

Развитие российского рынка услуг по добыче нефти и газа в условиях санкций

УДК 339.146 (100)
ББК 65.422.5 (0)
С-130

Ю.А. Савинов,
доктор экономических наук, профессор, Всероссийская академия внешней торговли, кафедра технологии внешнеторговых сделок - профессор;
А.В. Хвальневич,
Всероссийская академия внешней торговли, кафедра международной торговли и внешней торговли РФ - соискатель

Аннотация

Авторы рассматривают в статье тенденции и проблемы развития российского рынка услуг по добыче нефти и газа, они подчеркивают высокую долю рынка, которая принадлежит иностранным компаниям, отмечают интенсивный рост поставок из Китая в последние годы. Указывается, что на рынке услуг по добыче нефти и газа в России имеются возможности расширения разработок и продаж отечественной продукции. Авторы уделяют специальное внимание вопросам разработки и реализации политики импортозамещения на данном рынке, выделяют меры экономического и организационного характера для расширения позиций национальных компаний на российском внутреннем рынке.

Ключевые слова: оборудование и услуги, добыча нефти и газа, импорт, создание совместных предприятий, импортозамещение, конкурентоспособность, государственные организации.

Development of Russia's oil and gas exploration and production market under sanctions

Y.A. Savinov,
Doctor of Economic Sciences, Professor, Russian Foreign Trade Academy, Department of foreign trade and international transactions - Professor,
A.V. Khvalnevich,
Russian Foreign Trade Academy, Department of International Trade and Foreign Trade of RF - Competitor

Abstract

In the article the authors consider the trends and development problems of Russia's oil and gas exploration and production market, emphasizing the high market share that is owned by foreign companies, and highlight the rapid growth in deliveries from China in recent years. It is stated that Russia's oil and gas market has capacity to expand the development and sales of domestic products. The authors pay special attention to the development and implementation of the import substitution policy in this market and underline the economic and organizational measures for improving the position of Russia's companies in the domestic market.

Keywords: equipment and services, oil and gas imports, joint ventures, import substitution, competitive, governmental organizations.



РАСШИРЕНИЕ ВЛИЯНИЯ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ОБОРУДОВАНИЯ И УСЛУГ ДЛЯ ДОБЫЧИ НЕФТИ И ГАЗА

Российская нефте- и газодобывающая промышленность относится к числу отраслей, имеющих высокую зависимость от импорта оборудования и услуг по добыче нефти и газа. Следует отметить, что в последние 15 лет многократно на всевозможных форумах, конференциях, в публикациях известные ученые и авторитетные практики говорили о том, что топливно-энергетический комплекс может и должен стать локомотивом развития российской экономики, источником финансирования ускоренной модернизации промышленного производства, фундаментальной и прикладной науки. Однако этого не произошло. До настоящего времени импортные поставки удовлетворяют значительную долю внутренних потребностей в оборудовании для добычи нефти и газа и в потребительских товарах краткосрочного и долгосрочного пользования.

Примерно четверть оборудования, используемого в нефтегазовой отрасли, приобреталось до недавнего прошлого (до введения санкций на поставку оборудования для добычи нефти и газа) российскими компаниями за рубежом. В статистику используемых 75% отечественных попадают конструкционно устаревшие машины и буровые вышки, разработанные во времена централизованного планирования, отработавшие по 30 – 40 лет. Среди новой техники доля произведенной в России – менее 20%. А с учетом скрытого импорта при оказании услуг российскими «дочками» зарубежных компаний доля импортного оборудования и технологий достигает 80%, по программному обеспечению – 90% (кстати, отечественные разработки уже существуют, но до санкций нефтяники предпочитали приобретать зарубежное программное обеспечение, даже если отечественное было дешевле или конструктивнее по свойствам).

Ситуация осложнилась, когда на рынок нефтесервисных услуг стремительно начали заходить зарубежные компании. За последние 12-15 лет зарубежные компании увеличили долю своего присутствия на рынке услуг по добыче нефти и газа с 10% до 65%, российские же снизили свои позиции с 90% до 35%.¹

В ближайшей перспективе – по условиям присоединения России к ВТО, будут «обнулены» ввозные пошлины на импорт бурового и другого оборудования. Это, по нашему мнению, приведет к еще большему сокращению доли российского участия в продажах оборудования и услуг для нефтедобывающей промышленности, снижению количества заказов на продукцию отечественного машиностроения и ликвидации большого количества высококвалифицированных рабочих мест.²

Реализуемая в практике нефте- и газодобывающих компаний ориентация на преимущественное удовлетворение потребностей в оборудовании и услугах за счет

¹ Борисов В.А., «Закон о нефтесервисе»: быть или не быть // borisov@geointek.ru

² Как нам ускорить нефтегазовый локомотив экономики. // <http://burneft.ru/archive/issues/2014-12/1>

импорта существенно подрывает национальную экономическую безопасность. Попытки российских импортеров ограничиться только покупкой технологии, которую можно было бы освоить на отечественном оборудовании не достигают успеха. Причина, по нашему мнению, в отсутствии системного подхода. Проблема заключается в том, что учитывая колебания российских импортеров, склонных покупать все (и технологию, и оборудование) на Западе – ведущие западные компании, владеющие контролем над технологиями, весьма часто отказываются использовать предлагаемые им для комплектации узлы и детали машин и оборудования, выпускаемые российскими предприятиями, что препятствует развитию усилий по импортозамещению. Например, оборудование вторичной переработки нефти для российских НПЗ в основном реализуются зарубежными компаниями Axens (Франция), UOP, ConocoPhillips, Chevron, Foster Wheeler (США) и другими. Материальное исполнение аппаратов, а также требования к материалам (в частности катализаторам) закладываются этими фирмами исходя из возможностей зарубежных производителей оборудования и поставщиков материалов и комплектующих. Указанные и другие компании ведут так называемые вендерные листы, где заложены рекомендуемые производители оборудования, материалов и комплектующих изделий, а это обычно иностранные компании. Российские компании лицензиарам неизвестны и ими игнорируются. Не желая рисковать, западный поставщик отказывается нести ответственность, если используется незнакомое российское оборудование, которое он не одобрил.³

По нашему мнению, представляется целесообразным создать внешнеторговое объединение по централизованным закупкам оборудования для данной отрасли по примеру существовавших в период монополии внешней торговли объединений «Техмашимпорт» и «Прооммашимпорт», в составе которых существовали отделы по экспорту комплектующих узлов и деталей, для законтрактованных по импорту комплектных машин и оборудования, то есть для комплектации импортного оборудования отечественными узлами (прежде всего быстроизнашивающимися частями). Занимаясь импортом оборудования для многих отраслей, эти объединения могли занимать твердую позицию и навязывать условия закупок иностранным компаниям.

