которая давно зарекомендовала себя как эффективная переговорная площадка. Именно здесь завязываются партнерские отношения, которые развиваются потом на протяжении многих лет. Причем не только в области нефте- и газодобычи, но и в сферах производства оборудования и развития инфраструктуры. В условиях санкций роль и привлекательность выставочной площадки стала еще более значимой: здесь можно напрямую обсудить проекты локализации и трансфера технологий.

В преддверии выставки «НЕФТЬ И ГАЗ» / MIOGE 2017 года ее организаторы — Группа компаний ITE и «Нефтегазовая Вертикаль» — начали совместный информационный проект «Технологии без границ».

На страницах журнала будет опубликована серия интервью с постоянными участниками и членами оргкомитета Российского нефтегазового конгресса RPGC, проводимого параллельно с выставкой. Сегодня наш гость — исполнительный вице-президент группы компаний «НьюТек Сервисез», профессор Российского государственного университета нефти и газа (НИУ) им. И.М.Губкина Валерий БЕССЕЛЬ.

ИНТЕРВЬЮ

ВАЛЕРИЙ БЕССЕЛЬ

Исполнительный вице-президент
группы компаний
«НьюТек Сервисез»



«Варел-НТС», завод в Кургане

Ред.: Валерий Владимирович, введенные в отношении нашей страны внешнеэкономические санкции выдвинули на первый план задачу импортозамещения. Причем оказалось, что мы не производим широчайшую номенклатуру продукции. Как такое могло случиться?

В.Б.: В свое время мало кто мог предположить, что Советский Союз прекратит существование в декабре 1991 года. У нас не было опыта жить в рыночных условиях, были только наивные представления о том, что рынок очень быстро всё сам отрегулирует и раставит на свои места. Конечно, технический и технологический потенциал Советского Союза был огромен — СССР был одной из двух сверхдержав в мире. Напомню, что одной из важнейших характеристик сверхдержавы является способность производить весь спектр научно-технической и высокотехнологической продукции для собственного жизнеобеспечения и на экспорт.

В результате революционных изменений 1991 года к власти в государстве и владению основными государственными активами пришли элиты, которых многие эксперты совершенно справедливо относят к так называемой «компрадорской буржуазии», практически не связанной со страной, откуда они в кратчайшие сроки откачивали (ни в коем случае не путать со словом «зарабатывать») колоссальные деньги. Техническое и технологическое развитие страны практически остановилось на 10 лет, и сейчас это выросло в огромную так называемую отложенную проблему технологического отставания России от развитых стран.

В начале 2000-х годов ситуация стала меняться в лучшую сторону, так как к власти в стране пришли «государственно-образующие» элиты. Однако кардинально ситуацию в промышленном производстве это не изменило, ведь практически все собственники бывших государственных активов остались прежними.

Основные элиты 1990-х годов, теперь уже переквалифицировавшись в «капитанов российского бизнеса», продолжали по старой привычке инвестировать «корот-

кие деньги» только в те бизнес-проекты, которые давали наивысший рост вложенного капитала в самые сжатые сроки.

К сожалению, производство нефтегазового оборудования, равно как и весь нефтегазовый комплекс такой огромной страны, как Россия, развивать на «короткие» и «дорогие» деньги невозможно. Как результат, мы столкнулись с проблемой, когда внутреннее производство нефтегазового оборудования и инструмента стало отставать от растущих потребностей нефтегазового комплекса страны.

Ред.: А не сгущаете ли вы краски? Ведь российские нефтегазовые компании активно развиваются...

В.Б.: Рыночное перестроение нефтегазового комплекса у нас, действительно, произошло, а вот производство нефтепромышленного оборудования — то, чем в свое время славился Советский Союз, который производил весь спектр оборудования, — упало.

Попытки возродить производство с нуля приводили к резкому удорожанию даже технически совершенного продукта, так как он начинает быть доступным по цене только в момент начала серийного производства, до которого еще надо дожить.

Без помощи добывающих компаний выйти на серию невозможно, так как они — заказчики. Но эти компании, пользуясь рыночной ситуацией, рисковать, как правило, не хотели и закупали на открытых тендерах все необходимое оборудование у иностранных производителей.

Наука и производство могут развиваться только в условиях, когда они востребованы и их продукцию покупают. А как провести НИОКР и опытно-промышленные испытания, если объявляется тендер на приобретение оборудования, а нет ни времени, ни денег на развитие, потому что добывающим компаниям срочно нужно купить оборудование по оптимальной цене? Да еще в условиях, когда заказчик перекладывает на тебя максимум ответственности за возможную неудачу...

