

Сможем ли заместить импорт в «нефтянке»?¹

А.Н. ТОКАРЕВ, доктор экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск.
E-mail: anatoli-3@yandex.ru

В статье рассмотрены проблемы импортозамещения в нефтегазовом комплексе России. Анализируется степень его зависимости от импортного оборудования. Показано, что один из подходов к решению проблемы связан с активным взаимодействием поставщиков оборудования, нефтегазовых компаний, федерального центра и регионов.

Ключевые слова: нефтегазовый комплекс, импортозамещение, поставщики оборудования, регионы

Проблемы импортозамещения в российской экономике, в том числе в нефтегазовом комплексе, существуют уже продолжительное время. Санкции лишь более отчетливо их выявили и наметили перевод ранее обсуждавшихся вопросов в практическую плоскость. Один из подходов к решению проблемы – активное взаимодействие всех заинтересованных сторон, прежде всего, поставщиков оборудования и материалов, компаний нефтегазового комплекса, федерального центра и регионов.

Импорт оборудования для нефтегазового комплекса: современное положение

Зависимость российских нефтяников от зарубежного оборудования, по оценкам Минпромторга РФ, в среднем составляет 50–60%. С учетом скрытого импорта (когда услуги оказывают российские «дочки» зарубежных компаний) доля импортного оборудования и технологий еще выше. Так, по оборудованию для шельфовых проектов и программному обеспечению доля импорта составляет 90%². По данным Минэнерго РФ, доля российских и локализованных технологий при добыче традиционной нефти достигает 80%, трудноизвлекаемых запасов – 40–60%; при реализации шельфовых проектов – менее 20%.

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского научного фонда (грант № 14–18–02345).

² Подобедова Л., Дзядко Т., Лемешко А. Поставщики из Китая спасут российских нефтяников от санкций. URL: <http://top.rbc.ru/business/17/10/2014> (дата обращения: 17.10.2014).

Введение в 2014 г. санкций против России, в том числе применительно к нефтегазовому комплексу, заставило по-новому осмыслить степень технологической независимости отрасли. Формально санкции запрещают поставлять в Россию только оборудование и технологии, используемые для арктических, глубоководных и сланцевых проектов, но на практике ограничения угрожают и добыче на традиционных месторождениях, хотя прямого запрета на поставки оборудования для них нет.

В санкционный список применительно к добыче нефти и газа попали инструмент для бурения, насосы, бурильные и проходческие машины, буровые и эксплуатационные платформы для работы на шельфе. В 2013 г. из санкционного перечня нефтегазовые компании импортировали продукции на сумму около 2,1 млрд долл. При этом по сравнению с 2005 г. импорт из санкционного списка увеличился более чем вдвое. Около 57% приходится на страны, применяющие санкции. Крупнейшие поставщики – страны ЕС (34%), США (15%) и Канада (6%). Основные поставщики среди стран, не применяющих санкции, – Китай (16%), Беларусь (12%), Корея (3%).

Санкции ограничивают поставку в Россию технологий и оборудования для горизонтального бурения и проведения гидроразрыва пласта. Около 25% нефти в России сегодня добывается с применением гидроразрыва, агрегаты для которого в основном импортируются (российские образцы существуют в единичных экземплярах, а их надежность не слишком высокая).

В большой степени российский нефтегазовый комплекс зависит от зарубежных поставок в сфере морских технологий. Например, в проекте по освоению месторождения им. Филановского на Каспийском море, где климатические условия более благоприятны, чем в Арктике, доля импортного оборудования составляет 50% от общей стоимости (с учетом опорных конструкций и верхних строений, которые производят на российских предприятиях). При этом, например, российский центробежный насос для поддержания пластового давления вдвое больше по габаритам, тяжелее на 25%, его межремонтный период в 2–3 раза ниже, а расход электроэнергии – на 10% больше по сравнению с импортными аналогами³.

³ Отечественный нефтесервис, немножечко доработанный напильником...// НГВ-технологии. – 2014. – № 2. – С. 39–44.