Таким образом, зависимость нефтегазового сектора России от внешних рынков научно-технических продуктов и услуг достаточно высока. В существующей модели его функционирования российские природные ресурсы и российский сырьевой капитал работают на развитие иностранных технологий, производство иностранного оборудования и оплату иностранных специалистов. Ситуацию можно изменить только за счет формирования современной инновационно-ориентиро-

³ Кононенко С. (Минпромторг): Россия имеет огромный потенциал в производстве нефтегазового оборудования // <http://www.mashportal.ru/interview-40066.aspx>



ванной модели взаимодействия нефтегазового комплекса и сектора, связанного с созданием новых технологий и оборудования.⁴

Возможности для этого есть. Так, инвестиции в нефтяную отрасль выросли с 6 млрд долл. в 2002 г. до 57 млрд долл. в 2013 г. В стране появились определенные предпосылки для расширения национального производства оборудования и разработки услуг для нефтегазовой промышленности, актуальность этого выявилась два года назад, в момент объявления антироссийских санкций. Введенные в ЕС и США антироссийские экономические санкции касаются банковского, энергетического и других секторов российской экономики. Понимая, что энергетический сектор наиболее важен для бюджета России, США и их союзники ввели запреты на продажу высокотехнологичного оборудования для геологоразведочных работ, добычи углеводородов в рамках глубоководных проектов на шельфе Арктики, в сланцевых пластах. Речь идет о запрете поставок буровых установок, геонавигационного оборудования, насосов высокого давления, оборудования для сейсморазведки и т.д.

Есть предпосылки и для развития российского рынка сервисных услуг. В связи с прекращением поставок, для рассматриваемой отрасли из США и европейских стран на российский рынок стало поступать оборудование китайского производства. В Китае существует множество компаний, производящих буровую технику для работ на нефтяных месторождениях, часть из них – подразделения государственных нефтяных компаний, например, такой как CNPC. Поэтому естественно, что китайское буровое оборудование в рамках бартерных программ активно идет на экспорт. В России его большей частью реализуют в готовом виде посреднические компании, причем, по ценам ниже средних в отрасли.

Многие китайские компании пользуются поддержкой государства по субсидированию экспортеров буровых установок и способны предложить более низкую, нежели конкуренты, цену на оборудование сходного качества. Также они предлагают партнерам покупать буровые установки в рассрочку и расплачиваться по бартеру, например нефтью и газом. Российским производителям стало не по силам конкурировать с китайскими поставщиками, использующими государственные субсидии.

И в самом деле, китайские компании активно стремятся выходить на растущий российский рынок. Например, подразделение China Oilfield Services (COSL), дочерняя структура CNOOC, в 2006 г. приобрела дочернюю структуру ТНК-ВР. В Удмуртии работает совместное российско-китайское предприятие “Уждрилл-Хуа-Хуа” по поставкам китайских буровых установок. С 2007 г. Тюменская компания ООО “Нефтьсервис” является официальным дилером и производит комплексные поставки бурового оборудования, комплектующих частей, расходных материалов,

⁴ Гутенев В.В. Будущее нефтегазового машиностроения – локализация и импортозамещение // gutenev@duma.gov.ru

трубной продукции для нефтяной и газовой отрасли производства китайской компании “Хэбэй Нодэ Нефтетехнологии”.⁵

Основной объем производства бурового оборудования этой фирмой идет в Россию. Этому сильно способствовало соглашение, достигнутое в 2008 г. в ходе визита в Россию премьера Госсовета КНР Вэнь Цзябао. В результате Экспортно-импортный банк Китая выделил Газпромбанку кредит в 300 млн долл. Кредит обеспечивал средне- и долгосрочное финансирование поставок в Россию китайского оборудования и сопутствующих услуг под страховое покрытие Китайской корпорации по страхованию экспортных кредитов SINOSURE. Поэтому совершенно очевидно, что против этого соглашения выступили российские производители буровых установок.

Характерным обоснованием привлечения заемных ресурсов в российскую экономику обычно является тезис, что вместе с деньгами отечественный бизнес получит от иностранцев современные технологии, оборудование, а главное – менеджмент. Но ни тем, ни другим, ни третьим китайские партнеры Россию пока не обрадовали.

Поставки китайского бурового оборудования в Россию нарастают. Делается это во многом благодаря китайскому же финансированию. Так в начале 2009 г. ВТБ получает связанный кредит EXIM Bank of China на приобретение 30 китайских буровых установок. В дальнейшем на поставках рассматриваемого оборудования стала делать бизнес дочерняя компания банка – “ВТБ-Лизинг”. Закупки проводятся на безальтернативной основе, без российских предприятий. Следом в июне 2009 г. Газпромбанк и Экспортно-импортный Банк Китая подписали кредитные соглашения, предусматривающие финансирование поставок китайского бурового оборудования компаний Honghua International Co.,Ltd и Yantai Jereh Oilfield Services Group Co.,Ltd.

