



## ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ В ТЭК: ГОСУДАРСТВУ ПОРА ЗАНЯТЬСЯ ДЕЛОМ

Очевидно, что обильные дискуссии об инновационном развитии России, которые сегодня ведутся на всех уровнях власти и делового сообщества, пора переводить в плоскость реальных дел. Не менее очевидно, что сфера нефтегазового машиностроения является одной из базовых и наиболее перспективных точек инновационного прорыва страны в третьи тысячелетие.

В то же время огромные финансовые возможности и технологические потребности российских нефтегазовых компаний в новой технике практически не доступны для отечественных машиностроителей.

Своим видением проблем и возможных путей решения задач в этом секторе экономики с «Вертикалью» делился один из ведущих российских разработчиков инновационных технологий нефтепогружного оборудования...

**Г**оворя об инновациях в машиностроении, прежде всего, необходимо ответить на несколько ключевых вопросов: «кто производит?», «что производит?» и «для кого производит?». В нашем случае ответы, казалось бы, простые и понятные: в России есть ряд ведущих отраслевых заводов, продукция которых сегодня обеспечивает более 85% добычи российской нефти, и есть ряд крупнейших нефтяных компаний, покупающих и эксплуатирующих наши УЭЦН.

Внешне вполне функциональная рыночная схема. Однако, как только мы начинаем проверять

эту схему на предмет инновационного развития, то тут же видим ряд жестких барьеров на пути нашего эффективного сотрудничества с заказчиками при разработке и реализации новой техники. Каковы эти барьеры и в чем причины их существования?

### **О стимулах и стереотипах российского ТЭК**

Российский рынок нефтедобычи давно сложился как устойчивая и весьма консервативная система отношений между 5–6 крупными игроками и государст-

вом. Между собой игроки практически не конкурируют, сферы влияния (территории добычи и продаж) поделены, а локальные стычки за отдельные проекты картины не меняют. По сути, мы имеем дело с картелем.

Соответственно, с точки зрения глобальных коммерческих интересов этих компаний потребность в увеличении эффективности оборудования неприоритетна, свою прибыль они связывают с ценами на нефть и налоговым климатом. С налоговым климатом у наших нефтяников все хорошо, об этом и говорить не приходится, а вот с мировыми ценами на нефть, которые российскому правительству не подчиняются, не всегда.

При этом рынок покупателя, сложившийся в сфере нефтегазового оборудования благодаря нефтяному картелю, позволяет добывающим компаниям компенсировать свои потери от падения цен на нефть за счет максимального снижения закупочных цен на те же УЭЦН, «отжимая» заводы-производители до порога рентабельности, а зачастую и ниже.

Их позиция понятна: если хорошее и высокотехнологичное оборудование не является ключевым элементом конкурентной борьбы, а соответственно, приоритетом инвестиционной политики, то здесь надо минимизировать затраты. Именно такой подход сегодня, к сожалению, остается ключевым в корпоративной политике многих ведущих нефтегазовых компаний по отношению к российским машиностроителям.

Новое оборудование интересует добывающие компании только тогда, когда дает возможность прямого увеличения добычи. Но даже в этом случае при закупках инновационной техники подход к изготовителям — не однозначный. Есть примеры, когда импортные установки аналогичные нашим покупаются по ценекратно дороже на том основании, что «они качественные, а вы делаете хуже и поэтому должны продавать по цене, которые мы вам назначим».

Реально же наши российские УЭЦН ни по надежности, ни по эксплуатационным характеристикам не уступают зарубежным, а в

ряде случаев, в частности по эффективности, и превосходят импортные аналоги.

Тем не менее, ряд уважаемых экспертов «от нефтяников» до сих пор озвучивают фразы о том, что «работа российских компаний должна стоить максимально дешево, а инновационные технологии привлечем из-за рубежа». При этом такие эксперты занимают в своих компаниях ключевые посты по закупкам новой техники.

О какой инноватике в российском машиностроении можно после этого говорить? Остается только вспомнить старый советский анекдот: «Почему в магазинах СССР нет мяса? Потому, что нет спроса». Очевидно, что эту ситуацию сегодня без участия государства не поменять.

