

**РАЗВИТИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСНОВ  
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ УрФО  
С НЕФТЕГАЗОВЫМ КОМПЛЕКСОМ РОССИИ**

**С.Ю. Юрпалов**

*Анализируются тенденции, складывающиеся на российском рынке оборудования для нефтегазового комплекса. Рассмотрены основные причины снижения объемов производства в нефтегазовом машиностроении. Дана оценка негативным тенденциям снижения объемов геологоразведочных работ, состоянию институциональной среды хозяйственной деятельности. Определены направления сотрудничества машиностроительных предприятий Уральского федерального округа, обслуживающих ТЭК, с потребителями. Предложен комплекс мер по усилению взаимодействия инновационного машиностроения с ТЭК на различных уровнях государственного регулирования.*

В обозримой перспективе состояние мировой и отечественной экономики будет определяться развитием ТЭК. Нефтегазовый комплекс является крупнейшим потребителем промышленной продукции, поэтому от закупок нефтяного оборудования и труб в значительной степени зависит загрузка машиностроительных предприятий.

Однако с начала 90-х годов производство оборудования для нефтегазового комплекса в России неуклонно снижается. Только в 1999 г. наблюдалась тенденция увеличения спроса на машины со стороны предприятий ТЭК, в результате чего нефтегазовое машиностроение по темпам роста в течение двух лет лидировало в отечественном машиностроении. Наибольшие темпы роста производства в отрасли приходятся на 2000 г. (20%). В 2003 г. при растущей конъюнктуре цен нефтяного рынка и росте доходов российских сырьевых компаний объемы закупок отраслевого оборудования продолжали снижаться. На предприятиях-производителях продукции для ТЭК продолжался спад производства: в 2002 г. было произведено фонтанной арматуры 2847 ед., в 2003 г. – 2774 ед., станков-качалок, соответственно, 1157 и 1024 ед., скважинных штанговых насосов – 25500 и 23400 ед., агрегатов для ремонта скважин – 193 и 164 ед. и т.д.

В УрФО основные производители продукции для ТЭК – это вертикально интегрированные структуры:

- ОАО "Курганмашзавод", объединяющее 13 специализированных заводов;

- ОАО "Челябинский кузнечно-прессовый завод" – неформальный холдинг, в который входят, помимо одноименного предприятия, ЗАО "Копейский авторемонтный завод", ПКФ "Лидер", торговый дом "Меркурий", "УралАвтоХауз";
- ОАО "Курганхиммаш", функционирующее в составе трех самостоятельных фирм: ОАО "Курганхиммаш", ООО "Инжиниринговая и Коммерческая компания "Курганхиммаш" и ООО "Торговый дом Курганхиммаш";
- ФГУП "Комбинат "Электрохимприбор" (Свердловская область), являющийся одним из ведущих предприятий Министерства РФ по атомной энергии;
- ОАО "Завод бурового и металлургического оборудования" (г. Екатеринбург);
- ЗАО НПП "Атолл" (г. Златоуст Челябинской области), организованное на площадях филиала отраслевого технологического института Министерства общего машиностроения;
- ОАО "Нефтемаш" (г. Тюмень);
- ФГУП "Уралтрансмаш" (г. Екатеринбург) и другие компании.

Эти предприятия специализируются на производстве нефтеаппаратуры, нефтепромыслового и нефтегазового, емкостного и теплообменного оборудования, оборудования устья скважин, привода штангового глубинного насоса, оборудования для электрических сетей, для очистки воздуха и воды, запчастей к нефтепромысловому, буровому, горношахтному, энергетическому оборудованию и т.д.