Оценивая стратегию Китая на российском рынке, стоит выделить стремление китайских компаний закрепиться в проектах по добыче сырья, причем в разных вариантах: от обычной закупки сырья до создания совместных предприятий с российскими компаниями. На что последние охотно идут, оценивая финансовые возможности партнеров. Также китайская экспансия развивается в части предоставления услуг по обустройству месторождений и поставок оборудования для этих работ. Китайская сторона занимает весьма активную позицию в части поставки на инфраструктурные проекты соседних государств китайской рабочей силы (в частности, при строительстве трубопроводной системы «Восточная Сибирь – Тихий океан»). Кроме того, в части сервисного направления стоит отметить, что китайское буровое оборудование наиболее конкурентоспособно – качество производимого и поставляемого бурового оборудования несколько ниже соответствующих

⁵ Филиппов А. Буровые установки – закупаем китайское // <http://www.chinapro.ru/rubrics/19/5252/>



аналогов, производимых в России, но стоимость в полтора раза меньше. Таким образом, гибкая ценовая политика позволяет Китаю занимать новые для себя ниши.

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Раздробленность импортных операций, осуществляемых многими российскими предприятиями у многих иностранных партнеров, оборачивается заключением относительно мелких сделок, что не дает заинтересованности зарубежным фирмам приступать к локализации производства на территории России. Этому же мешает и отсутствие в России технопарков, где фирмы могли бы развернуть производство.⁶

По нашему мнению, целесообразно наметить программу локализации по примеру действий на рынке автомобилей, то есть пригласить все крупнейшие западные фирмы-изготовители и подписать с ними соглашения о промборке, предоставив определенные льготы.

Запрет на поставку в Россию оборудования и «особо важных технологий» для глубоководного бурения, разработки сланцевой нефти и освоения Арктического шельфа представляет угрозу реализации многих проектов на морском шельфе и решению задач по добыче трудноизвлекаемых запасов. По данным Минпромторга, больше всего нефтяники зависят от импорта насосно-компрессорной техники, оборудования для геолого- и сейсморазведки, программно-аппаратных комплексов и систем автоматизации, изделий и технологий для морского бурения и конечно же сервисных услуг. Примерно половина от объема продаж услуг по добыче нефти и газа приходится на объемы работ, осуществляемых дочерними фирмами западных высокотехнологичных сервисных компаний – Halliburton, Schlumberger, BakerHughes и других.⁷

В последние годы в стране активно обсуждаются проекты освоения углеводородных ресурсов Арктического шельфа. Основные надежды на реализацию этих планов в руководстве страны и в нефтегазовых компаниях связывают с международным сотрудничеством, в ходе которого российские компании могли бы освоить современные технологии, технические средства морской геологоразведки и нефтегазодобычи, получившие широкое развитие и применение за рубежом. Для этого в свое время был подписан ряд соглашений с компаниями ExxonMobil, Total, ENI, Statoil, CNPC и др. Однако, ряд западных компаний вышли из соглашений под влиянием санкций. Поэтому желательно признать высоким приоритетом энергетической политики России в части развития нефтегазовой отрасли создание отечественных и адаптирование зарубежных технологий, особенно тех, что обеспечивают значительное снижение издержек производства по всей «цепочке» – добыча, подготовка, транспорт и распределение нефти и газа.

⁶ Самофалова О. Санкции помогут вернуть в Россию производство нефтегазового оборудования // <http://www.vz.ru/economy/2015/3/11/733772.print.html>

⁷ Как нам ускорить нефтегазовый локомотив экономики. // <http://burneft.ru/archive/issues/2014-12/1>

На внешних рынках без дешевых углеводородов Россия теряет свои конкурентные преимущества. На внутреннем рынке, в тех природно-климатических и географических условиях, в которых находится экономика страны, без дешевых углеводородов (в частности, без дешевого газа – источника энергии и сырья для газохимии) о конкурентоспособности ее не приходится даже мечтать. А потеря экономической конкурентоспособности, в свою очередь, грозит возможностью вызвать в России длительную экономическую рецессию.⁸

НАПРАВЛЕНИЯ ВОЗМОЖНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ОТРАСЛИ

На достаточно напряженном геополитическом фоне новое звучание приобрели программы по импортозамещению. В условиях рыночной экономики отсутствует разработка и принятие государственных планов по развитию производства оборудования. Вместе с тем, по опыту некоторых европейских государств в государственных ведомствах разрабатываются примерные (индикативные) направления государственной поддержки жизненно важных отраслей с тем, чтобы реализовать программы импортозамещения и уйти от высокой зависимости от импортных поставок. В целях сохранения экономической, энергетической, технологической безопасности государства, защиты и поддержки отечественного нефтегазосервиса, желательно разработать и реализовать комплекс всесторонних мер по перевооружению нефтегазового сектора, увеличению финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, современного переоснащения нефтегазового машиностроения с привлечением средств, как госбюджета, так и отечественных нефтегазовых компаний.⁹

По нашему мнению, необходимо выстраивать внятную стратегию создания сильной конкурентоспособной российской экономики, которой не страшны никакие вызовы времени, а уж тем более санкции. Существует несколько вариантов принятия мер для ускоренного развития производства оборудования для рассматриваемой отрасли. К числу таких направлений относятся:

1. Разработка примерных ориентиров для развития производства. В различных государственных ведомствах разрабатываются меры поддержки и развития национального производства оборудования для нефтедобывающей отрасли. По различным оценкам государственных ведомств примерно к 2020 г. российские компании могут отказаться от импортного нефтегазового оборудования в пользу отечественного. Однако, по нашему мнению, такие наметки излишне оптимистичны. Для этого необходимо минимум 5 – 7 лет, прежде всего, чтобы создать современное станкостроение, разработать технологии для промышленного производства, под-

⁸ Мастепанов А.М. И еще раз о необходимости перехода экономики России на ресурсно-инновационный путь развития // alexey.mastepanov@mail.ru

⁹ Почему не работает нефтегазовый локомотив экономики? // <http://burneft.ru/archive/issues/2014-10/2>



готовив кадры, начать производить оборудование, сравнимое по функциям и качеству с западным. Пока отечественным предприятиям под силу лишь точечное решение вопросов с поставками «сложной» номенклатуры. А для того чтобы реально функционировать к указанному году (то есть через 5 лет), необходимо приложить в 2-3 раза более высокие усилия.