### **Новые мелодии в дуэте с картелем**

Одним из ключевых достижений российского истеблишмента за последние 20 лет стало понимание того, что рынок без регулирования легко загоняет экономику в хаос и рвачество. Что же может сделать государство как регулятор в сфере взаимодействия российского ТЭКа и отечественных машиностроителей для перевода дискуссий об инноватике в реальную плоскость?

С учетом государственной доли в капиталах ведущих нефтегазовых компаний – все, что сочтут нужным. Главное, что может и должно сделать государство, — это создать системный механизм развития новых отношений производителей и потребителей инновационной продукции, в котором будут предусмотрены элементы стимулирования не только производства, но и эксплуатации новой, более надежной и эффективной техники.

Очевидно, что если говорить об инновационном развитии экономики России в целом, то такой механизм предполагает создание единого центра выработки и реализации инновационной политики в правительстве РФ. Сегодня такого центра нет, а зоны компетенций размыты по разным структурам.

При этом ТЭК является одной из наиболее интересных площа-

док для пилотного запуска и отработки такого механизма. Здесь есть все необходимое: финансовые и технологические ресурсы, реальные (а не квазиуправленческие) потребности и рынок для новой техники и, что не менее важно, реально существующие технологии и продукты, которые уже не уступают лучшим западным аналогам, а завтра могут их превзойти качественно.

Свои предложения на эту тему руководство ГК «Новомет» по просьбе разработчиков профильного законопроекта подготовило и передало в администрацию президента РФ, надеемся, что они будут использованы при формировании основ инновационной политики.

Если же вернуться к теме инноваций в ТЭКе, то в духе последних заявлений президента Д. Медведева, премьера В. Путина, ряда других видных политиков и экономистов России мы готовы предложить ряд конкретных шагов по стимулированию инновационных проектов в нефтегазовом машиностроении. В частности, видится целесообразным на отраслевом уровне в ТЭК ввести ряд минимальных показателей для эксплуатационных характеристик используемого оборудования.

В случае с УЭЦН это могут быть показатели по среднесуточной наработке установок, КПД и энергоэффективности, разумеется, с учетом уровня цен. Думается, что по другим позициям производители и потребители оборудования могут выработать аналогичные оценки. Главное, чтобы эти параметры имели перспективную, прогнозную составляющую — тогда они будут стимулировать использование, а значит, и приобретение, и производство новой, более эффективной техники.

Кроме того, предлагается внести в тендерную практику закупок техники для ТЭК условие снятия с конкурса продавца с минимальной ценой — хватит держать российских машиностроителей в низкоценовой яме, — иначе не будет инноватики в России.

Третье наше предложение предполагает прямое участие компаний ТЭК в разработке рос-

сийской новой техники путем формирования и реализации добывающими компаниями (с участием российских разработчиков и производителей) целевых инновационных бюджетов с официальной публикацией результатов

### **Рынок покупателя, сложившийся в сфере нефтегазового оборудования, позволяет ВИНК компенсировать свои потери от падения цен на нефть за счет максимального снижения закупочных цен на оборудование и сервис**

этой работы — хотя бы на уровне годовых корпоративных отчетов с ограниченным доступом.

И «десерт»: считаем целесообразным на государственном уровне принять ряд мер по стимулированию разработки, серийного

### **При закупках инновационной техники подход к изготовителям не однозначный. Реально же наши российские УЭЦН ни по надежности, ни по эксплуатационным характеристикам не уступают зарубежным, а в ряде случаев и превосходят**

производства и эксплуатации российской инновационной продукции, включая налоговые льготы и преференции, а также целевое льготное кредитование.

При этом есть резон принять документ в чем-то аналогичный постановлению Правительства №218 от 09.04.10 о поддержке иннова-

### **При этом ТЭК является одной из наиболее интересных и эффективных площадок для пилотного запуска и отработки такого механизма. Здесь есть все необходимое...**

ционных проектов в вузах, который позволил бы и «заводской» науке напрямую получать средства на НИОКР, например, в виде беспроцентного кредита. А с целью координации взаимодействия разработчиков и потребителей инновационной продукции в сфере нефтегазового оборудования готовы предложить площадку ОКБ БН

г. Москва (в советское время — головной организации по механизированной добычи нефти), которую

## **Предлагается внести в тендерную практику закупок техники для ТЭК условие снятия с конкурса продавца с минимальной ценой — хватит держать российских машиностроителей в низкоценовой яме**

мы сегодня развиваем по мере своих возможностей вместе с РГУ им. И.М.Губкина в качестве отрас-

## **Третье наше предложение предполагает прямое участие компаний ТЭК в разработке российской новой техники — путем формирования и реализации ВИНК с участием российских разработчиков и производителей целевых инновационных бюджетов**

левого инновационного, научно-образовательного и испытательно-сертификационного центра.