Доля импорта у «Газпрома» в капитальных затратах составляет около 21% (около 2,5 млрд долл. в 2015 г.). Список компаний для импортозамещения включает 410 иностранных поставщиков из 20 стран, в основном из США, Германии, Франции, Великобритании и Японии. Наиболее критична зависимость «Газпрома» от импорта при добыче на шельфе, строительстве подводных трубопроводов. При строительстве заводов по сжижению газа «Газпром» полностью зависим от оборудования американской компании Air Products & Chemicals и германской Linde⁴.

При этом типична ситуация, когда некоторые виды оборудования выпускаются в России, а его наиболее сложные агрегаты – за рубежом. Так, только сейчас в «Сургутнефтегазе» начинаются промышленные испытания первой отечественной системы верхнего привода (одного из самых сложных электро-механических изделий в буровой установке) грузоподъемностью 320 т, разработанной на «Уралмаше».

Сложная ситуация и в нефтепереработке. Сейчас отечественные предприятия могут обеспечить поставку лишь 67% оборудования, необходимого для выполнения программ модернизации российских нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ). При этом лицензиарами 90% установок, сооружение которых запланировано в России, являются резиденты стран, поддерживающих санкции. По данным Минэнерго РФ, критично положение по таким позициям, как отдельные виды насосов (доля российских поставок – около 50%), большая часть компрессоров (около 22%), компьютерные программы, некоторые виды контрольно-измерительного оборудования.

Санкции помогли убедиться в необходимости технологической независимости. Добыча углеводородов является основой российской экономики, и здесь должны доминировать отечественные технологии и оборудование. Высокая доля импорта готовых технологий, оборудования и материалов приводит к утрате отечественного научно-технического потенциала, значительному сокращению социально-экономических выгод, связанных с освоением нефтегазовых ресурсов⁵.

⁴ «Газпром» против импорта. URL: <https://news.mail.ru/economics/21090612/?frommail=1> (дата обращения: 17.02.2015).

⁵ Крюков В. А., Токарев А. Н., Шмат В. В. Как сохранить наш «нефтегазовый очаг»? // ЭКО. – 2014. – № 3. – С. 5–29.

Эффективное решение проблем импортозамещения возможно только при активном участии и взаимодействии всех заинтересованных сторон, а их как минимум четыре:

- потребители – нефтегазовые компании;
- компании-производители нефтегазового оборудования и материалов;
- федеральный центр (прежде всего Минпромторг РФ, Минэнерго РФ);
- регионы, где уже выпускается оборудование или планируется создание новых производств.

Только согласованные действия могут привести к решению вопросов импортозамещения, а фактически – к реализации эффективной промышленной политики в рассматриваемом секторе российской экономики. Какие имеются проблемы и где видятся слабые элементы и связи?

Проблемы взаимоотношений нефтяников и поставщиков

Одна из ключевых проблем – взаимодействие компаний нефтегазового сектора с поставщиками и подрядчиками. Они находятся в разных «весовых категориях» и часто несоизмеримы по финансовым возможностям, производственно-экономическим показателям. В России для вертикально интегрированных нефтегазовых компаний фактически нет равных компаний-контрагентов.

Неравенство сторон проявляется, например, в том, что нефтегазовые компании не работают по предоплате, поэтому заводам приходится брать кредиты. Средства за изготовленное оборудование поставщики получают обычно через несколько месяцев после подписания актов выполненных работ. Заказы выполняются поставщиками на свои оборотные средства, что повышает их издержки. Предприятия нефтегазового машиностроения испытывают проблемы из-за высокой процентной ставки по кредитам. В этом плане иностранные конкуренты находятся в выигрышном положении⁶.

⁶ Романихин А. Минпромторг необходим как машиностроителям, так и нефтегазовым компаниям. URL: <http://www.oil-gas.ru/news/id1606> (дата обращения: 29.01.2015) .

Сейчас в большинстве случаев рентабельность производителей оборудования не достигает 5–10%, что создает угрозы для развития всей нефтегазовой промышленности. В условиях низкой рентабельности предприятия не могут эффективно выстраивать технологические звенья, а также решать трудные задачи по разработке и производству все усложняющегося нового оборудования, для чего требуются инновационные технологии и регулярное техническое перевооружение.