Машиностроительные предприятия УрФО, обслуживающие ТЭК, сталкиваются с аналогичными проблемами. С 1998 по 2003 гг. динамика объемов производства ОАО "Завод бурового и металлургического оборудования" для ТЭК характеризовалась неритмичностью: если в 1998г. производилось запчастей к нефтепромысловому и буровому оборудованию на 16 млн. руб., в 2001 и 2002 гг. – на 54 млн. руб., то в 2003 г. – всего около 20 млн. руб., а в 2004 г. портфель заказов вообще не сформирован. На ФГУП "Уралтрансмаш" к 2003 г. прекращено размещение заказов на производство оборудования для энерго-, тепло- и атомных станций (запчастей для теплоэлектростанций, оборудования для атомных станций и электрических сетей) на фоне пятикратного повышения выпуска привода штангового глубинного насоса для нефтегазового комплекса. ОАО "Челябинский кузнечно-прессовый завод" загружен на 40 – 50%, на 2004 г. прогноз также не оптимистичен, хотя кооперационные возможности предприятия позволяют производить 1800 – 2000 ед. спецтехники в год.

Потребители продукции для ТЭК в УрФО – ОАО "Сургутнефтегаз", ЗАО "ЮКОС ЭП", ОАО "АК "Сибур" (ЯНАО). Основные направления их

сотрудничества с предприятиями машиностроения округа связаны со следующими видами продукции:

- нефтепромысловое оборудование. Развивается кооперация с предприятиями города Екатеринбурга – ОАО "Завод бурового и металлургического оборудования", ОАО "Уралмаш" (буровое оборудование, буровые установки), ЗАО "Уралкотломаш" (котельное оборудование); города Верхние Серги – ОАО "Уралбурмаш" (буровые долота); города Тюмень – ОАО "Нефтемаш" (замерные установки, блоки гребенки, блоки реагентов), ОАО "Тюменский судостроительный завод" (нефтепромысловая техника);
- общезаводское оборудование, поставляющееся с заводов г. Екатеринбурга – ЗАО "Промэнергомаш" и ЗАО "Уралкотломаш-ЕК" (блочное, котельное оборудование), ОАО "Станкомаш" (АФК, АФЭН и др.); г. Кургана – ОАО "Икар", ОАО "Корвет" (запорная арматура), ОАО "Курганхиммаш" (емкостное оборудование); г. Тюмень – ЗАО НПК "Новаторнефть", ОАО "Завод Сибнефтегазмаш", ООО "Северснабкомплектмонтаж", ОАО "Нефтемаш" и др.;
- спецтехника (гусеничные транспортеры, коммунальные машины, автобусы, тягачи и прицепы, бульдозеры и тракторы, автогрейдеры) поступает в основном из Курганской и Челябинской областей: с ОАО "Курганмашзавод", ОАО "Курганский автобусный завод", ОАО "Русич-КЗКТ"; ОАО "ЧТЗ", ОАО "Завод им. Коллющенко", ОАО "УралАз" и т.д.

Снижение объемов производства машиностроения для нефтегазового комплекса сопровождалось рядом негативных тенденций:

- ростом закупок по импорту. Только за январь – ноябрь 2003 г. было закуплено 4214 вагонов – цистерн на сумму более 100 млн. руб. И это при том, что ФГУП "ПО "Уралвагонзавод" производит конкурентоспособные вагоны-цистерны, экспорт которых растет с каждым годом. Аналогичная ситуация с импортом танкеров: российские судостроительные заводы успешно пополняют иностранный танкерный флот (около 30 ед./год), а российские нефтяники заказывают строительство танкеров за рубежом. По информации Правительства Свердловской области, на предприятиях региона в 2003 г. сокращение производства отдельных видов нефтегазового оборудования составило от 20 до 70%. Такое значительное снижение негативно влияет на экономику, решение социальных вопросов как на отдельных предприятиях, так и в регионе;
- сокращением закупок оборудования у предприятий – поставщиков комплектующих для нефтегазового машиностроения. Упало производство дизелей и дизель-генераторов – их перестали поку-

пять заводы, занятые изготовлением буровых установок. Производство дизелей в ОАО "Барнаултрансмаш" составило в 2001 г. 190 ед., в 2002 г. – 53 ед., а в 2003 г. – 44 ед. Существенно снизилось производство конверсионной продукции на ФГУП "ПО "Полет" – поставщике циркуляционных систем для буровых установок Уралмашзавода;