## **Стереотип о технологическом разрыве между иностранными и российскими компаниями во многих случаях только миф**

Если государство в лице правительства, администрации президента, профильных министерств и ведомств сочтет целесообразным внести в свой дуэт с

## **Хотелось бы, чтобы наше российское государство заняло более активную протекционистскую позицию по отношению к отечественным машиностроителям — как на внешнем рынке, так и на внутреннем**

ТЭК новые мелодии, то мы готовы активно в этом участвовать.

### **О сервисе и национальных нефтесервисных компаниях**

Сегодня специфика бизнеса в производстве нефтепогружного

оборудования диктует машиностроителям необходимость развития собственных сервисных компаний. Также все шире входит в практику крупнейших добывающих компаний эксплуатация техники на условиях аренды, когда поставщик полностью отвечает за весь рабочий период использования установок. В этой связи в профессиональной среде все чаще звучит тема создания национальных нефтесервисных компаний.

Здесь высокоуважаемые эксперты «от нефтяников» снова отводят российским партнерам весьма незавидную роль в низкоценовом сегменте, предполагая, что работа с высококачественным инновационным оборудованием будет прерогативой иностранных компаний. В этой связи необходимо сказать, что стереотип о технологическом разрыве между иностранными и российскими компаниями во многих случаях только миф.

В качестве примера можно привести данные по наработке наших установок 8 габарита на подачи 2000–4000 м<sup>3</sup>/сут., которые превосходят показатели зарубежных аналогов на 10–20%. Также можно вспомнить о вентилях двигателей, которые имеют КПД на 5–7% выше, чем традиционные асинхронные — в России уже более 1000 установок с такими двигателями находится в эксплуатации, тогда как зарубежные компании только начали их разрабатывать.

В то же время очевидно, что технологический уровень производства задает соответствующий уровень сервиса, определяя тем самым, что в активе серьезной компании должны быть обе составляющие: и производство, и сервис. Исходя из этого можно четко отфиксировать один ключевой момент: в России уже сегодня есть ряд высокотехнологичных предприятий, на базе которых можно создать не только национальную, но и международную нефтесервисную компанию, способную в недалеком будущем конкурировать с такими лидерами рынка, как Weatherford, Baker Hughes и Schlumberger.

В этой связи есть вопрос: какую помощь может и должно оказать

государство российскому предприятию, которое решит замахнуться на весьма амбициозную цель создания международной нефтесервисной компании уровня Schlumberger? Заинтересовано ли наше государство в создании такой компании? Ответ очевиден. Сегодня государство не лоббирует интересы российских машиностроителей даже внутри страны, какую же помощь можно ждать при выходе на весьма жесткий и максимально политизированный (те же США четко отслеживают интересы своих компаний) международный рынок нефтесервиса?

Хотелось бы, чтобы наше российское государство заняло более активную протекционистскую позицию по отношению к отечественным машиностроителям — как на внешнем рынке, так и на внутреннем.

Думается, что для начала стоит оптимизировать отношения между добывающими и производственно-сервисными компаниями внутри России. Пока же мы имеем ситуацию, когда крупнейшие операторы по добыче российской нефти получают государственные премии за внедрение зарубежных технологий и освоение импортного оборудования.

При этом все базовые технические инновационные изобретения и решения, естественно, остаются в руках у иностранных компаний. Тогда как российские производители высокотехнологичной продукции и услуг на собственном российском же рынке существуют на грани выживания, не имея никакой господдержки при продвижении новой техники.

Видимо, у российского государства есть более амбициозные задачи, чем развитие нефтегазового машиностроения — технической базы ТЭК. Печально, в Сколково новая российская инновационная нефтесервисная компания, которая могла бы покорить мир, не родится — не запрограммирована.

Вот такая у нас в России инноватика — опять пытаемся пахать целину и сеять заново, а не поддерживать уже сейчас существующие живые ростки, от которых плоды можно получить гораздо раньше. 