Мировой опыт успешного решения проблем импортозамещения свидетельствует о необходимости тесного сотрудничества нефтяников и поставщиков⁷. Важнейшей «площадкой», где они встречаются, являются тендеры на закупку оборудования. За рубежом редко используется аукционная система, как в России, где все сводится к конкуренции по ценам. Необходимо выстраивание условий для долгосрочного сотрудничества нефтегазовых компаний с поставщиками. Недопустимо снижать на тендерах цену на поставляемое оборудование до уровня себестоимости. Производитель оборудования должен иметь возможность вкладывать средства в свое развитие, техническое перевооружение, разработку новой продукции.

Необходимо изменение самого подхода к проведению тендеров. Должна быть конкуренция не только и даже не столько цен, сколько технологий, которая даст импульс развитию российского нефтегазового сервиса и машиностроения.

Одна из важнейших проблем взаимоотношений нефтяников и поставщиков – редкое применение долгосрочных контрактов, ограничивающее возможности по техническому перевооружению и модернизации. Компания-производитель, закупив современное дорогостоящее оборудование для своего производства, не имеет гарантий, что оно будет эффективно использоваться после окончания контракта. В результате предприятия-поставщики вынуждены проводить политику, не отвечающую стратегическим задачам отрасли: работать максимально долго на устаревшем оборудовании. Переход на средне- и долгосрочные договоры нефтяников и поставщиков создаст прочную основу для технической модернизации машиностроения.

⁷ Романихин А. Об импортозамещении в нефтегазовом комплексе. URL: <http://www.oil-gas.ru/news/id1540> (дата обращения: 04.09.2014) .

С точки зрения выстраивания долгосрочных взаимоотношений между нефтегазовым комплексом и поставщиками, позитивным сигналом стало создание в рамках ряда нефтегазовых компаний структур, деятельность которых ориентирована на импортозамещение. Так, в «Роснефти» сформирован департамент локализации техники и технологий, в «Газпроме» – департамент, который будет отвечать за реализацию единой технической политики при поиске, создании и внедрении современных технологий и оборудования, в том числе замещающих зарубежные аналоги. Остается вопрос: насколько эффективным будет это организационное «строительство»?

Как и где создавать и увеличивать мощности?

С точки зрения масштабов и темпов импортозамещения в нефтегазовом комплексе важны ответы на ряд практических вопросов:

- в каком техническом и финансовом состоянии находятся действующие предприятия, производящие нефтегазовое оборудование? Как быстро они смогут увеличить выпуск продукции, начать производство его новых видов, конкурентоспособных с импортом?
- где размещать новые мощности – будут ли это новые цехи на действующих заводах или производства в новых местах?

Сейчас далеко не все предприятия-поставщики продукции для нефтегазового комплекса находятся в надлежащем техническом и финансовом состоянии. Например, Волгоградский завод буровой техники и бурового оборудования был одним из крупнейших в отрасли, число работающих составляло более 3 тыс. человек, сейчас – 1,2 тыс. чел. Завод не зарабатывает уже практически два года, хотя и находится в работоспособном состоянии. Финансовые проблемы начались после срыва заводом крупного контракта для «Сургутнефтегаза». Завод выиграл тендер на 24 буровые установки, но не смог выполнить условия контракта. До разрыва контракта заказчиком «Сургутнефтегазу» было поставлено семь буровых, еще пять установок в разной степени готовности остаются на заводе⁸.

⁸ Волгоградскому заводу светит вышка. Кризисное предприятие может обеспечить заказами «Татнефть». URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2649724> (дата обращения: 20.01.2015) .

Предприятие рассчитывает на получение первого за два года заказа. Для «Татнефти» разработана мобильно-стационарная буровая установка. Речь пока идет о контракте на 800 млн руб., в случае успешного выполнения заказа «Татнефть» готова загрузить волгоградский завод еще более чем на 4 млрд руб. При реализации этого сценария он сможет расплатиться со всеми долгами и полностью восстановить производство.

Создание новых производств также сопряжено с целым рядом проблем, и далеко не все проекты удастся реализовывать в полном объеме и в планируемые сроки. Например, в 2009 г. в Тюмени немецкая компания Ventec открыла завод, который должен был производить 10 буровых установок в год, фактически получилось выпускать только по одной в год.