2. Необходимо перейти к субсидированию процентных ставок по кредитам, привлеченным на техперевооружение и реализацию инвестиционных проектов, а также затрат на реализацию пилотных проектов в области инжиниринга.

3. Немаловажной проблемой для отечественного нефтегазового сервиса является высокая стоимость оборудования и длительный срок его окупаемости. Это то, что дает преимущество зарубежным конкурентам. Изменить соотношение западных фирм и российских предприятий на рынке можно. Достаточно ввести в практику долгосрочные контракты, учитывающие перспективы развития поставщиков и заказчиков.

4. Следующим шагом могло бы стать законодательное закрепление преимущества российских компаний перед зарубежными. Подобная практика давно отработана в Норвегии, Канаде, Китае. На подряд иностранным фирмам там отдается только 30% от общего объема работ. При этом обязательным условием является раскрытие технологий работы. В России же зарубежные фирмы, предоставляющие рассматриваемые услуги, не только получают доступ в стратегическую отрасль, но и не раскрывают свои технологии. Фактически, отдавая подряды иностранцам, мы ставим под угрозу национальную безопасность, еще и приплачивая им. В Китае постепенно ограничили долю иностранных сервисов у себя на рынке до 3-5%. Еще недавно сугубо крестьянская страна, добывающая не так много нефти, вдруг превратилась в одного из мировых производителей нефтегазового оборудования. Потому что там государство мощно стимулирует развитие высоких технологий. Во Франции вообще нет нефти. Но есть Институт нефти и газа, где ведутся разработки инновационных технологий. Там же располагается головной офис такого нефтесервисного гиганта, как Schlumberger.

5. Кроме того, необходимо по примеру некоторых зарубежных государств, предоставлять преференции российским производителям при выдаче государственных заказов – в размере не менее 15% от цены контракта.¹⁰

6. Есть еще один важный вопрос. Под процессом добычи нефти в России обычно понимают деятельность добывающих компаний, таких как «Роснефть» или «Лукойл». Однако на самом деле основной пласт работ, без которых добыча нефти в принципе невозможна, выполняют так называемые «сервисные компании». Именно компании «сервиса» занимаются геологоразведкой, геофизикой, бурением и ремонтом скважин, строительством подъездных дорог и обустройством ме-

¹⁰ Как нам ускорить нефтегазовый локомотив экономики. // <http://burneft.ru/archive/issues/2014-12/1>

сторожений. Доля компаний «сервисов» в цене нефти достигает порядка 70%.¹¹ Конечно, за последние 25-30 лет в стране не велось исследований и разработок в области предоставления подобных услуг. Поэтому отечественная промышленность вынуждена пользоваться наработками западных фирм. Однако мы не можем оставаться в стороне от такой ситуации. Государственные учреждения могли бы помочь подняться нефтегазовой науке, машиностроению и национальным компаниям-«сервисам». Способ несложный – обязать наши компании при прочих равных условиях пользоваться услугами российских нефтесервисных фирм и производителей оборудования. Для этого нужно, конечно, предусмотреть соответствующие льготы (стимулы). Одновременно обязать иностранные сервисные компании через 3 года работы на нашем рынке обеспечить локализацию не менее 50% производства с дальнейшим повышением этой доли. Тогда они будут просто вынуждены искать наши собственные технологии.

7. Государство пытается решить одновременно несколько важных и приоритетных задач, но денежных средств на их финансирование не хватает. Поэтому один из вариантов поддержки отрасли – налоговые каникулы для машиностроительных предприятий, выпускающих оборудование для поиска и нефти и газа. Понятно, что федеральному центру нужно пополнять бюджет, другого пути нет. Но, если бы предприятиям дали налоговые каникулы, обязав за 2 года увеличить объемы вдвое, то мы уверены, что предприятия пошли бы на такой шаг и выполнили договоренности. А выпадающие доходы можно было бы компенсировать за счет резервного фонда. Государство может и должно быть двигателем экономики. Страны Запада не боятся одалживать деньги. Долг США составляет 100% их собственного ВВП. Россия имеет долг в размере 18% нашего ВВП. Есть и «золотая середина» – Германия и Франция, которые используют долг в размере 2/3 ВВП. Государство за счет заемных средств создает необходимые условия для работы своей экономики.

8. Требуется изменений и политика банковского сектора. Речь идет не только о дорогих кредитах. К числу серьезных помех в деятельности можно смело отнести устаревшие требования по их обеспечению, бюрократическую волокиту, связанную не столько с оформлением займа, сколько с последующим отслеживанием финансово-хозяйственной деятельности предприятия, взявшего в долг.

Одна из бед нефтегазосервисного бизнеса – трудность с получением кредитов. Мало того, что банки берут запредельные проценты, так еще и требуют залога. Однако оборудование для этих целей не годится, поскольку банки считают его низколиквидным активом. Если же у компании нет земли или недвижимости, то кредиты недоступны. Более того, банки, в которые вкачиваются финансы и которые якобы должны стимулировать развитие промышленности, придумывают все новые преграды для выдачи кредитов.

¹¹ Депутат Тетекин: Очень хорошо, что создана Общероссийская ассоциация нефтегазосервисных компаний. Надо помочь им встать на ноги // <https://dub127.mail.live.com/?tid=cmKqULq-fG5RGUhAAhWtfh9A2&fid=flinbox>



Важной составляющей модернизации промышленности является кредитование поставок новейшего оборудования. В этой связи возникают вопросы к крупным российским банкам: если на Западе нефтяные компании могут брать дешевые кредиты под 3 – 5% годовых, почему малый и средний бизнес у нас кредитуются под 15 и более процентов? Это ненормально. Высокие кредитные ставки душат отечественную промышленность, в том числе те сектора, которые производят нефтегазовое оборудование и оказывают сервисные услуги.

