

Независимость или самоизоляция?

В российском нефтегазовом комплексе на пути импортозамещения имеется немало подводных камней

О необходимости создания в России собственного мощного производства нефтегазового оборудования говорят уже не первое десятилетие. С одной стороны, это прекрасный путь диверсификации экономики, опирающийся на «нефтедоллары», но позволяющий создавать новые высокотехнологичные предприятия. С другой стороны, это возможность преодолеть зависимость от зарубежных технологий. Ведь окануться на иностранной «технологической игле» ещё опаснее, чем на традиционно упоминаемой экспортной «нефтяной игле». Эта тема приобрела особую актуальность после введения против России санкций со стороны ряда иностранных государств.

Но, несмотря на все плюсы, процесс импортозамещения в отечественном НГК буксует. Почему так происходит? Чего нам не хватает – технологий, инвестиций, мудрого государственного управления или инициативы частных компаний? Об этом «Нефть России» беседует с руководителем исследований Управления по ТЭК Аналитического центра при Правительстве РФ Александром КУРДИНЫМ.

– Александр Александрович, на Ваш взгляд, какой процент импортозамещения стоит считать оптимальным? Нужно ли замещать все, или возможен некий синтез?

– С точки зрения экономической теории импортозамещение – не самый эффективный путь. Более того, некоторые эксперты считают импортозамещение пагубным направлением экономического развития и отмечают, что страны, которые в большей степени придерживались экспортно-ориентированного вектора, добивались больших успехов. И обычно как пример успеха приводятся государства Юго-Восточной Азии.



Но при этом нередко забывают, что на начальной стадии экономического развития этих стран они довольно серьёзно поддерживали собственные молодые индустрии, что в итоге дало свои плоды. Впоследствии это позволило им открыться и ориентироваться на те преимущества, которые приносит глобализация.

Когда мы говорим об импортозамещении в России, всегда есть риск впасть в крайность. Это нередко случается. Поэтому слово «импортозамещение», честно говоря, мне не нравится. На мой взгляд, правильнее говорить о том, что наши отрасли, производящие оборудование и материалы для нефтегазового комплекса, должны быть конкурентоспособными по всем направлениям. Поэтому термин «импортонезависимость» мне кажется более правильным. Он подразумевает не попытки государства целенаправленно вытеснить каких-то конкурентов, а создание потенциала для наших компаний, которые смогли бы занять достойные ниши на внутреннем рынке в случае угрозы санкций или ещё каких-то неблагоприятных обстоятельств.

Поэтому надо позаботиться о том, чтобы в России было внедрено достаточное количество конкурентоспособных технологий для устойчивого развития энергетического комплекса.

– Много сейчас споров вокруг локализации. Одни компании работают с локализованными компаниями, другие считают, что надо работать только с отечественными производителями. Всё-таки где же «золотая середина»?

– Локализация – это хорошо и правильно. Когда мы решаем задачу развития собственного производства материалов и оборудования для нефтегазового комплекса, мы не должны пытаться совсем оторваться от глобальных цепочек добавления стоимости, которые существуют. Если есть зарубежные компании, готовые прийти к нам и научить нас чему-то хорошему, то это совсем неплохо.

Как мне кажется, наверно было бы выстраивать исключительно внутреннюю производственную цепочку. Логичней использовать всё полезное, что можно взять от внешнего мира. Другое дело, что сразу



Depositphotos

возникает вопрос прав на интеллектуальную собственность. И сможем ли мы впоследствии воспроизводить всё то, что нам принесли зарубежные компании?

Локализацию надо поддерживать. Это даёт нам, во-первых, заказы для малых предприятий. Во-вторых, рабочие места, а в-третьих, заимствование технологий. Важно, чтобы локализация происходила на таких условиях, которые позволяли бы впоследствии развивать аналогичные производства здесь, в России. А не было бы так, что компания ушла, а здесь осталось пустое место.

Вопрос состоит и в формате локализации. Для развития конкуренции нужно, чтобы приходило не одно предприятие, а несколько. Если одни уходят, то другие остаются, продолжают свою работу.

– Получается, нужно всячески способствовать этому процессу, чтобы была конкуренция между большими западными предприятиями?