В Екатеринбурге в марте 2013 г. было подписано соглашение о производстве тяжелых буровых установок на территории России между учредителями компании ООО «Хунхуа СНГ» – корпорацией «Уралвагонзавод», ОАО «ВТБ Лизинг» и китайской компанией «Хунхуа Групп». Стороны договорились произвести на совместном предприятии в 2013–2014 гг. 28 тяжелых буровых установок; объем выручки от реализации – более 13 млрд руб. Планируется разработать комплекс мер по локализации производства до 100% металлнесущих конструкций и до 50% компонентной базы буровых установок на территории России⁹. К сожалению, до сих пор производство в Ишимбае (Башкортостан) еще не началось, и сроки его запуска неизвестны. При этом в целом в России выпуск бурового оборудования по сравнению с 1980-ми гг. сократился почти в 10 раз.

Роль регионов в развитии местных поставщиков и подрядчиков

Развитие действующих мощностей, создание новых производств требуют поддержки государства как на федеральном, так и на региональном уровнях. Регионы (в том числе добывающие) заинтересованы в развитии уже действующих и создании новых производств, поскольку они генерируют дополнительные рабочие места, зарплату, налоги. В современных условиях, когда все

⁹ ОАО «НПК «Уралвагонзавод» и ООО «Хунхуа СНГ» подписали соглашение о сотрудничестве. URL: <http://urbc.ru/1068009480> (дата обращения: 22.03.2013) .

основные специальные налоги от нефтегазового комплекса (налог на добычу и экспортная пошлина) напрямую направляются в федеральный бюджет, импортозамещение для добывающих регионов – это шанс заметно усилить социально-экономические эффекты.

Вряд ли будет рациональным и практически выполнимым в каждом нефтегазовом регионе пытаться размещать все объекты, обеспечивающие функционирование добывающих производств, – это далеко не всегда будет отвечать критериям экономической эффективности. Формирование местных барьеров и/или избыточных стимулов может вести к созданию неэффективных, с позиций российской экономики, местных поставщиков.

Рациональнее выглядит подход, в соответствии с которым развиваются только те услуги и производства, для размещения которых имеются региональные предпосылки, т.е. используются преимущества, сильные стороны и особенности того или иного региона.

При разработке региональной политики по развитию подрядчиков и поставщиков для нефтегазового комплекса следует учитывать, что новые местные производства будут создаваться, а проекты – реализовываться только тогда, когда они выгодны бизнесу, т.е. рентабельны. Чем местные поставщики и подрядчики могут быть интересны для нефтяников и газовиков? Закупки у них могут сократить издержки, создать основу для импортозамещения, уменьшить сроки выполнения работ или поставок продукции.

Местные поставщики могут быстрее и гибче реагировать на меняющиеся потребности заказчиков, что позволит существенно сократить требуемые уровни запасов тех или иных видов материально-технических ресурсов у нефтегазовых компаний.

Характерный пример – кабельный завод «ЭЛКАП». Расположение в непосредственной близости от нефтегазодобывающих компаний – в Сургуте – обеспечивает ряд преимуществ как для завода, так и для потребителей его продукции. Получая оперативно информацию о потребностях ряда компаний и особенностях технического оснащения, сотрудники завода могут своевременно вносить изменения в свой технологический регламент.

Регионы смогут привлечь бизнес в том случае, если региональные органы власти будут содействовать формированию

привлекательного инвестиционного климата, снятию административных барьеров, предоставлению достоверной информации о потенциальных поставщиках и их возможностях, стимулировать создание новых производств, организацию переговоров потенциальных заказчиков и местных подрядчиков, результатом чего могут стать, например, соглашения по использованию местной продукции.

Особый интерес, с точки зрения создания предпосылок для роста социально-экономической отдачи, представляет Томская область, где накоплен значительный опыт формирования взаимосвязей нефтегазовой промышленности и других секторов экономики.

Как Томская область налаживает отношения с нефтегазовыми компаниями, учитывая как их интересы, так и местного бизнеса? Задача по привлечению и развитию местных поставщиков и подрядчиков для нефтегазового комплекса была поставлена уже достаточно давно. Формирование программ сотрудничества с предприятиями, научно-исследовательскими институтами и вузами Томска началось с 2000-х годов. В рамках этих программ был составлен перечень конкретных проектов, направленных на решение технических и технологических проблем основного недропользователя области – «Томскнефти». Затем был утвержден ряд программ увеличения объемов производства нефтедобывающего оборудования и оказания услуг для «Томскнефти».

