

четко сформулировать, имея в виду систему ТПП как представителя интересов российского бизнеса и как очень важный интерфейс с нашими зарубежными партнерами.

Активность позиции бизнеса в артикулировании его собственных проблем — проблем отраслевых, проблем системных — должна быть на порядок выше

Есть общие проблемы, это проблемы качества управления, и корпоративного, и государствен-

Что такое механизм лоббирования в России? Мы, в принципе, заслуживаем уже, чтобы соответствующий закон был принят

ного, недостатка кадров, недостатков нашей системы образования и, в том числе, среднего

Что от нас ждут? Это качество экспертной подготовки предложений, не просто отослать письмо и ждать ответа, но попробовать сделать программу...

профессионального, несовершенства законодательства. Очень важно отсутствие внятного

целесообразия по ключевым проблемам модернизации российской экономики и отсутствие четкого и внятного механизма реализации поставленных задач.

Что такое механизм лоббирования в России? Мы, в принципе, заслуживаем уже, чтобы соответствующий закон был принят и термин появился, законодательно закрепленный, что такое лоббирование в России с разработкой конкретных механизмов лоббирования.


Бизнесу в ближайшие месяцы надо бы определить для себя, для власти какую-то внятную повестку дня, ее артикулировать и добиваться того, чтобы она совместными усилиями была реализована. Власть гораздо лучше сегодня слушает бизнес, не преувеличиваю, чем это было некоторое время назад.

Тогда что зависит от нас как от бизнес-сообщества и что востребовано? Что мы видим на примере обсуждения конкретных ключевых злободневных тем? Что от нас ждут? Это качество экспертной подготовки предложений, чтобы, если бизнес вносит предложения в правительство, они были качественно проработаны и за них можно было отвечать.

Вторая тема, которая волнует всех, — это вообще качество

сопровождения подготовленных инициатив бизнеса. И здесь начинается совершенно другая история, потому что предложения могут быть подготовлены качественно, но они могут осесть в кабинетах и не получить конкретной реализации. Поэтому мы должны об этом задуматься.

И здесь, мне кажется, ключевой момент — это публичность, когда мы с каким-то ведомством, может быть, не одним даже, определяем, вот программа годовая действий, в начале года или накануне будущего года, и потом, в конце года, обязательно публично проводим подведение итогов. То есть, начинаем выработать новый, энергичный механизм обратной связи.

И давайте предпримем максимальные усилия, и ТПП здесь сделает все возможное, чтобы решить те проблемы, которые сегодня обсуждались. И не просто отослать письмо и ждать ответа. Но попробовать сделать программу для того, чтобы спустя год, например, сказать, что удалось реализовать из этого. Чиновники — вполне компетентные люди, они отвечают за свою работу. Но с ними должна быть установлена система правильного диалога, в том числе публичного. 

НЕДОСТАТОЧНО ВЫСОКАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ: ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ



В нашей компании в эксплуатации находится большое количество оборудования различного назначения. Ежегодно объем приобретения оборудования организациями группы ЛУКОЙЛ остается практически неизменным в течение ряда лет, при этом доля оборудования, приобретаемого у зарубежных производителей и поставщиков, составляет 4–6%.

Сегодня в России выпускается широкая номенклатура оборудования для нефтегазового комплекса, но, к сожалению, часть его уже морально устарела. Тех-



нический уровень и качество отечественного оборудования сегодня уступают лучшим мировым образцам.

Так, насосно-компрессорное оборудование претерпело только небольшие конструктивные изменения, и наработка на отказ у зарубежных штанговых глубинных насосов, а также винтовых насосов значительно выше российских.

В целом трудоемкость операций на отечественном оборудовании примерно в два раза превышает трудоемкость на аналогичном импортном. Отсюда готовность потребителей заплатить больше, но за продукцию, которая отвечает современным требованиям.

Предприятия нефтегазового машиностроения остро нуждаются в техническом перевооружении и во внедрении современных машиностроительных технологий. Одной из причин сложившегося положения дел является низкий уровень промышленных стандартов. И как следствие, замедлилось продвижение инноваций в производство.

Российские стандарты теряют конкурентоспособность в отношении аналогичных стандартов США, Великобритании и Германии. Да, безусловно, наши производители должны ориентироваться на эти стандарты для того, чтобы конкурировать на мировом рынке, но при этом и внутри страны эти стандарты уже вытесняют наши отечественные ГОСТы.

Серьезной проблемой российских производителей нефтегазо-

вого оборудования является неразвитость системы сервисного обслуживания. Нефтяники и газовики сталкиваются с серьезными проблемами при приобретении запасных частей, ремонте и модернизации техники. Иностранцы поставщики в этом отношении обладают большими возможностями, поэтому работа с ними порой более комфортна для потребителя. Все это имеет большое значение при принятии решения о закупке отечественного или импортного оборудования.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод об основных причинах недостаточно высокой конкурентоспособности. В их числе: высокие эксплуатационные затраты и энергопотребление, недостаточный уровень надежности и низкий ресурс, недостаточное удовлетворение требованиям экологичности, несовременный дизайн и несоблюдение требований эргономики, практическое отсутствие системы постпродажного обслуживания, частое нарушение сроков и комплектности поставок, большая металлоемкость и габариты, а также слабая автоматизация.