– Я полагаю, это вполне логично. Проблема в том, что зачастую мы не пытаемся привлечь иностранные компа-

нии и не обеспечиваем конкуренцию между ними. В результате к нам приходит какое-то одно иностранное предприятие, которое становится монополистом. С одной стороны, это позволяет привлечь зарубежные инвестиции, что, казалось бы, хорошо, но с другой – создаёт излишнюю зависимость. Поэтому хорошо, когда образуются такая конкурентная благоприятная среда из нескольких конкурирующих предприятий, зарубежных и отечественных, которые взаимодействуют между собой: где-то кооперируются, где-то конкурируют и начинают развиваться.

– Но ведь нашим небольшим предприятиям с таким пока невысоким уровнем производства будет сложно конкурировать с западными фирмами? То есть конкуренция будет не в нашу пользу, если для локализации привлекать больше западных предприятий...

– Конкурентоспособность должна опираться в первую очередь на высокое качество и те разработки, которые у нас уже есть. Я не думаю, что у нас настоль-

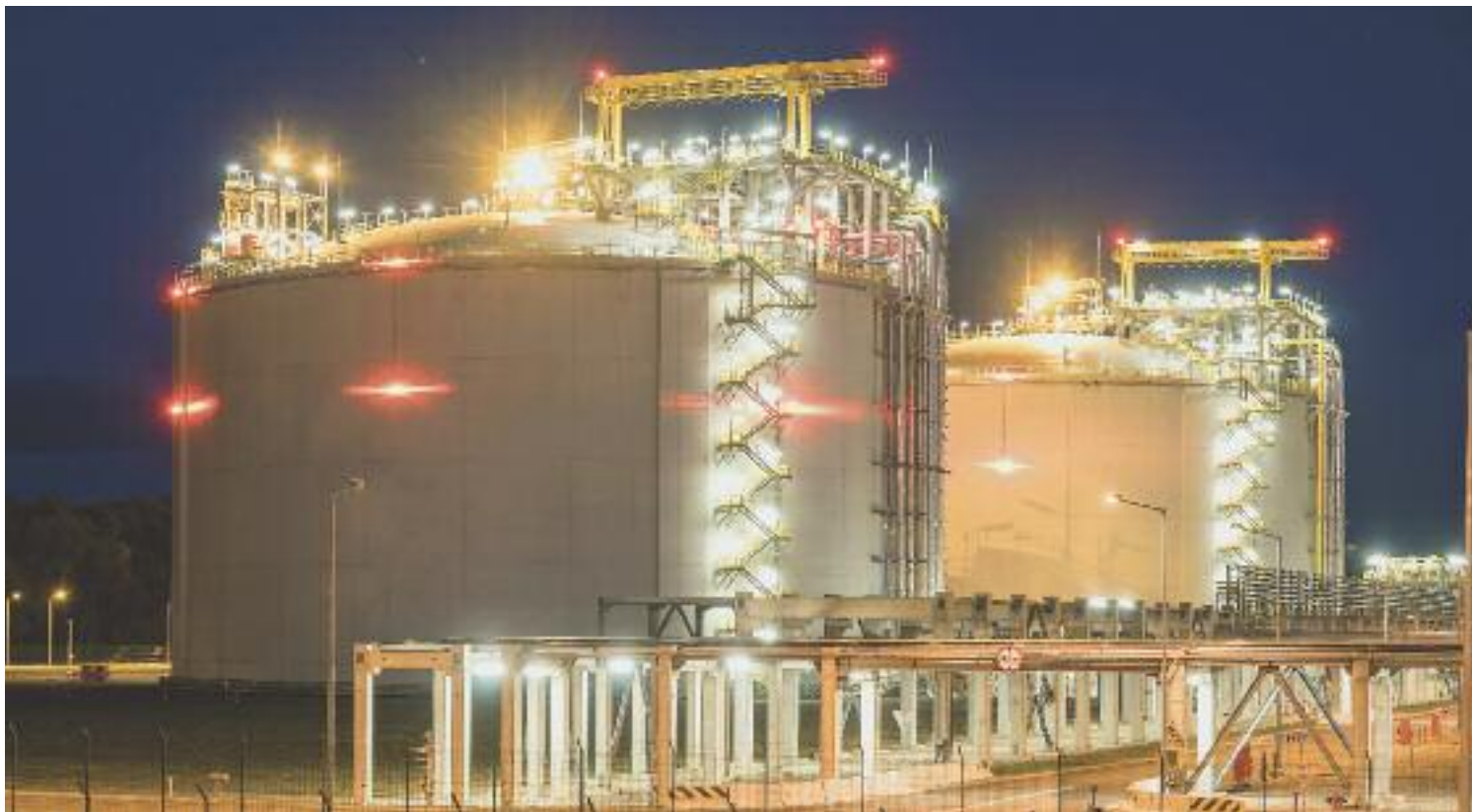
ко всё плохо, что российские предприятия автоматически будут неконкурентоспособными. В общем-то, имеются разработки, адаптированные под наши условия. Есть отечественная наука, университеты, которые работают в этом направлении. Поэтому я бы не стал считать наши компании автоматическими кандидатами на поражение в конкуренции с западными фирмами.