Сейчас особый акцент сделан на выстраивание связей местных поставщиков с «Газпромом» – ключевым игроком на территории области. Администрацией области и «Газпромом» было подписано несколько стратегических документов, определяющих порядок и механизмы взаимодействия сторон, включая План мероприятий на 2013–2015 гг. по расширению использования продукции и технологий предприятий Томской области для нужд «Газпрома». Была подготовлена «дорожная карта» по реализации соглашения о сотрудничестве, направленная на расширение использования технологий и продукции предприятий региона в компании. Основные задачи, которые решаются корпорацией, – замещение импорта и сокращение издержек.

Потенциальные объемы поставок по итогам реализации дорожной карты составляют около 7,8 млрд руб. Совокупная

экономия «Газпрома» может достичь 15–30% от закупочных цен импортного оборудования¹⁰.

По итогам 2014 г. томские промышленные предприятия и инновационные компании увеличили объем выпуска продукции для подразделений ОАО «Газпром» и ОАО «Газпром нефть» до 2,5 млрд руб. Использование томской продукции позволит компаниям сократить издержки, применять более эффективное оборудование. Например, томские вентиляционные системы на 40% эффективнее западноевропейских.

Другой подход к развитию местных поставщиков и подрядчиков связан с системой государственного регулирования сферы недропользования, прежде всего с лицензированием. Зарубежный опыт показывает, что доступ к нефтяным ресурсам может быть использован как инструмент для получения выгод, которые представляют взаимный интерес и для бизнеса, и для государства. Целесообразно усилить роль лицензионных соглашений, которые должны содержать условия по участию местных подрядчиков и поставщиков в реализации проектов. Региональная политика, направленная на повышение социально-экономических эффектов, должна найти понимание и на федеральном уровне, поскольку после передачи налога на добычу по углеводородам в федеральный бюджет наметился дисбаланс с точки зрения устойчивого развития нефтегазовых регионов. На практике сейчас реализуется специфическая модель для таких регионов: истощение сырьевых ресурсов на фоне нарастания экологических проблем.

Ответом на эти вызовы должны стать усиление связей нефтегазового комплекса с местными поставщиками товаров и услуг, создание мощностей по переработке углеводородного сырья, развитие человеческого капитала. Реализация этих мер требует расширения сфер компетенции и ответственности региональных органов власти, в том числе в вопросах регулирования недропользования, включая процедуры лицензирования, мониторинга и контроля выполнения условий лицензий и лицензионных соглашений. Такой подход ведет к повышению социально-экономической отдачи от освоения нефтегазовых ресурсов в государственном масштабе, а не только на территориях, где непосредственно ведется их добыча.

¹⁰ Михайлов В. Метод Жвачкина // Эксперт-Сибирь. – 2013. – № 50. – С. 9–10.

Роль «центра»: стимулы и ориентиры

Нужна системная промышленная политика, включающая действенные стимулы для реального сектора экономики, создание предпосылок для долгосрочного сотрудничества нефтегазовых компаний и производителей оборудования. Определенные шаги в этом направлении уже делаются.

Так, например, принятый в конце 2014 г. федеральный закон о промышленной политике ввел новый инструмент – *специальный инвестиционный контракт*. Его цель – стимулировать инвестиции в создание и модернизацию промышленного производства на основе предоставления инвесторам льгот и преференций и обеспечения стабильных условий для ведения бизнеса.

Указание на применение соответствующих льгот в специальном инвестиционном контракте упрощает администрирование. Но это не означает предоставление льгот, не предусмотренных действующим законодательством. Инвестор освобождается от необходимости доказывать свое право на льготы, а государство берет на себя обязательство сохранить их в течение всего срока действия (до 10 лет) специального контракта. Государство может предоставить инвестору любые преференции из предусмотренных действующим законодательством, но не имущество или финансовые ресурсы.

Подобные механизмы успешно работают за рубежом. При этом, например, в Китае обязательства инвесторов, претендующих на выполнение подобных контрактов, включают достаточно жесткие требования:

- более 70% произведенной продукции должно направляться на экспорт;
- использование зарубежных технологий;
- создание предприятий в определенных приоритетных отраслях (в том числе в машиностроении и приборостроении, производстве оборудования для добычи нефти на шельфе).

