



**А.А. СУЛЕЙМАНОВ,**  
директор по маркетингу  
и развитию

ОАО НПП «Бурсервис»  
г. Уфа  
market@burservice.ru

## КАК ОТБИТЬ ДЕМПИНГОВЫЕ АТАКИ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ?



Система тендеров, которая сегодня действует в России в сфере поставки наукоемкого оборудования для бурения и эксплуатации скважин, требует изменений. Если она останется прежней, то в ближайшее время целый сегмент средних предприятий, которые сейчас занимаются разработкой, производством и техническим обслуживанием такого оборудования, исчезнет. Дополнительным стимулом к ускорению этого процесса может послужить предстоящее вступление страны в ВТО.

В последние 2 – 3 года в отрасли сложилась порочная практика делать основой тендерного отбора ценовую составляющую в ущерб техническим, технологическим и прочим характеристикам. Такой подход открыл возможность зарубежным производителям вести успешные демпинговые атаки на отечественные предприятия, снижая первоначальную цену на 30 – 40%. И у китайских, и у транснациональных компаний есть для этого и скрытые резервы, и большой международный опыт.

Практика показывает – цена все же отражает качество. Очень часто «победители» не могут обеспечить заявленные показатели. Заказчик, не удовлетворенный полученными результатами, в свою очередь, оказывается в весьма затруднительном положении, поскольку не в состоянии найти достойную замену по действующим ценовым условиям.

Тот факт, что на сегодняшний день в различных сегментах отечественной нефтегазовой отрасли 80 – 90% объема работ приходится на оборудование, спроектированное и произведенное в России, позволяет уверенно опровергать лоббируемый из-за рубежа тезис о безусловном превосходстве импортного оборудования над российским. Качество отечественной наукоемкой продукции не ниже, а порой и выше зарубежных аналогов. А над совершенствованием продукции практически на каждом предприятии работает группа современных талантливых специалистов. Значительное снижение расценок, спровоцированное существующими формами организации тендеров, лишает российского производителя возможности инвестировать в развитие, работать с инновационными технологиями, делая его неконкурентоспособным.

Вдвойне досадно, что результаты подобных ценовых аукционов, наносящих существенный ущерб отечественному наукоемкому производству, топ-менеджмент крупных компаний считает своим большим достижением. Поэтому, пока при рассмотрении тендерных заявок качественные показатели будут игнорироваться в угоду ценовым, тендеры будут играть роль, ровно противоположную своему назначению.

Рассмотрим в качестве примера буровые долота. В сметной стоимости скважины их доля не превышает 3%. При этом технико-экономические показатели в целом, и скорость бурения скважины в частности, зависят именно от возможностей инструмента, разрушающего породу. Во всем мире эта сфера бизнеса высокотехнологична. Отличительной чертой российских производителей является активная адаптация долот под определенные условия работы, то есть для каждого отдельного проекта мы выпускаем уникальный продукт. Все это требует немалых денежных средств: научно-исследовательская деятельность и конструкторские работы должны финансироваться. При этом продукция выпускается мелкими и средними партиями. Отдельно обращу внимание на то, что она, соответствуя всем международным технологическим требованиям, успешно применяется на буровом оборудовании, 80% которого сами буровики называют «металлоломом».

Именно благодаря этой уникальной особенности отечественных долот в период 2005 – 2010 гг., несмотря на устаревшее буровое оборудование, в России удалось повысить скорости бурения в 2 раза, обеспечив суммарный прирост фонда работающих скважин на 20%.

Таким образом, 3% капитальных вложений внесли весьма существенный вклад в бюджет государства. Нефтегазовые компании тоже остались не в накладе. Они получили дополнительный прирост доходов не только за счет увеличения объемов добычи, но и за счет сокращения затрат, связанных со сроками строительства скважин. Благодаря постоянному совершенствованию конструкций долот и внедрению инновационных решений ежегодно происходит сокращение этих сроков на 2 – 3 суток. Сумма сэкономленных средств на каждой скважине кратно превышает фактические затраты на породоразрушающий инструмент.

Тем не менее, печальным итогом рассматриваемой «пятилетки» стало снижение расценок на сервисные услуги по долотному сопровождению почти на 30%, что не позволило многим предприятиям провести своевременную модернизацию производственных мощностей. Значительное влияние на эти процессы оказал и кризис 2008 – 2010 гг.