Привлекать и стараться, чтобы они конкурировали между собой – да, но мы не должны давать возможность монополизировать наш рынок. В противном случае придётся принять меры антимонопольного регулирования.

– Кто регулирует этот процесс?

– Есть Федеральная антимонопольная служба, которая в том числе занимается вопросами, связанными с иностранными инвестициями. Кроме того, осуществляется государственное регулирование стратегических отраслей, где есть некоторые ограничения.

И мне кажется, что в первую очередь ФАС следует защищать интересы отече-



ственных потребителей. Но, разумеется, всё это должно лежать в русле тех программ технологического развития отрасли, координатором которых является Министерство энергетики РФ.

– Но, помимо контроля над привлечением западных технологий, нужны и меры поддержки отечественных высокотехнологических производств...

– Безусловно. У нас уже есть специальные площадки, где российские технологии должны создаваться и внедряться в благоприятных условиях: индустриальные кластеры, промышленные парки и т. д. Созданы федеральные и региональные фонды развития промышленности, которые могут выделять средства среднему бизнесу для разработки технологий.

Серьёзная проблема, которая давно обсуждается, – это испытания, апробация отечественных технологий, поскольку не всегда нефтяные компании готовы идти навстречу предприятиям-разработчикам. Они говорят: «Сначала испытайте всё за свои деньги, а потом уже к нам приходите с готовой технологией».

Что же касается западных технологий, то есть разные механизмы их привлечения. Например, можно требовать, чтобы они проходили сертификацию у нас.

– Вернёмся к вопросу локализации. Часто приходится слышать, что есть риск утечки отечественных технологий, информации, кадров через систему локализации. Поэтому, мол, компании с опаской подходят к этому процессу. Насколько велики эти риски?

– Я бы сказал, что есть несколько частей этой проблемы. Одна часть заключается в том, что если компания является собственником уникальной технологии, то она, конечно, может монополизировать рынок. Интересный эпизод касается антимонопольного законодательства, которое сейчас проходит процесс реформирования. Дело в том, что до сих пор в нём содержатся исключения для отношений, связанных с правами интеллектуальной собственности. То есть предполагается, что компания может занимать доминирующее положение, назначать монополистическую цену, вступать в антиконкурентный сговор в том случае, если речь идёт о распоряжении результатами интеллектуальной деятельности, то есть о патентах, изобретениях, полезных моделях и т. д.

Антимонопольная служба сейчас пытается реформировать это положение. В своё время оно было введено в законодательство с целью создания более благоприятных условий для отечественных инноваторов, чтобы они могли спокойно

распоряжаться своей интеллектуальной собственностью, не боясь антимонопольного вмешательства.

Но на сегодняшний день мы сталкиваемся с тем, что зарубежные правообладатели уникальных интеллектуальных технологий стараются, скажем так, нас к ним пристрастить, «насадить на иглу» своих уникальных разработок, а потом, соответственно, начать злоупотреблять собственным положением. Сейчас ФАС пытается исправить эту ситуацию. И я надеюсь, что изменения будут продуманными.

Вместе с тем, полностью отменить данное положение немного опасно, потому что в этом случае антимонопольные органы могут вести себя слишком «агрессивно» или даже не «агрессивно», а «активно». Но главное – что при отмене положения риск для бизнеса возникает именно со стороны антимонопольной службы. На данный момент идёт процесс поиска взвешенного решения, предусматривающего разработку специальных руководств, что делать антимонопольной службе в том или ином случае.

Вторая часть истории связана с утечкой наших технологий. Здесь не всё так однозначно. Если мы говорим о собственной территории, то у нас всё-таки особые условия, которые отличаются от



Depositphotos

условий в той же Америке или Европе. Поэтому не всё, что разрабатывается здесь, может применяться где-то ещё. Я бы не стал сильно утрировать эту ситуацию. Считается, что в России юридически плохо защищены права интеллектуальной собственности. Поэтому сама упомянутая природная «защита» препятствует утечке наших разработок в руки зарубежных компаний.