Заработает ли механизм специальных контрактов в России? Как отдельно взятый механизм – скорее нет, чем да. К тому же такие соглашения в значительной степени должны учитывать отраслевую специфику. Нужен комплекс мер, где такой механизм является лишь одним из элементов, работающих в рамках системной промышленной политики.

Важным инструментом финансирования разработки нового оборудования может стать *Фонд развития промышленности*, основная задача которого – предоставление займов промышленным предприятиям на этапе предбанковского финансирования для подготовки технико-экономических и финансово-экономических обоснований, проведения проектно-исследовательских работ и НИОКР.

В капитал фонда в конце 2014 г. было перечислено 20 млрд руб. Исходя из параметров бюджетов на 2015–2017 гг., в фонд должно поступить еще 16 млрд руб. При отборе претендентов на льготные кредиты учитываются такие показатели, как участие в программе импортозамещения, ориентация на экспорт, инновационность продукции. Приоритетными для фонда являются предприятия, занимающиеся выпуском высокотехнологичных материалов, нефтегазового оборудования и новых образцов промышленной продукции.

Предполагается, что ставка по кредитам фонда будет существенно ниже рыночной (на уровне 5%). Объем займа не может превышать 500 млн руб. До 50% займа может быть использовано на приобретение технологического оборудования. На начало марта 2015 г. уже поступило свыше 500 заявок, более трети – от предприятий машиностроения. Данный фонд создает основы для импортозамещения в большей степени в перспективе. К сожалению, ответы на многие вопросы по замещению зарубежного оборудования нужно находить уже сейчас.

Как построить «вертикаль» импортозамещения? Сбалансированное решение проблем импортозамещения, кроме стимулов, должно содержать и планово-ограничительные механизмы. Один из них – развитие системы технического регулирования, которое тормозится уже продолжительное время. Минпромторг РФ намерен максимально быстро актуализировать меры *технического регулирования*, пересмотреть и соотнести с международными национальные стандарты, ввести обязательную сертификацию импортной продукции. Это должно исключить возможность поставок некачественного оборудования на российский рынок, сократить издержки в связи с рядом избыточных требований в устаревших стандартах.

Зарубежный опыт показывает, что выбор поставщиков товаров и услуг для нефтегазового комплекса часто осуществляется

с учетом заранее определенных общих критериев. В России каждая компания-заказчик имеет собственные требования и процедуры квалификационного отбора. В результате предприятия-изготовители вынуждены специально готовиться к каждому тендеру. Введение единого отраслевого стандарта значительно упростило бы доступ к тендерам и создало барьеры для неквалифицированных (в том числе зарубежных) поставщиков, число которых в современных условиях может существенно увеличиться.

Необходимы *повышение роли стратегических и программных документов*, а также периодическое обновление энергетической стратегии России и генеральных схем развития нефтяной и газовой промышленности. Недостаточно определить потребности в оборудовании. Например, в рамках генеральной схемы развития газовой промышленности мало спрогнозировать, сколько нужно газоперекачивающих агрегатов, заводов по переработке газа, установок подготовки газа, платформ для работы на шельфе. Требуется выстроить технологические цепочки с четким пониманием, кто будет производить тот или иной вид оборудования или материалов, в каком объеме и в какой период. Тогда у нефтегазового машиностроения появятся предпосылки к среднему и долгосрочному планированию, возможности для модернизации своих предприятий, проведению целенаправленных НИОКР.

В противном случае препятствием импортозамещению в нефтегазовом комплексе будет оставаться недостаток информации у российских промышленных компаний. Если неизвестны перспективные ориентиры развития нефтегазового комплекса, то невозможно инвестировать в модернизацию и создание новых производств, эффективно использовать научно-технический и производственный потенциал освоения продукции с длительным циклом изготовления. Сейчас у российских поставщиков нет достоверной и систематизированной информации об импорте отдельных видов нефтегазового оборудования, степени его износа.