Существующее в стране Акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП) работает с юридическими лицами только через банки, инвестфонды и фонды микрофинансирования, а значит на условиях этих учреждений, что затрудняет конкуренцию отечественных компаний с иностранными, получающими в 2-3 раза более дешевые кредиты. При этом следует учесть и тот факт, что с 1 января 2016 года ставка рефинансирования, которая была 8,25%, приравнивается к ключевой ставке и становится равной 11%.

9. Необходимость решения неожиданно возникающих проблем технического перевооружения отрасли из-за введенных санкций заставляет подумать о целесообразности вернуться к методам работы, от которых отказались два десятилетия назад. Отсутствие денежных средств для перевооружения нефтедобывающей промышленности обуславливает целесообразность рассмотреть возможность вновь рассмотреть идею подписания с инвесторами соглашений о разделе продукции (СРП). Эта идея поможет решить проблемы с нехваткой денег на разработку новых месторождений, но не только. Это также должно простимулировать создание сборочных производств на территории России, поскольку в законе об СРП должно быть в обязательном порядке прописано обременение для иностранного инвестора: все работы, в том числе разведку, разработку и бурение, он должен делать с 70% долей российского участия.¹²

По нашему мнению, это прямой путь к тому, чтобы создавать в России производство оборудования. Таким образом, в обмен на доступ к добыче полезных ископаемых на российской территории инвестор должен не только инвестировать в добычу, но и локализовать производство технологического оборудования, необходимого для реализации этого проекта, обеспечить рабочие места россиянам и т.д.

10. Необходимо внести поправки в закон о СРП с учетом современной ситуации влияния санкций.

Согласно Федеральному закону «О соглашениях о разделе продукции» операторы проектов по освоению российского континентального шельфа должны использовать не менее 70% российского оборудования и услуг. Но режим СРП активно критиковался, поэтому ряд крупных проектов, которые начали осваиваться после принятия закона, в частности Приразломный и Штокмановский проекты

¹² Самофалова О. Санкции помогут вернуть в Россию производство нефтегазового оборудования // <http://www.vz.ru/economy/2015/3/11/733772.print.html>

реализуются без СРП. К сожалению, под аккомпанемент критики режима СРП, «вместе с водой выплеснули и ребенка», забыв о 70% норме для отечественной промышленности. Ни в Приразломном, ни в Штокмановском проектах нет никаких нормативов участия российской промышленности.¹³

Отсутствие нормативов поставки отечественного оборудования для предприятий, расположенных в России, для национальной промышленности противоречит мировой практике. Так, меджлис Ирана принял закон, обязывающий при разработке нефтегазовых месторождений, использовать не менее 50% иранской продукции и услуг. Именно жесткая норма закона заставляет иностранных операторов создавать в Иране совместные производства, вкладывать средства в развитие иранской промышленности. Иран уже изготовил первую плавучую буровую установку. Норвегия и Китай смогли увязать доступ к природным ресурсам условиями, вынуждающими недропользователей развивать промышленность в этих странах. Норвегия «с нуля» развила машиностроительный комплекс.

11. Ускоренное развитие отрасли требует новых нормативных документов. Прежде всего, речь идет о необходимости отдельного закона о функционировании отрасли по предоставлению услуг по добыче нефти и газа. Представляется важным законодательно закрепить статус российской отрасли по предоставлению услуг по добыче нефти и газа. Начать следует с определения: что такое российская отрасль по предоставлению услуг в области добычи нефти и газа? Что такое российский «нефтесервис»?

Инициатива по созданию закона об отрасли уже поддержана на региональном и федеральном уровнях. Минэнерго РФ приступило к разработке дорожной карты, но запущенный механизм притормозили санкции, которые, по сути дела, как раз призваны добить эту отрасль. Если мы оказались в условиях, когда зарубежным компаниям запрещено продавать оборудование и технологии российской отрасли, то надо использовать шанс сделать качественный рывок в развитии отечественной отрасли по предоставлению услуг по добыче нефти и газа, по разработке и освоению производства необходимого оборудования. Ведь оно, по нашему мнению, не сложнее чем отечественное оборудование для запуска космонавтов на орбиту.

Однако для этого необходимо выполнить ряд условий. В первую очередь изменения должны коснуться юридических взаимоотношений заказчиков и исполнителей. Сейчас контракты подписывают, в основном, на год, редко на три. Все текущие работы подрядчики выполняют на собственные средства. Оплату по счетам они получают лишь через два месяца, а то и больше после подписания акта

¹³ Ковихина А. Проблемы отраслей, обеспечивающих нефтегазовый комплекс и пути их решения // <http://www.oilforum.ru/topic/32791-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B5%D0%BC%D1%8B-%D0%BE%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%81%D0%BB%D0%B5%D0%B9-%D0%BE%D0%B1%D0%B5%D1%81%D0%BF%D0%B5%D1%87%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%8E%D1%89%D0%B8%D1%85-%D0%BD%D0%B5%D1%84%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%B0%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D1%8B/>



сдачи-приемки. А часто покупатели, не желающие платить в срок или имеющие трудности с деньгами, задерживают на многие месяцы подписание актов сдачи-приемки. При этом поставщики обязаны выплатить НДС намного раньше, по факту выполнения заказов.