Поэтому, с учетом реалий свободного рынка, приходят на тен-

дер компании из США, Европы, Китая, Индии, стран Юго-Восточной Азии и продают свой продукт по оптимальному для заказчика критерию «цена–качество».

Производство нефтегазового оборудования, равно как и весь нефтегазовый комплекс такой огромной страны, как Россия, развивать на «короткие» и «дорогие» деньги невозможно

Часто задают вопрос: а почему же мы так не можем? Приходится объяснять, что, например, такая компания — лидер нефтесервисного рынка, как Schlumberger, порядка 10% своего бизнеса имеет в странах СНГ, то есть в странах

Наука и производство могут развиваться только в условиях, когда они востребованы и их продукцию покупают

с переходной экономикой (от плановой к рыночной), а весь остальной бизнес эта компания делает в странах с устойчивой и стабильной экономикой, что дает ей возможность постоянно развиваться.

Выход на международные рынки — дело крайне непростое и долговременное, так как всё везде давно сбалансировано

А наши компании, традиционно ориентированные на внутренний рынок, от него всецело и зависят. Выход же на международные рынки — дело крайне непростое и долговременное, так как все везде давно сбалансировано.

Можно понять и наши нефтегазовые компании, от стабильной работы которых во многом зависят как бюджет России, так и ВВП. Экспортный потенциал на 60–65% у нас формируется за счет продажи углеводородного сырья, не потому, что у нас нет иного продукта, просто объем других рынков для нашей продукции кратен ниже.

Отвоевывать мировые рынки у конкурентов, давно там присут-

ствующих, — дело непростое, но заниматься этим надо. Пока же именно наша отрасль дает основные валютные поступления, необходимые для модернизации экономики страны.

Нефтяные компании платят налоги, акцизы, налог на добычу полезных ископаемых... В принципе, им не до развития нефтесервисного рынка, хотя они всецело от него зависят.

Отвоевывать мировые рынки у конкурентов, давно там присутствующих, — дело непростое, но заниматься этим надо

Приведу пример. В отрасли по количеству получаемых в год патентов есть два мировых лидера — компании Schlumberger и PetroChina. PetroChina — это быстрорастущая добывающая компания, и наши китайские партнеры инвестируют огромные деньги в ее развитие. А Schlumberger — это нефтесервисная компания, которая имеет worldwide соглашения со всеми мировыми лидерами нефтегазодобычи, в том числе с Shell, BP, Total и т.д.

Ментальность менеджмента Schlumberger такова, что деньги, которые они зарабатывают, прежде всего тратятся на развитие и создание новых технологий

Ментальность менеджмента Schlumberger такова, что деньги, которые они зарабатывают, прежде всего тратятся на развитие и создание новых технологий. Эти технологии в первую очередь пойдут на удовлетворение потребностей той компании, которая их заказала — например BP, а потом эти технологии и техника будут тиражироваться по всему миру. Поэтому Schlumberger так активно развивается — у них есть деньги для этого, и деньги эти они зарабатывают на заказчиках.

Мы, к сожалению, такими ресурсами не располагаем. Одна из причин недостаточных инвестиций в российский нефтесервисный рынок состоит в том, что надо

ждать как минимум 5–10 лет, чтобы на вложенные деньги получить доход. А ментальность многих «капитанов российского бизнеса» осталась такой же, как в середине 90-х годов прошлого века, — образно говоря, на вложенный миллиард через год надо получить как минимум два.

Сейчас политические реалии таковы, что в мире идет жесточайшая конкурентная борьба. Как бизнес-партнер Россия нужна Китаю, Индии, странам СНГ и Юго-Восточной Азии, странам Европы, Турции, ряду стран Ближнего и Среднего Востока, там, где мы традиционно присутствовали еще со времен Российской Империи. Мы как конкуренты, прежде всего, не нужны США — здесь и есть причина нескончаемых санкционных ограничений. Это неизбежный процесс обычной конкурентной борьбы, обострившейся в последние годы. Ключевой тезис диалектического материализма «Бытие определяет сознание» никто не отменял.

На самом деле США и европейские страны не прекратили экспорт в Россию оборудования, он продолжается. Они выбирают точно компании и регионы, которые составляют основу российского бизнеса, и именно эти компании и регионы подпадают под санкции.

Например, уникальное Южно-Киринское месторождение на сахалинском шельфе с огромным объемом доказанных запасов, которое значительно повышает привлекательность России как сырьевой державы для стран Азии. Именно это месторождение в 2014 году подпало под адресные санкции США и Евросоюза, потому что это глубоководное месторождение, расположенное в замерзающем море.