Даже минимальное планирование и активизация роли государства в рамках так называемых «четырёхсторонних соглашений»¹¹ в нефтепереработке (при всей справедливой критике в их адрес)

¹¹ Имеются в виду соглашения между ФАС, Ростехнадзором, Росстандартом и каждой конкретной нефтяной компанией об исполнении программ строительства и реконструкции нефтеперерабатывающих мощностей.

смогли сдвинуть с места процессы модернизации российских НПЗ. Так, если в 2008 г., на старте модернизации, компании инвестировали в переработку около 82 млрд руб., то в 2014 г. – 320 млрд руб. Вводятся новые мощности, правда, в основном для приведения качества топлива в соответствие с техрегламентами. Например, на заводах «Роснефти» уже реализовано 12 крупных проектов реконструкции и строительства новых объектов.

Импортозамещению могло бы способствовать и *установление норм локализации*, как это сделано в законе о соглашениях о разделе продукции, в которых должны быть предусмотрены обязательства инвестора по приобретению необходимых оборудования, технических средств и материалов российского происхождения в объеме не менее 70% от их общей стоимости. Данные ограничения должны постоянно увеличиваться. Они могли бы иметь заметный эффект при реализации крупных проектов, имеющих важное социально-экономическое значение, способных генерировать существенный спрос на оборудование и материалы российского происхождения.

К таким проектам может быть отнесен, например, «Ямал СПГ». Он включает разработку и обустройства Южно-Тамбейского месторождения на полуострове Ямал, мощностей по подготовке газа и завода по сжижению природного газа (завод СПГ) производительностью 16,5 млн т в год. Его смета утверждена в объеме 26,9 млрд долл. Для сравнения: общий объем капитальных вложений всех нефтяных компаний в разведку и освоение месторождений в 2014 г. составил 983,9 млрд руб., или около 30,9 млрд долл. (по курсу доллара на середину 2014 г.).

Основную долю капитальных затрат проекта составляют инвестиции в поставку оборудования для завода СПГ, строительство хранилищ газа и газозовозов. Ключевые подряды в рамках «Ямал СПГ» получили крупнейшие зарубежные компании, в том числе из США (Air Products), Франции (Technip), Германии (BASF), Японии (JGC), Кореи (Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering) и Китая.

К крупным российским поставщикам проекта можно отнести лишь несколько строительных подрядчиков, компанию «Интегра»,

которая выполняет строительство скважин, и «Уралмаш», производящий буровые установки для этой цели¹².

Так, в 2013 г. ОАО «Ямал СПГ» заключило долгосрочный контракт с российской сервисной компанией «Интегра» на бурение эксплуатационных скважин. С 2013 г. по 2018 г. предполагается пробурить около 200 скважин. Такие долгосрочные контракты обеспечивают стабильность и предсказуемость отношений заказчика и подрядчика и позволяют нефтесервису эффективно планировать свою работу, инвестиции и финансирование. Данный договор обеспечит стабильную занятость буровых бригад в течение пяти лет, а также окупит инвестиции в новое буровое оборудование, приобретаемое под этот контракт, стоимостью около 30 млн долл.¹³ Этот договор, в свою очередь, будет способствовать техническому перевооружению и развитию производства буровых установок на «Уралмаше».

К сожалению, это один из немногих примеров того, как долгосрочные контракты могут способствовать развитию технологической базы и компетенций российских поставщиков и подрядчиков при реализации такого крупного проекта, как «Ямал СПГ».



Таким образом, решение проблем импортозамещения видится в активном взаимодействии всех заинтересованных сторон, включая прежде всего поставщиков оборудования, компаний нефтегазового комплекса, федерального центра и регионов. При этом меры государственного регулирования должны включать как стимулы, так и планово-ограничительные механизмы, способствующие росту производственного и инновационного потенциала отечественных поставщиков и подрядчиков, увеличению степени технологической независимости российского нефтегазового комплекса.

¹² Южно-Тамбейское месторождение (проект «Ямал СПГ»). URL: <http://www.povatek.ru/ru/business/yamal/southtambey> (дата обращения: 19.01.2015).

¹³ ОАО «Ямал СПГ» и Группа компаний «Интегра» подписали долгосрочный договор на оказание услуг. URL: http://www.integra.ru/press_center/press_releases/?ID=3106 (дата обращения: 22.04.2013).