- недозагрузкой созданных в процессе конверсии ОПК мощностей по производству оборудования для ТЭК. Они используются менее чем на половину, а на ряде предприятий, например ФГУП "ПО "Уралтрансмаш", – только на 25% (при производственной мощности по выпуску станков-качалок 1500 шт/год), хотя предприятие имеет сертификат качества американского нефтяного института;
- частичным расширением экспорта на ряде предприятий. ОАО "Уралмашзавод" сохраняло рабочие места за счет выполнения крупного заказа на изготовление буровых установок для Сирии. Важнейшим резервом роста промышленного экспорта является экспансия российских компаний на внешние рынки. В бывшем СССР внешнеэкономические объединения проводили за рубежом буровые работы, занимались нефтедобычей и, естественно, использовали при этом советское оборудование. За счет этого расширялся экспорт оборудования во многие страны Ближнего Востока и Северной Африки. К сожалению, российские нефтяные компании сегодня теряют свои позиции на мировом рынке ввиду того, что заняты процессом поглощения малых нефтедобывающих предприятий (например, отказ "ЛУКойла" от реализации крупного проекта "Курна-2" может привести к потере Россией рынка нефтяного оборудования в Ираке); направляют усилия на поглощение независимых нефтедобытчиков;
- обострением проблем качества оборудования для ТЭК. Промышленное производство высокотехнологичной продукции в России за последние 10 лет сократилось почти в 10 раз. Чуть лучше была ситуация в "оборонке", начавшей производить оборудование для нефтегазового комплекса. Несмотря на это российское оборудование по многим параметрам отстает от зарубежных аналогов, не может в полной мере конкурировать с продукцией зарубежных производителей на мировых рынках.

Снижение объемов производства геологоразведочного и бурового оборудования, определяющих развитие нефтегазового комплекса, привело к сокращению (почти в 3 раза) объемов геологоразведки, бурения и обновления установленного оборудования. Такая ситуация объясняется во многом и недостаточным инвестированием геологоразведочных работ: в 2003

г. все российские нефтяные компании потратили на геологоразведку чуть больше 1 млрд. долл., а одна только ExxonMobil – 11 млрд. долл. Российские компании подходят к недропользованию с позиции лозунга "бурить меньше, а добывать больше". За 2003 г. добыт рекордный за весь постсоветский период объем – 420 млн. тонн нефти на месторождениях, открытых и обустроенных в советский период. Без значительных капиталовложений этот источник будущего роста нефтедобычи резко ограничен.

В государственном бюджете 2004 г. было запланировано выделение более 500 млн. долл. для поддержки промышленного экспорта, и предусматривалось активное участие в этой работе производителей нефтегазового оборудования. Положительную роль в вопросах поддержки российского промышленного экспорта, в частности нефтегазового оборудования, может сыграть объединение трех крупнейших экспортеров машиностроительной продукции: "Силовые машины", "ОМЗ" и "Атомстройэкспорт". Подобное объединение создает хорошие предпосылки для расширения продаж российского нефтегазового оборудования в тех странах, куда "Силовые машины" и "Атомстройэкспорт" ранее успешно продвигали лишь продукцию энергетического и атомного машиностроения. Новая крупная компания способна также обеспечить расширение продаж бурового оборудования на внутреннем рынке.

Снижению объемов геологоразведочных работ во многом способствовала и институциональная среда хозяйственной деятельности.

1. До 2002 года основным источником финансирования геологов были *отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы (ВМСБ)*, за счет которых добывающие предприятия обеспечивали до 90% прироста запасов нефти и газа. Их отмена привела к существенному снижению прироста запасов, в частности, по нефти почти в 1,5 раза. Отмена ВМСБ спровоцировала обвальный спад и объемов геологоразведочных работ. Вопреки мнению инициаторов отмены ВМСБ, нефтяные компании не направляют свои средства на развитие отрасли. Затраты на геологоразведку списываются на себестоимость, а нефтяным компаниям, все силы которых брошены на рост капитализации, а не на развитие отрасли, выгодно снижать эти затраты. При условии низкой себестоимости и высокой прибыли в глазах спекулятивных инвесторов компания начинает выглядеть лучше. Для стратегического инвестора важны объемы геологоразведочных работ.