12. Представляется важным и необходимым принять *нормативные документы по совершенствованию политики импортозамещения*. Чтобы движение в рассматриваемом направлении в России носило целенаправленный характер, нужны четко прописанные нормы локализации, как это было сделано в законе о СРП (Федеральный закон № 225-ФЗ от 30 декабря 1995 г. «О соглашениях о разделе продукции»). Иначе импортозамещение так и будет носить факультативный, необязательный характер. Государственные организации должны создавать и вносить в Федеральное собрание соответствующие законы, через представителей в советах директоров проводить государственные интересы в нефтегазовых компаниях, обеспечивать открытость закупок естественных монополий, информирование поставщиков о перспективных программах сырьевых компаний. Также необходимо разработать нормативные документы, увязывающие получение и продление лицензий на недропользование с обязательством компаний ориентироваться при разработке месторождений нефти и газа на оборудование отечественного производства. Важно законодательно установить приоритет отечественных производителей в поставках для нужд естественных монополий, государственных предприятий (с участием государства более 50%) и госкорпораций.

13. В условиях неблагоприятной экономической ситуации и расширения практики неплатежей на внутреннем рынке весьма важно наладить регулирование коммерческих отношений между предприятиями. В настоящее время различные заказчики в свои стандартные договоры о покупке оборудования ставят условием срок оплаты от 30 до 120 дней после подписания актов о выполненных работах. Однако срок платежа более 30 дней не позволяет вовремя платить налоги, заработную плату и оплачивать услуги субподрядчиков, у которых также возникают проблемы с налогами и заработной платой. Привлекать кредит на пополнение оборотных средств дело долгое и дорогое, т.к. банки дают его неохотно и под высокий процент. Западные сервисные компании, имеющие доступ к дешевым финансовым ресурсам, более охотно идут на длительные сроки оплаты, что создает им дополнительные конкурентные преимущества.¹⁴

Задержка платежей за выполненные работы – одна из важнейших проблем де-

¹⁴ Ковихина А. Проблемы отраслей, обеспечивающих нефтегазовый комплекс и пути их решения // <http://www.oilforum.ru/topic/32791-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B5%D0%BC%D1%8B-%D0%BE%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%81%D0%BB%D0%B5%D0%B9-%D0%BE%D0%B1%D0%B5%D1%81%D0%BF%D0%B5%D1%87%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%8E%D1%89%D0%B8%D1%85-%D0%BD%D0%B5%D1%84%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%B0%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D1%8B/>

тельности предприятий нефтесервисной отрасли. Небольшие и средние фирмы буквально стонут от того, что им навязывают кабальные условия платежей – в лучшем случае через 90 дней. А бывает, что и через 120 дней. Фактически компании нефтесервиса бесплатно кредитуют крупные нефтяные компании.

А ведь нужно заплатить людям за работу, выплатить налоги, арендную плату и другие обязательные платежи. Причем налоговые органы сразу блокируют расчетные счета, если платеж не уплачен. О каком здоровье малого и среднего бизнеса можно говорить, если предприниматели изначально поставлены в унижающее положение, когда они вынуждены клянчить честно заработанные деньги.

Таким образом, поставщики поставлены в непростые условия. Предоплату за трубы осуществляют лишь немногие компании, например, судя по прессе – «Сургутнефтегаз», а другие покупатели в подавляющем большинстве случаев не платят аванс или платят его в виде исключения за продукцию с длительным циклом изготовления. Более того, добывающие компании требуют от своих поставщиков банковские гарантии, причем принимают их не от каждого банка. Сейчас такие гарантии стали достаточно дорогими. Во-первых, деньги стали более дорогие. Во-вторых, если раньше банку не приходилось отвечать по обязательствам поставщика, то за последнее время были случаи обращения нефтяников в банк по гарантии поставщика. Поставщикам необходимы более приемлемые формы обеспечительных мер. Необходима помощь финансовых структур, способных играть роль посредников во взаимоотношениях нефтяников и поставщиков. Кроме того, целесообразно рассмотреть альтернативные способы обеспечительных мер. К ним относятся корпоративные гарантии, когда промышленное предприятие отвечает своими активами, а также страхование сделок.¹⁵

14. С нашей точки зрения весьма важно пересмотреть систему налогообложения. Желательно мотивировать предприятия топливно-энергетического комплекса на выделение долгосрочных средств на разработку наукоемких технологий. Сегодня, при существующей системе налогообложения в части разработок, научных исследований, компании стараются не заключать договоры с разработчиками, им выгоднее заключить договоры на поставку уже готовой продукции. Кроме того, назрела необходимость в самое ближайшее время переходить на 3 – 5-летнее контрактное и систему авансирования, как это происходит во всем мире.¹⁶ Именно это позволит заказчику получить качественный, действительно инновационный продукт, а поставщику (разработчику/производителю) планомерно и уверенно инвестировать ресурсы в эти самые инновации. При такой схеме поставщик получит

¹⁵ Нефтяники рассмотрят новые формы обеспечительных мер поставщиков и подрядчиков// https://dub127.mail.live.com/?tid=cmfJTJEXni5RGT_tidZ1wIeA2&fid=flinbox

¹⁶ Ишбаев, Г.Г. Ключ к модернизации и конкурентоспособности в налоговой политике // bit@burinteh.com



возможность вкладываться в развитие производства, науку, а государство обретет стабильность в стратегическом секторе экономики и уверенность в новом скачке развития технологий в ТЭК.

15. Раздробленность отечественных предприятий имеет целый комплекс негативных аспектов. Отечественное нефтегазовое машиностроение пока не готово в полной мере оказать решающее влияние на процесс создания и применения в нефтегазовом комплексе новых научно-технических достижений. В отрасли в настоящее время задействовано свыше 200 в большинстве своем разрозненных предприятий. Им сложно обеспечивать необходимые инвестиции в техническое перевооружение и развитие по сравнению с крупными зарубежными компаниями. Во многих случаях продукция отечественных машиностроителей не выдерживает конкуренции с импортными аналогами.¹⁷ Это обусловлено рядом проблем, которые оказывают решающее влияние на данный процесс:

- отсутствием системы государственных приоритетов в конкретной области;
- практическим разрывом когда-то существовавшей связи «наука – машиностроение – нефтегазовый сектор»;
- не всегда высоким техническим уровнем отечественных машин и оборудования, поставляемых для нужд нефтегазового сектора;
- отсутствием у предприятий-изготовителей информации о потребности в нефтегазовом оборудовании;
- повышением роли поставок наукоемкого иностранного оборудования (даже по тем его видам, где ранее имелось конкурентоспособное отечественное оборудование);
- расширением сферы деятельности иностранных сервисных и инжиниринговых компаний, что не всегда обоснованно;
- нарастанием проблем с обеспечением нужного качества образования и подготовки специалистов – как для производства, так и для работы в научно-технологической сфере (снижение подушевого финансирования студентов ВУЗов).