– Получается, нужны законодательные регулировки в области интеллектуальной собственности?

– Да, здесь как раз очень сложный стык. Нужно аккуратное сочетание с целью создания достаточных стимулов для инноватора, прихода сюда иностранных инноваций без страха, что они будут здесь украдены.

С этим вызовом уже столкнулся Китай, где был ряд громких антимонопольных дел. Недавно они боролись с международным технологическим гигантом QUALCOMM. Для него придумали сложный режим, в соответствии с которым он несколько ограничил свои интеллектуальные права, чтобы у китайских компаний была возможность заимствовать технологии и лицензии. Это создало благоприятные условия для развития национальной индустрии.

Но это вызов, который стоит перед всей экономикой в целом, а не только перед нефтегазовой отраслью.

– Как Вы оцениваете риск последующего влияния компаний, разрабатывающих софт, на системы компаний-заказчиков?

– К сожалению, мы с этим сталкиваемся не только в отраслевой практике, но и в повседневной жизни. Крупные компании продают целиком готовое решение, чтобы впоследствии без них нельзя было и шага сделать. Мне кажется, это довольно опасно. Готовы ли российские предприятия попасть в технологическую зависимость от тех, кто поставит им оборудование и софт дешевле? Или они будут добиваться возможностей импортозамещения? Возникает вопрос: нормально ли, когда зарубежная компания практически становится монополистом на рынке послепродажного обслуживания? Получается, что уйти от неё ни вправо, ни влево нельзя. То есть она как бы блокирует возможность перемещения.

Это тоже вопрос, в который может вмешаться государство. Скажем, оно может потребовать, чтобы все технические решения, которые продаются российским компаниям, соответствовали определённым стандартам совместимости с другими решениями, предлагаемыми

конкурирующими поставщиками. Это необходимо для того, чтобы всегда была возможность переключиться, причём не обязательно на другого отечественного поставщика, можно и на иностранного.

Компании-клиенты, которые покупают технологические решения, в частности информационные системы управления, должны заботиться о том, чтобы у них была возможность уйти вправо-влево. Другое дело, насколько менеджмент компании воспринимает эти угрозы. Я целиком разделяю те опасения, о которых мы говорим, потому что абсолютная зависимость – это нехорошо. Менеджмент не должен стремиться к приобретению самых дешёвых технологий, понимая, что впоследствии, в силу возникшей зависимости, с компании снимут гораздо больше денег.

– Кажется, что это несколько противоречит политике привлечения больших компаний для локализации. С одной стороны, как мы говорили, их надо привлекать, а с другой – следует опасаться из-за их чрезмерного влияния...

– Я не думаю, что здесь есть прямое противоречие. Весь вопрос состоит в эффективном распределении прав собственности между покупателями и продавцами, а также в выборе оптимальной схемы взаимоотношений. Например, зарубежные поставщики предоставляют какое-то решение, при этом какая-то часть управления им должна находиться в руках компании-клиента, чтобы зависимость была отнюдь не односторонней. Мы от них, а они от нас. И чтобы любой разрыв отношений был связан с большими издержками. Речь идёт, как говорят в экономической теории, о системе залогов. То есть стороны должны обменяться залогами так, чтобы это обеспечивало их взаимоотношения, а нарушения их обязательств были бы чреваты крупными издержками.

– Вернёмся к вопросу о развитии системы полигонов. На Ваш взгляд, как всё-таки они должны создаваться – в качестве независимых площадок или под эгидой крупных компаний?

– Сложно дать однозначный ответ, но думаю, здесь необходим консенсус. Вопрос в том, кто должен в это инвестировать, кто будет получать какие-то положительные эффекты. Будут ли от этого получать выгоду компании? Безусловно. При наличии собственных российских технологий они начнут чувствовать себя более безопасно. То есть они должны развивать конкурентную среду со сторо-

ны поставщиков. Государство тоже будет ощущать положительный эффект, потому что у нас станет происходить развитие своего нефтегазового сервиса, своего оборудования, будут создаваться рабочие места. Поэтому здесь должен работать механизм государственно-частного партнёрства.

По крайней мере, государство может сделать существенный нематериальный вклад, который связан со снижением сопутствующих издержек. Если произойдёт обеспечение смягчения административных и природоохранных норм, то издержки сократятся.