Какую реальную поддержку российским производителям долот оказало государство? Никакой! В то же время, в качестве «благодарности», от крупнейших компаний мы получили отсрочку расчетов за поставленные долота и услуги по их отработке до 60 – 90 дней. Наукоемкое производство, являющееся, кроме того, и энергоемким, оказалось под давлением растущих расценок на энергоносители с естественным ростом себестоимости продукции. Широкое распространение



получила практика проведения опытно-промышленных испытаний исключительно за счет производителя продукции, без каких-либо компенсаций издержек, даже при достижении положительных результатов. При этом так и не сложилась практика заключения договоров с учетом бонусной системы, стимулирующей рост технико-экономических показателей.

Начавшаяся с 2009 г. работа по обновлению оснащенности применяемых буровых установок к 2011 г. открыла возможность шире применять в России технологические приемы бурения скважин, используемые за рубежом. Начавшийся переход на новые режимы бурения позволил зарубежным компаниям повысить результаты отработки серийных долот, выпускаемых большими партиями за пределами России и поставляемых на наш внутренний рынок. На этом фоне наличие неликвидов периода кризиса у крупнейших западных производителей и финансовая поддержка собственного государства у китайских открыли им возможность проводить эффективную демпинговую политику в период проведения тендеров в России.

Конец 2011 г. ознаменовался очередным значительным снижением расценок на сервисное сопровождение и закупку долот. Очередное падение цен на 30 – 40% лишают отечественные предприятия возможности обеспечить проведения НИОКР на требуемом уровне и фактически ставят их на грань выживания.

К сожалению, эта проблема остается вне поля зрения государства.

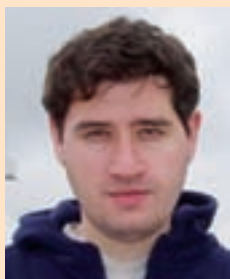
В то же время преимущества российских производителей оборудования для нефтегазового комплекса уже оценили за рубежом. Активно развивающиеся регионы, такие как Северная Африка, Латинская Америка, Ближний Восток, настойчиво ищут возможность организации совместного производства в своих странах. Они считают наличие собственного производственного потенциала в этой области залогом экономической безопасности отрасли. Пока процесс такого сотрудничества во многом сдерживается из-за отсутствия у среднего российского бизнеса опыта международной интеграции. Тем не менее, судя по развитию

событий, в ближайшие год-два мы станем свидетелями активного оттока технологического потенциала за рубеж. Нельзя исключать, что наступит момент, когда скважины в России будут буриться долотами, произведенными по российским чертежам в Алжире или Аргентине.

Следует ожидать, что зависимость отрасли от зарубежных технологий станет более ощутима, цены на продукцию через некоторое время значительно вырастут. Бурение нефтегазовых скважин может оказаться нерентабельным. Для выхода из этой ситуации на смену российским буровым подрядчикам будут приглашены более дешевые и менее квалифицированные соседи, страна потеряет рабочие места, а местные бюджеты не досчитаются налоговых поступлений на миллионы рублей. Имеющийся отечественный научно-конструкторский потенциал в этой сфере будет потерян.

Вариант решения этой проблемы мы связываем с принятием на государственном уровне решения по изменению существующей системы тендеров. Мы предлагаем главным и обязательным условием тендера считать фиксированную цену на услугу или продукцию. Тем более что стоимостное выражение по каждой позиции отражено в проектных документах. Тендер следует объявлять на технико-технологические показатели, которые компания готова обеспечить применением своей продукции при заявленной заказчиком цене. То есть в выигрыше будет и заказчик, и предприятия, которые предложат наиболее эффективное решение за объявленную цену. При таком подходе, без значительных падений расценок, у отечественных компаний сохранится возможность вкладывать силы и средства в инновационные разработки и развивать наукоемкое производство.

Мы понимаем, что многие крупные нефтегазовые компании встретят это предложение без особого энтузиазма. Поэтому считаем, что в преддверии вступления России в ВТО решение о принятии мер по защите отечественных производителей нефтегазового оборудования должно быть сформулировано и закреплено на уровне государства.



**А.Р. ТАЛИПОВ,**  
директор  
ООО «Основные  
технологии»  
artal1979@bk.ru

## РОССИЙСКОМУ НЕФТЕСЕРВИСНОМУ РЫНКУ ТРЕБУЮТСЯ РЕГУЛЯТОРЫ



На мой взгляд, ситуация в определенных направлениях нефтесервисного рынка действительно близка к критической. С одной стороны, наблюдается большое и постоянно растущее количество сервисных игроков и производителей на российском рынке, с другой – ограниченный рынок заказчиков и относительно небольшое количество буровых в работе.