Ситуация усугубляется поставками по чрезвычайно низким ценам зарубежными, прежде всего, китайскими производителями. Их оборудование, как правило, имеет относительно невысокое качество, порой не приспособленное к российским условиям, но имеет привлекательные цены и сроки поставки. В этом плане следует признать позитивным решение о создании совместного предприятия российских производителей нефтегазового оборудования «Национальной инжиниринговой нефтесервисной компании» на базе НПК «Уралвагонзавод». Меморандум о создании этого предприятия уже подписали девять предприятий: Юргинский ма-

¹⁷ Гутенев В.В. Будущее нефтегазового машиностроения – локализация и импортозамещение // gutenev@duma.gov.ru

шиностроительный завод, «УВЗ-Нефтегазсервис», «Машпром», Ижевский завод нефтяного машиностроения, «Волгабурмаш», ВФ «Элна», «Объединенные машиностроительные заводы», «Геотек-Холдинг», Крыловский государственный научный центр. Цель такой кооперации – обеспечение нефтегазовой отрасли широким спектром современного оборудования. В сфере услуг в число приоритетных направлений входят комплексное моделирование и инжиниринг объектов нефтегазового комплекса, а также развитие инжинирингового образования. В соответствии с анализом, проведенным Минэнерго, необходимым является также создание российской операционной среды для программного сопровождения технологических процессов.

Имеется и ряд других, организационных вопросов, которые тормозят развитие производства оборудования и услуг для отрасли о добыче нефти и газа в России:

1. Для компаний, оказывающих услуги по добыче нефти и газа в России, весьма полезной мог бы быть доступ к информации о крупнейших закупках нефтегазовых компаний с госучастием, а также сведений о среднесрочных потребностях нефтегазовых компаний в оборудовании и услугах. Это позволило бы иметь представление о том, в каком направлении двигаться. С этой целью, по-видимому, следует активизировать создание в России системы единой предварительной квалификации поставщиков нефтегазового комплекса по аналогии с системами Евросоюза Achilles и FPAL и США – American Petroleum Institute. Такой комплекс мер позволит скоординировать работу всех участников рынка и сделает его максимально открытым и прозрачным.

2. Для повышений экономической целесообразности участия российских компаний в международной кооперации в сфере НИОКР и производства оборудования для добычи нефти и газа необходимо установить критерий – какой процент объема или стоимости НИОКР должен быть выполнен на территории РФ. Данный критерий, как показывает успешный мировой опыт локализации (например Норвегии) является ключевым для развития цепочки «наука-промышленность». Отсутствие этого критерия обрекает промышленность на примитивное копирование и слепое следование инструкциям из зарубежных патентов.

3. В рассматриваемом в настоящее время Проекте постановления Правительства РФ О внесении изменений в приложение к постановлению Правительства Российской Федерации от 17 июля 2015 г. 719 полезно пересмотреть численные значения критерия соблюдение процентной доли стоимости иностранных товаров, использованных при производстве товаров и услуг в России. В текущей версии проекта постановления предлагается считать российскими такие направления, как «продукция арматуростроения», «реакторы», «колонны» и т.д. при доле импортных компонентов 75% в 2016 г., что, на наш взгляд, не отвечает интересам производителей РФ, т.к. данные изделия уже производятся российскими компаниями.



Фактическая доля локализации по данным направлениям уже выше 25%, следовательно, численные критерии целесообразно повысить, например, по аналогии с другими направлениями до 50%. При этом более высокий порог отнюдь не превращает нероссийской продукции вполне полноценно участвовать в конкурсах и тендерах.¹⁸

Реализация приведенных выше мер, по нашему мнению, будет способствовать повышению конкурентоспособности российских компаний, оказывающих услуги предприятиям по добыче нефти и газа на внутреннем и внешнем рынках, будет содействовать развитию производственного, а в дальнейшем и экспортного потенциала отечественной отрасли по добыче нефти и газа.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Борисов В.А. «Закон о нефтесервисе»: быть или не быть // borisov@geointek.ru (Borisov V.A. «Zakon o nefteservise»: byt' ili ne byt')

В Тамбовской области создаётся технопарк для импортозамещения в нефтегазовой отрасли // http://www.mashportal.ru/machinery_news-37449.aspx (V Tambovskoj oblasti sozdajotsja tehnoпарк dlja importozameshhenija v neftegazovoj otrasti)

ВТБ дал деньги производителю насосов для нефтедобычи // <https://dub127.mail.live.com/?tid=cmfcntOE6O5RGUwgAhWtfqPA2&fid=flinbox> (VTB dal den'gi proizvoditelju nasosov dlja neftedobychi)

Гутенев В.В. Будущее нефтегазового машиностроения – локализация и импортозамещение // gutenev@duma.gov.ru (Gutenev V.V. Budushhee neftegazovogo mashinostroeniya – lokalizacija i importozameshhenie)

Депутат Тетекин: Очень хорошо, что создана Общероссийская ассоциация нефтегазосервисных компаний. Надо помочь им встать на ноги // <https://dub127.mail.live.com/?tid=cmKqULq-fG5RGUHAhWtfh9A2&fid=flinbox> (Deputat Tetekin: Ochen' horosho, chto sozdana Obshherossijskaja asociacija neftegazoservisnyh kompanij. Nado pomoch' im vstat' na nogi)