– Насколько, на Ваш взгляд, велика роль кластеров и технологических парков в процессе обеспечения импортнезависимости?

– Это не то лекарство, которое может вывести всю отрасль на новый этап развития. Но в отдельных случаях развитие некоего предприятия, его технологий может быть реализовано в форме индустриального парка и промышленного кластера. Исторически сложилось, что в ряде регионов имеются предприятия, которые занимаются и добычей, и переработкой нефти. Там же создавался и отраслевой научно-технический задел, например в Татарстане. Там кластерная модель будет хорошо работать. Но покрывать всю страну технологическими парками нет смысла. В этом случае будут появляться «слабые места», в частности Восточная Сибирь, где нет инфраструктуры.

– Есть мнение, что для обеспечения развития отечественных производителей крупные нефтегазовые компании должны

раскрывать свои долгосрочные потребности в технологиях и оборудовании, чтобы предприятия-производители могли на них ориентироваться. Каково Ваше мнение на этот счёт?

– Это болезненный вопрос не только в рамках нефтегазового комплекса, но и всей экономики. Здесь я не придумал какого-то принципиально нового решения. Речь идёт о том, чтобы поддерживать стабильную институциональную среду, чтобы компании могли строить планы на длительный период. Сейчас их заставляют прописывать свои программы инновационного развития. Эти данные откры-

ты, по ним можно понять, что компании планируют делать в будущем, и под это подстроить уже свои планы. Я надеюсь, что по мере развития государственной промышленной политики будет повышаться уровень информационной прозрачности. Но это многоуровневая работа, которую нельзя сделать одним махом.

– Кто должен стать рычагом воздействия на такую работу?

– Я бы не ограничивался одним конкретным регулятором. Государству необходимо вмешиваться, но действовать в рамках тех полномочий, которые у него есть (к примеру, как у собственника пакетов акций в компаниях с государственным участием). Государство вмешивается, когда заставляет компании разрабатывать программы долгосрочного планирования, делать их прозрачными для участников рынка, информировать о своих потребностях через нормальную прозрачную систему закупок, доводить информацию до рынка о своих долго-

срочных и краткосрочных потребностях. Это государство может и должно делать.

– Как Вы оцениваете необходимость принятия Закона «О нефти»?

– Я никогда не был сторонником специализированного законодательства, потому что это создаёт особые условия для отдельных предприятий, отраслей, а также основу для злоупотреблений. Если мы формируем для отрасли особые условия, то возникает вопрос о том, где находятся её границы.

Создание специального отраслевого законодательства может далеко зайти. Сначала закон про нефть, потом про металл, зерно и т. д. Этот путь тупиковый, и мы всё больше и глубже будем погружаться в пучину ручного управления всей экономикой, которой управлять сложно. В современных условиях нет такого регулятора, который будет принимать совершенные решения. Лучше создавать равные условия для всех.

– Это непростой путь, но если говорить о необходимых мерах для реализации импортнезависимости, импортоопережения и развития потенциала экспорта, то какие меры должны быть наиболее действенными?

– Государство должно со своей стороны обеспечить хорошие, стабильные условия для ведения бизнеса в сфере разработки и создания технологий, оборудования для нефтегазового комплекса. Надо стремиться к обеспечению стабильности и прозрачности на длительный период. Государству следует задать ориентиры: что именно необходимо развивать. Чтобы и предприятия, которые производят оборудование и технологии, и нефтегазовые компании могли высказать своё мнение. Чтобы на основе этого консенсуса стало понятно, куда мы идём и во что нужно инвестировать, если мы хотим оказаться в прекрасном импортонезависимом нефтегазовом будущем.

Кроме того, нужно выделить определённые точки роста, то есть те, где можно создать и где будут эффективно работать индустриальные парки, промышленные кластеры. По возможности снизить издержки для их функционирования, чтобы туда приходили предприятия, чтобы там начиналась разработка технологий и возникали точки для инновационного роста.

Также, конечно, государство должно обеспечить защиту интеллектуальной собственности и антимонопольное регулирование промышленной политики,



чтобы иностранные компании не думали, что у нас тут ничего не защищено и не боялись работать с нами. Как я уже отмечал, вопрос снятия антимонопольных иммунитетов с отношений, связанных с интеллектуальной собственностью, висит уже 5–7 лет. И на этой почве постоянно возникают конфликты между антимонопольной службой и предприятиями. Всё находится в подвешенном состоянии.