В подтверждение этому можно привести пример внедрения на одном из объектов компании ЛУКОЙЛ насосных агрегатов производства фирмы «Зульцер», предназначенных для закачки подтоварной воды в пласт системы ПВД, гарантированная наработка на отказ которых составляет 40 тыс. машино-часов против 16 тыс. у насосных агрегатов отечественного производства.

Фактическая наработка наших агрегатов на этом месторождении составила всего 2 тыс. машино-часов. После смены насосных агрегатов фактическое потребление электроэнергии снизилось на 20%.

Высокие эксплуатационные затраты и энергопотребление

Все вышеперечисленные проблемы вынуждают компанию прибегать к закупкам продукции зарубежного производства, где это

Недостаточный уровень надежности и низкий ресурс

выгодно с точки зрения цены и качества, несмотря на то, что формально аналоги российскими предприятиями производятся.

Недостаточное удовлетворение требованиям экологичности, несовременный дизайн и несоблюдение требований эргономики

В их число также входят поршневые газовые компрессоры, винтовые воздушные компрессоры производительностью от 15 тыс. до 25 тыс. нормальных кубических метров в час; центробежные газовые компрессоры производительностью до 200 тыс. нормальных кубических метров в час; погружной термостойкий кабель на рабочую температуру свыше 200°C; оборудование для интеллектуального заканчивания скважин и оборудование скважин в сероводородостойком исполнении...

Практическое отсутствие системы постпродажного обслуживания

Некоторые виды оборудования традиционно приобретаются за рубежом только по одной причине: отсутствуют аналоги российских производителей. В их числе насосы большой производительности свыше 1,5 тыс. кубометров в час для объектов хранения, перевалки нефти и нефтепродуктов; газовые компрессоры, развивающие давление до 16 мегапаскалей; высокопроизводительные до 2 тыс. ку-

бометров в сутки высоконапорные погружные электроцентробежные насосы для добычи нефти и воды. И этот список не является, к сожалению, исчерпывающим.

Частое нарушение сроков и комплектности поставок, большая металлоемкость и габариты, а также слабая автоматизация

Подобная ситуация сложилась и на российских трубных заводах. Нефтегазопроводные трубы изготавливаются на основе многочисленных технических условий, многие из которых не прошли широких промышленных испытаний. Уровень исходных технических требований в ТУ ориентирован на возможности конкретного изготовителя.

Пришло время разрабатывать и внедрять национальные


стандарты трубной продукции. Постоянный рост требований к надежности и безопасности промышленных трубопроводов ведет к необходимости применения высококачественных и коррозионно-стойких труб, изготавливаемых по новым технологиям из современных марок стали.

В этом плане хороший пример подает группа ЧТПЗ, которая ведет активную работу с нефтяниками, в частности, активно подбирает и испытывает на месторождениях новые высококачественные и коррозионно-стойкие трубы, изготовленные по новым технологиям из современных марок стали.

В последние годы нефтяникам предлагается немного продукции с принципиально новыми техническими решениями, а для удовлетворения потребностей нефте-

газодобывающих предприятий необходимо осваивать серийное производство новых видов.

В заключение необходимо отметить, что в современных условиях мало просто изготавливать оборудование и поставлять его потребителю. Сегодня необходимо обеспечивать полный комплекс мероприятий, начиная от проектирования оборудования в соответствии с требованиями заказчика и обучения специалистов до его монтажа и последующего гарантийного обслуживания.

Россия располагает огромным научным и творческим потенциалом в области машиностроения и трубного производства, а соответственно, есть все предпосылки для того, чтобы отечественные производители стали полноправным конкурентным партнером международного рынка нефтегазового оборудования. 

В ЦЕНУ СЕРВИСНЫХ УСЛУГ — ИНВЕСТИЦИОННУЮ СОСТАВЛЯЮЩУЮ

Одним из инструментов повышения эффективности деятельности нефтегазового сервиса на рынке России является выделение сервисных подразделений из состава вертикально интегрированных нефтяных компаний.

Исторически ССК создалась в новом качестве как независимый игрок, на базе активов ВИНК — это активы по эксплуатационному бурению, ремонту скважин в ХМАО, в Поволжье, в Томской области — и на базе геологоразведочных предприятий Восточной Сибири, Томского региона. И дальнейшее развитие ССК как самостоятельного игрока на рынке сопровождалось целенаправленной работой по повышению эффективности действий и качества оказываемых услуг.

Повысилась устойчивость компании, так как ССК работает в различных регионах и предлагает как комплекс услуг в целом, так и отдельные виды в частности (см. «ССК: основные виды услуг»).

Комплексный подход позволяет достигать гораздо большего эффекта по увеличению коммерческих скоростей. Потому в течение последних пяти лет нами и были достигнуты значительные результаты по повышению эффективности. Тому пример — сотрудничество с «Салым Петролеум Девелопмент», где мы сократили сроки строительства с 30 суток в среднем до семи.

Хочу обратить внимание на то, что каждый год мы все равно достигаем повышения эффективности, увеличиваем коммерческую скорость, пусть все же не такими высокими темпами. Сказался опыт взаимодействия с компанией Shell:



АЛЕКСЕЙ КАНАШУК
Заместитель генерального директора по маркетингу, Сибирская сервисная компания

КАНАШУК
Алексей Николаевич