2. На фоне разрушения геологоразведки происходит активное *вытеснение российских сервисных компаний западными конкурентами*. Этому способствует политика руководства ряда нефтегазовых компаний, отказывающихся от проведения открытых тендеров при реализации проектов, что не позволяет обеспечить равноправное участие российских сервисных компаний.

Приход в Россию иностранных сервисных компаний со своим оборудованием приводит к потере рабочих мест высококвалифицированными российскими специалистами, роспуску управлений буровых работ, распродаже и разворовыванию техники. Российские специалисты и рабочие привлекаются на второстепенные и низкоквалифицированные работы, зарплата у них в 15 – 30 раз ниже, чем у зарубежных специалистов. В результате 60 – 70% привлекаемых в страну инвестиций снова уходит за границу (поставляя свою технику, инофирмы вынуждают закупать иностранные запчасти, использовать иностранную ремонтную базу и кадры), а главное, в связи с недозагрузкой и деградацией предприятий возрастает межотраслевой антагонизм, усложняются межрегиональные отношения.

Можно обособить три этапа проникновения иностранных сервисных компаний в российский нефтяной комплекс. Первый этап длился с начала 90-х годов до 2001 – 2002 гг., когда иностранные компании действовали параллельно с российскими, не занимая доминирующей доли на рынке.

Второй этап начался в последние два – три года и характеризуется тем, что российские нефтяные компании объявили сервисные подразделения «непрофильными активами» и начали выводить их из своей структуры. Значительно активизировались иностранные сервисные компании, которые получили в России самые крупные подряды, что позволило скупать российских конкурентов. Участились случаи получения российскими компаниями субподрядов от инофирм на проведение невыгодных работ. Подобной дискриминации, при которой национальные сервисные компании зависят от иностранных операторов работ, нет ни в одной развитой стране. Если не изменить ситуацию, то наступит третий этап, при котором инофирмы будут монополистами на отечественном рынке, вытеснив российские сервисные компании.

Для проникновения на российский нефтяной рынок иностранные сервисные компании используют тактику внедрения своих представителей во властные структуры и крупные нефтяные компании. Наиболее активно внедряется на российский рынок компания "Шлюмберже", которая заключила стратегический альянс с функционирующей на территории УрФО вертикально интегрированной компанией ОАО "Сибнефть", а также подписала соглашение о сотрудничестве с Администрацией Тюменской области. Начальником департамента по работе с сервисными компаниями ОАО "Сибнефть" и председателем Совета директоров ОАО "Сибнефть-Ноябрьскнефтегазгеофизика" является бывший сотрудник компаний "Дауэлл Шлюмберже Истерн" и "Шлюмберже Лоджелко Инк", а казначей "Шлюмберже Лтд." работает председателем Комитета по финансовым вопросам компании "ЮКОС". ОАО "Сибнефть" весьма активно пользуется услугами и других инофирм: в 2001 году подписан контракт на проведение

буровых работ на Сугмутском месторождении с компанией Pride Forasol на сумму 60 млн. долл. в 2002 г. – соглашение на предоставление "Сибнефти" широкого спектра сервисных услуг со стороны Halliburton, а также контракт с KCA Deutag стоимостью 30 млн. евро на бурение скважин, соглашение с Baker Hughes на проведение буровых работ и с Centrilift – на поставку более 1000 погружных насосов.

Нефтяные компании "Самотлорнефтегаз" и "ТНК-Нижневартовск" заинтересованы в сотрудничестве с британскими бизнесменами в области поставок оборудования и повышения квалификации нефтяников за рубежом. Привлекательными сферами сотрудничества с ХМАО для британцев являются строительство и обслуживание буровых установок, поставка современного оборудования, новейших технологий, выпуск, ремонт и обслуживание оборудования для скважин. Учитывая 5-летний опыт сотрудничества с Великобританией в рамках 13 совместных российско-британских предприятий, которые расположены в Радужном, Когалыме, Нижневартовске и других городах ХМАО, можно предположить дальнейшее развитие этих взаимоотношений.