То, что каждый субъект бизнеса старается уменьшить свои затраты, это естественно. То, что

каждый субъект бизнеса не учитывает долгосрочные риски и иные последствия из-за уменьшения затрат, – естественно для России. С таким количеством рисков для инвесторов долгосрочные задачи никто и рассматривать не хочет. А краткосрочные задачи приводят к очевидным решениям. То, что отрасль может развиваться в долгосрочном периоде только в случае равномерно распределенной прибыли по всей цепочке, – очевидно. То, что в сложив-

шейся ситуации основная прибыль формируется в конце цепочки и существует устойчивая динамика данного процесса, – тоже очевидно. Государство как инструмент обязано регулировать эти процессы, но и здесь мы видим самый примитивный подход регулирования: изменение налогооблагаемой базы налогоплательщика.

О каком равномерном притоке инвестиций в сервисные предприятия и их развитии можно говорить при таком подходе? В результате собственники дешево продают свой бизнес международным корпорациям, которые имеют в своем распоряжении необходимые финансовые и административные инструменты, позволяющие пережить «смуту».

Что ожидает нефтяной и нефтесервисный рынок в среднесрочном периоде, тоже становится очевидно. Писать каждый год письма счастья с «просьбой» снизить цену прошлого года на 5 – 10% вопреки аналогичной, но противоположно направленной инфляции с демонстративным «наказанием объемом» тех, кто цену не снизил – простой инструмент. Устраивать тендер с большим количеством участников, где для многих из них объем работ – возможность существования, тоже простой и эффективный инструмент снижения цены.

Конечно, можно снижать цену путем сокращения рисков и издержек подрядчиков, оптимизацией схемы логистики подрядчика при распределении объектов, долгосрочными контрактами с гарантией определенного минимального процента объема работ. Для эффективной мотивации подрядчика мож-

но предусматривать не только штрафы, но и бонусы за высокие технико-экономические показатели. Можно создать условия, когда выбор долот осуществляет непосредственно человек, отвечающий за результат бурения в целом и ориентированный на конечные экономические показатели процесса. Можно. Но это тяжелая работа, требующая больших раздумий и постоянной работы над этим. Зачем, если для решения краткосрочных задач это не нужно? Поэтому данной работой, в основном, занимаются иностранные нефтедобывающие компании. Но в большинстве случаев они, естественно, предпочитают не российских производителей, а тех, с кем уже давно сложились долгосрочные партнерские отношения. Хотя есть немногочисленные исключения из этого правила.

Понятно, что цена на тендере определяется не заказчиком, а участниками тендера. Справедливое и логичное решение – увеличить свою цену с учетом инфляции. Но по факту стремление не дать объемов конкурентам или войти на данный рынок любой ценой, несомненно, приводит к снижению цены. Кроме того, во многих случаях крупные международные компании на тендере способны значительно снижать цены, например, в долотах, имея на объекте объем по роторным управляемым компоновкам.

То, что российскому нефтесервисному рынку требуются регуляторы, – очевидно. Но способность выработать такие регуляторы существующими участниками рынка или государством в ближайшее время, к сожалению, очень сомнительна.



**И.Л. ШРАГО,**  
главный программист  
ЗАО «АМТ»  
г. Санкт-Петербург

## ЛОББИ ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО СЕРВИСА



Отдельных мер требует защита российского производителя наукоемкой продукции от конкуренции с китайскими производителями. Нельзя говорить о равенстве при столь различных уровнях налогообложения и той финансовой помощи, которую получают китайские экспортеры от своего правительства. Мы понимаем, что российское правительство не может перестать взимать с нас единый социальный налог (в Китае нет пенсионных отчислений), но оно может взимать этот налог с китайских экспортеров. Двойным налогообложением это не назовешь.

Кроме того, остается загадкой, почему наши заказчики до сих пор не включают в стоимость закупок импортного оборудования издержки на международный арбитраж? Если ввести в сравнительные характеристики, используемые при тендерном отборе, и

этот параметр – оценка рисков (вспомним аварию в Мексиканском заливе), результаты будут более благоприятны для российских производителей.

Еще пара слов о сервисном сопровождении. Китайские экспортеры с удовольствием предоставляют своих сотрудников для сервисного сопровождения. Они предоставляют свои буровые бригады к китайским буровым и операторов станций ГТИ к своим станциям. Так они решают проблему трудоустройства. Но кто мешает российским законодателям ввести ограничитель в эту практику простым требованием очередности – иностранные специалисты допускаются к работе только в отсутствие отечественных кадров, обладающих аналогичными трудовыми навыками. Такое требование существует, например, в США.