Добывать там нефть и газ можно круглогодично, только используя подводное оборудование — то, что мы когда-то начинали производить в бывшем Советском Союзе, и то, что мы потом никогда не пытались произвести, потому что это высокотехнологичное и дорогостоящее оборудование, производство которого требует огромных и долгосрочных инвестиций. Сейчас нам снова придет-

ся возвращаться к этому вопросу, но время-то потеряно!

Ред.: *Такое оборудование сейчас только импортируется?*

В.Б.: Да, только импортируется. Производят такое оборудование компании Cameron, FMC, международные гиганты, использующие очень серьезные технологии, которые необходимо применять, поскольку речь идет об экологической и безопасной добыче.

Как решить эту проблему? Для того, чтобы попытаться произвести это оборудование, требуются огромные консолидированные усилия всей страны.

Люди, которые понимают, как организовать производство данного оборудования, у нас есть — талантливые ребята из России и стран СНГ работают в этих компаниях на различных позициях. Если им сделать «предложение, от которого они не смогут отказаться», то есть предложить условия лучше, чем в Cameron и FMC, то, уверен, они с удовольствием перейдут на работу к нам.

А самое главное — нужно создать производственную площадку с участием государственных компаний и частного бизнеса, с привлечением всех еще оставшихся в этом секторе бизнеса компаний из России и стран СНГ, способных производить подобные технологии. Надо начинать учиться тратить деньги «вдолгую».

К счастью, сейчас меняется ментальность людей, приходят другие инвесторы и молодые талантливые специалисты, которые осознают, что им жить и развиваться в этой стране и что Россия — не просто «поляна для кормления», а это их страна, где они будут растить своих детей и внуков. И таких людей становится всё больше и больше.

Могу привести множество примеров, когда люди, у которых на сотни порядков денег меньше, чем у «капитанов» нашего бизнеса, тратят свои сбережения не на покупку яхт и замков в Англии или еще где-то, а приобретают буровые станки, создают производственные площадки и начинают производить здесь высокотехнологичное оборудование. И один из примеров, которым я горжусь, —



Долота НТС в процессе изготовления

это наша компания «НьюТек Сервисез». Мы всю свою жизнь проработали в нефтесервисном бизнесе, никогда и ни от кого не получали ни скважин, ни заводов — все зарабатывали сами.

Ред.: Как зарабатывали?

В.Б.: Кроме высокотехнологичных сервисных услуг, которые мы постоянно оказываем заказчику при строительстве скважин, мы создали в России четыре завода по производству бурового оборудования и инструмента — завод полного цикла по производству долот PDC в Кургане, завод по производству винтовых забойных двигателей, буровых ясов и другого скважинного оборудования в Перми, производственную площадку в Самаре для систем скважинной телеметрии с электромагнитными каналами связи и производственный центр в Нижневартовске, где мы собираем, тестируем и обслуживаем телеметрические системы с гидравлическим каналом связи.

Сейчас мы серьезно трудимся над созданием производства обо-

рудования для закачивания скважин и работы в обсаженных стволах. Для того, чтобы это оборудование не выдумывалось с нуля, в 2015 году мы создали компанию Frontier Oil Tools с заводом в Хьюстоне, пригласили туда высококвалифицированных специалистов, имеющих огромный опыт работы в ведущих международных компаниях. Создали первые образцы, которые успешно применили при креплении сложных S-образных скважин, строившихся для добычи углеводородов из ачимовских отложений здесь в 2016 году.

От момента создания нового производства до момента опытно-промышленного внедрения в России прошло чуть более года — отличный для нашей отрасли результат! Теперь мы начали предлагать уже испытанное оборудование нашим заказчикам, и, как только спрос на него достигнет планируемой величины, мы тут же данное производство разместим здесь — либо расширим один из наших заводов, либо купим новую производственную

площадку и будем изготавливать в России это оборудование. Таким образом, мы оптимизируем и по времени, и по деньгам процесс создания нового оборудования.

Как исследователь, имеющий непосредственное отношение и к науке, и к разработке технологий, могу сказать, что это полное безумие начинать выдумывать все самим. Все и всегда всё лучшее берет друг у друга.

Как бизнес-партнер Россия нужна Китаю, Индии, странам СНГ и Юго-Восточной Азии, странам Европы, Турции, ряду стран Ближнего и Среднего Востока

Если я работаю в некоей компании, которая производит буровые долота, все мои патенты принадлежат этой компании, если я ухожу из этой компании, все мои знания остаются при мне. Мне достаточно что-то улучшить — и вот уже мы имеем более совершенное оборудование, которое не подпадает под патентную защи-

ценность предыдущего образца. Это знают все, и все в мире используют.