Полигоны, о которых мы говорили, – это часть долгосрочного взаимодействия между государством и компаниями. Нужна модель, которая позволила бы снизить издержки для отечественных разработчиков и обеспечить для них конкурентные условия. И желательно, чтобы эта система работала на условиях самофинансирования.

– Насколько развитию отечественных производителей может способствовать реализация инфраструктурных проектов: строительство коммуникаций, нефте- и газопроводов, железных дорог и т. д.?

– Здесь возникает вопрос о том, насколько это связано с импортозамещением. Истории такие есть. Одна из отраслей, которая была создана в современной России, – это производство труб большого диаметра, в СССР его не было.

И сейчас мы видим, как эта отрасль благополучно развивается во многом за счёт крупного заказчика и ограниченно-го вмешательства государства. Поэтому да, крупные инфраструктурные проекты могут оказать благоприятное воздействие на импортозамещение. Они дают почву для создания крупных предприя-

тий и технологических линий, которые обеспечат экономию на масштабе. Иностранные компании зачастую более конкурентоспособны, так как они работают на глобальный рынок – у них большая экономия на масштабе. Наши предприятия ориентированы на маленький рынок, поэтому издержки выше, а конкурентоспособность ниже.

Другой вопрос – а что дальше? Построили много газопроводов, а мощности простаивают: не нужно столько труб ни внутри страны, ни за рубежом. Поэтому государству становится довольно сложно обеспечивать постоянную подпитку крупных инфраструктурных проектов. Хорошо, если на старте развития какой-то отрасли такие проекты есть. Но постоянно поддерживать отрасль таким способом – слишком накладно и бессмысленно.

– Когда мы говорим про импортозамещение, то понимаем, что вопрос технологий для него ключевой. Кто должен стимулировать развитие НИОКР – государство или заинтересованные в разработках компании?

– Если для компании это будет иметь какой-то очевидный дивиденд, то тогда она должна включаться в процесс стимулирования НИОКР. Если компания знает, что, вложившись в ту или иную разработку, она получит выгоду, то она будет инвестировать. Но когда есть технология и мы не знаем, какие эффекты она принесёт, то для компании это риск. Если государство понимает, что значительную часть выгоды получит потребитель или само государство, то расходы на нём.

– Кажется, что самая главная проблема – заинтересовать компанию, пусть даже в каких-то небольших проектах. Ведь научные исследования на ранних стадиях не всегда являются привлекательными...

– Здесь, на мой взгляд, у частных инвесторов есть некоторое преимущество. Они благосклонно относятся к тем исследованиям, которые не приносят им выгоды прямо сейчас. А государственный менеджмент понимает, что его перспективы ограничены одним политическим циклом, одним сроком президента и дальше будут изменения в правительстве, менеджменте компаний. Поэтому его меньше интересуют долгосрочные перспективы. Это касается не только России, а всего мира.

Но бывает, что не совсем ясно – принесёт ли исследование выгоду прямо сейчас. И зачастую компании готовы рисковать. Пусть они выделяют не самые большие деньги, но всё же позволяющие обеспечить непрерывное развитие данных исследований. Я бы не сказал, что у нас настолько хищнический капитализм, что никто не заинтересован в работе на будущее. Есть частные инвесторы, которые показывают своим примером готовность вкладываться в перспективные технологии.

– Известно, что у нас уровень затрат на НИОКР со стороны крупных компаний на порядок ниже, чем у ведущих западных корпораций. Как этот процесс стимулировать – пока не очень ясно...

– Могу сказать, что это идёт эволюционно. Как сделать быстрее? Никак. Говорят, кто хочет получить всё и сразу, не получает ничего.

– И завершающий вопрос, Александр Александрович. Назовите, пожалуйста, наиболее актуальные проекты в области импортозамещения.

– Могу сказать, какие направления в целом интересны. Это собственные газовые турбины, катализаторы для нефтепереработки, технологии сжижения природного газа, а также оборудование для шельфовых проектов.

Пример хорошего, а главное, реализованного импортозамещения – трубы большого диаметра. Во всех перечисленных областях ведутся разработки, есть и заметные успехи, но нельзя сказать, что мы стали вполне независимыми. Важнейшие технологии еще предстоит освоить.

*Интервью подготовили
Анатолий Замрий
и Наталья Силкина ■*