Западные нефтесервисные компании расскажут о работе с заказчиками и лоббировании своих бизнес-интересов // <https://e.mail.ru/cgi-bin/msglist#readmsg?id=1344200741000000181&folder=950> (Zapadnye nefteservisnye kompanii rasskazhut o rabote s zakazchikami i lobbirovanii svoih biznes-interesov)

Ишбаев, Г.Г. Ключ к модернизации и конкурентоспособности в налоговой политике // bit@burinteh.com (Ishbaev, G.G. Kljuch k modernizacii i konkurentosposobnosti v nalogovoj politike)

Как нам ускорить нефтегазовый локомотив экономики. // <http://burneft.ru/archive/issues/2014-12/1> (Kak nam uskorit' neftegazovyj lokomotiv jekonomiki)

¹⁸ Какое нефтегазовое оборудование считать российским? // https://dub127.mail.live.com/?tid=cmsNp97OnL5RG_GAAjfeQYEg2&fid=flinbox

Какое нефтегазовое оборудование считать российским? // https://dub127.mail.live.com/?tid=cmsNp97OnL5RG_GAAjfeQYeg2&fid=flinbox (Какое neftegazovoe oborudovanie schitat' rossijskim?)

Ковихина А. Проблемы отраслей, обеспечивающих нефтегазовый комплекс и пути их решения // <http://www.oilforum.ru/topic/32791-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B5%D0%BC%D1%8B-%D0%BE%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%81%D0%BB%D0%B5%D0%B9-%D0%BE%D0%B1%D0%B5%D1%81%D0%BF%D0%B5%D1%87%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%8E%D1%89%D0%B8%D1%85-%D0%BD%D0%B5%D1%84%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%B0%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D1%8B/> (Kovihina A. Problemy otraslej, obespechivajushhjih neftegazovyj kompleks i puti ih reshenija)

Кононенко С. (Минпромторг): Россия имеет огромный потенциал в производстве нефтегазового оборудования // <http://www.mashportal.ru/interview-40066.aspx> (Kononenko S. (Minpromtorg): Rossiya imeet ogromnyj potencial v proizvodstve neftegazovogo oborudovanija)

Кто поделит российский нефтесервисный рынок // <http://caspiabarrel.org/?p=23580> (Kto podelit rossijskij nefteservisnyj rynok)

Мастепанов А.М. И еще раз о необходимости перехода экономики России на ресурсно-инновационный путь развития // alexey.mastepanov@mail.ru (Mastepanov A.M. I eshhe raz o neobhodimosti perehoda jekonomiki Rossii na resursno-innovacionnyj put' razvitija)

Независимые подрядчики занимают только 30% рынка нефтегазового строительства России // http://www.MASHPORTAL.RU/MACHINERY_RUSSIA-30984.ASPX (Nezavisimye podryadchiki zanimajut tol'ko 30% rynka neftegazovogo stroitel'stva rossii)

Нефтяники рассмотрят новые формы обеспечительных мер поставщиков и подрядчиков // https://dub127.mail.live.com/?tid=cmfJTJEXni5RGT_tidZ1wIeA2&fid=flinbox (Neftjaniki rassmotrjat novye formy obespechitel'nyh mer postavshhikov i podryadchikov)

Петров А. Б. Развитие контрактных отношений кооперирования в консолидированной структуре машиностроения // <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2064> (Petrov A. B. Razvitie kontraktnyh otnoshenij kooperirovanija v konsolidirovannoj strukture mashinostroenija)

Почему не работает нефтегазовый локомотив экономики? // <http://burneft.ru/archive/issues/2014-10/2> (Pochemu ne rabotaet neftegazovyj lokomotiv jekonomiki?)

Предложения Круглого стола по формированию цивилизованного рынка нефтегазового оборудования и сервиса // <https://e.mail.ru/cgi-bin/msglist#readmsg?id=1334954523000000356&folder=950> (Predlozhenija Kruglogo stola po formirovaniju civilizovannogo rynka neftegazovogo oborudovanija i servisa)

Самофалова О. Санкции помогут вернуть в Россию производство нефтегазового оборудования // <http://www.vz.ru/economy/2015/3/11/733772.print.html> (Samofalova O. Sankcii pomogut vernut' v Rossiju proizvodstvo neftegazovogo oborudovanija)

Филиппов А. Буровые установки – покупаем китайское // <http://www.chinapro.ru/rubrics/19/5252/> (Filippov A. Burovye ustanovki – zakupaem kitajskoe)

Чуев Д.Э. Россия на мировом рынке нефтесервисных услуг // <http://old.creativeconomy.ru/articles/23977/> (Chuev D.Je. Rossiya na mirovom rynke nefteservisnyh uslug)



Global Oilfield Services – A New Cycle Begins // <http://www.douglas-westwood.com/report/drilling-and-production-forecast/world-oilfield-services-market-forecast-2015-2019/>

Oilfield Services Market - Global Industry Analysis, Size, Share, Trends, Analysis, Growth and Forecast 2014 – 2020 // <http://www.transparencymarketresearch.com/oilfield-services-market.html>

Oilfield Services Market by Type (Coiled Tubing Services, Completion Equipment & Services, Drilling & Completion Fluids, Drilling Waste Management, OCTG, Pressure Pumping Services, Well Intervention Services and Wireline services), by Geography (Asia-Pacific, Europe, Middle East, Africa, North America and South America) - Global Trends and forecasts to 2019 // <http://www.marketsandmarkets.com/PressReleases/oilfield-services.asp>

Qui sont les champions de la sous-traitance ? // <http://www.usinenouvelle.com/article/qui-sont-les-champions-de-la-sous-traitance.N362294>

Slocum M. T. SPE/ICoTA: Oil field services market to contract, rebound quickly // <http://www.ogj.com/articles/2015/03/spe-icota-oil-field-services-market-to-contract-rebound-quickly.html>

The World Oilfield Services Market Forecast 2015-2019 // <http://www.nofenergy.co.uk/news/the-world-oilfield-services-market-forecast-2015-2019.html>