Наши китайские партнеры при производстве своих систем вооружений и космической техники постоянно используют российские образцы. Американские партнеры, производя лучшие в мире гидравлические забойные машины, не стесняются говорить, что винтовые забойные двигатели и турбобуры — это изобретения советских ученых. Наши европейские партнеры, создавая исследовательский центр термоядерной энергетики во Франции, постоянно говорят, что «Токамак» — изобретение советских ученых. Так развивается весь мир.

Совершенно не важно для заказчика, кто этот товар придумал, довел его до массового производства. Важно, чтобы он всегда был доступен для потребления и предлагался по приемлемой цене

Поэтому, если глубоко задуматься, то локализация и импортозамещение — это, по существу, одно и то же. Если вы берете зарубежный образец, который не защищен патентом, и начинаете его производить, одновременно модернизируя и адаптируя под местные условия, то это и есть локализация производства. А импортозамещение — это процесс замещения импортируемого товара на производимый в России или странах Таможенного Союза товар.

Руководители компаний, думающие о перспективах развития бизнеса в условиях жесточайшей конкуренции, прекрасно понимают, что усилия и затраты на участие в выставке окупятся сторицей

Совершенно не важно для заказчика, кто этот товар придумал, довел его до массового производства. Важно, чтобы он всегда был доступен для потребления и предлагался по приемлемой цене.

Также очень важно, чтобы рядом с этим товаром всегда были сервисные инженеры производи-

теля, которые могли бы помочь заказчику применять его с максимальной пользой и вносить в товар все необходимые заказчику изменения и улучшения. И тогда всем будет хорошо — и государству, и заказчику, и производителю.

Ред.: *Насколько в организации такого обмена полезны выставочные площадки?*

В.Б.: Раньше я относился к выставочной деятельности негативно, не понимал, зачем она нужна. Сейчас абсолютно изменил свою точку зрения — вижу, что это помогает. Всегда с удовольствием участвую и в оргкомитете выставки MIOGE, и в программном комитете Российского нефтегазового конгресса / RPGC, выступаю на конференциях, рассказываю об опыте нашей компании по реализации наиболее интересных проектов в отраслевых журналах, поддерживаю перспективные работы молодых специалистов. Это очень важный элемент создания правильного информационного пространства для нефтегазовой отрасли.

С огромным уважением отношусь к тому, что делает ITE. Компания одной из первых смогла показать, что специализированные отраслевые выставки являются отличной платформой для общения специалистов из разных стран, передачи знаний и технологий.

Выставка MIOGE — очень хорошая демонстрация того, что делается на рынке в настоящий момент, что рынок может предложить заказчиком. У людей есть возможность презентовать свою продукцию и не просто показать образцы, а проводить семинары, рассказывать о перспективах использования продукции, чтобы специалист, который пришел к вам, понял, какие перспективы может дать оборудование через год, через два, и работал бы с вами с удовольствием.

Ред.: *Ваше мнение: что лучше — бизнес-миссия или выставка?*

В.Б.: Мне ближе выставочный формат. Как показывает практика, все представители компаний, производящих долота, убеждают заказчиков, что именно их долота

лучшие в мире, и даже могут приплясывать и петь в процессе бурения. А на выставке, где представлены долота практически всех компаний-производителей, у меня, как у специалиста, может сложиться понимание, какие компании я приглашу на тендер, как и с кем в сотрудничестве мне выстроить всю технологическую цепочку — от геологоразведки и бурения до переработки нефти. Вот в чем отличие выставки, особенно отраслевой.

Ред.: *Как вы отнеслись к тому, что в 2017 году выставка «НЕФТЬ И ГАЗ» / MIOGE переезжает на другую площадку?*

В.Б.: На мой взгляд, абсолютно правильное решение. «Крокус Экспо» удобнее с точки зрения логистики. Привычная нам площадка «Экспоцентра» расположена в центре Москвы, со всеми вытекающими отсюда проблемами — недостатком выставочных площадей, отсутствием или ограниченностью мест для парковки автомобилей и т.д.

Трудные времена пройдут, как это было уже не раз даже в моей жизни, к нам снова придет огромное количество производителей, в том числе и оборудования для офшорной добычи, переработки, транспорта — в «Крокус Экспо» проблем с размещением крупногабаритных экспонатов не возникнет. Там просторные помещения и отличная выставочная площадка. Есть стоянки — подземная и наземная, рестораны, концертный зал, где можно организовать прекрасную культурную программу.

«Экспоцентр» на Красной Пресне за многие годы проведения международных выставок MIOGE стал своего рода «намоленным местом» для нефтяников и газовиков России и мира, однако для проведения масштабных выставочных мероприятий с крупногабаритными образцами он становится проблемной площадкой.

Уверен, что руководители компаний, думающие о перспективах развития бизнеса в условиях жесточайшей конкуренции, прекрасно понимают, что усилия и затраты на участие в выставке окупятся сторицей. 