3. Создание условий для привлечения интеллектуальных ресурсов в нефтяной и газовой промышленности предусмотрено механизмом, обеспечивающим эффективное взаимодействие науки и производства через *создание как государственных, так и частных структур* для продвижения научно-технического сотрудничества, внедрения и использования его результатов, проведение совместных конференций и рабочих встреч, обмен правовой и научно-технической информацией. Однако на практике участие в таких структурах большинства предприятий, занятых изготовлением и проектированием оборудования для нефтегазового комплекса, относящихся к атомной и аэрокосмической отраслям, игнорируется. Для представителей Минатома, Российского космического агентства и Минторга, которые призваны продвигать отечественное оборудование на рынки, не нашлось места в структурах, занимающихся реализацией соглашений о разделе продукции (СРП).

4. Основной формой привлечения зарубежных инвестиций в нефтегазовую отрасль экономики рассматривается *соглашение о разделе продукции*. Объемы подрядных работ по таким проектам исчисляются десятками миллиардов долларов. При их реализации решаются задачи преодоления информационной закрытости иностранных операторов проектов, координации разработки и производства импортозамещающей промышленной продукции, участия в подготовке тендеров на проведение подрядных работ, проведения комплекса мероприятий по гармонизации российских и мировых стандартов. Успешное решение этих проблем требует тесного взаимодействия Минэкономразвития с Минпромнауки, Минэнерго, Мина-

томом, российскими агентствами по оборонным отраслям промышленности, Госстандартом, Госстроем, достичь которого невозможно из-за межведомственных разногласий. Это можно проиллюстрировать реализацией проектов "Сахалин-1", "Сахалин-2". Иностранному оператору проекта Exxon Neftegaz Ltd. и американская инжиниринговая компания Fluor Corporation при объявлении условий конкурса на строительство нефте- и газопровода по острову выдвинули дискриминационные требования российским компаниям: они могут участвовать в конкурсе только в составе консорциума с иностранными компаниями при ведущей роли последних; при определении размера гарантии для иностранного участника консорциума достаточно выставить 10%-ную банковскую гарантию, для российского – необходима 70%-ная гарантия, причем 50% в форме гарантии западных первоклассных банков и 20% – в виде удержания из суммы оплаты счетов российского подрядчика. Предложенная система определения размера гарантии выходит за рамки общепринятых норм, действующих в практике реализации аналогичных международных проектов, и явно превосходит финансовые риски инвесторов. А 20%-ное удержание из суммы оплаты счетов российского подрядчика фактически является кредитованием самого инвестора за счет российской стороны. Таким образом, отчетливо прослеживается нежелание инвесторов обеспечить 70% участия российских подрядчиков и производителей в реализации сахалинских проектов, несмотря на то, что это предусмотрено соглашениями о СРП. Таким образом, реальная ситуация не позволяет привлекать отечественные предприятия, способные принимать участие в подрядных работах по СРП, им не предоставляется никакой информации о ходе подготовки и реализации проектов. Все практические вопросы, связанные с реализацией СРП, решает небольшая группа руководителей Минтопэнерго и Минэкономики.

Реализация СРП также сопровождается множеством проблем. Во-первых, основной принцип СРП – компенсация расходов инвесторов российским сырьем – стимулирует затратный подход. Иностранному инвестору заинтересован в приобретении максимально дорогого оборудования. Во-вторых, в СРП заложен механизм, обеспечивающий получение не менее 70% общей стоимости заказов на изготовление оборудования российскими производителями. Закон предоставляет иностранному инвестору возможность бойкотировать качество российской продукции и не предусматривает никаких санкций в отношении инвестора, который не соблюдает квоту на размещение заказов на российских предприятиях. В-третьих, претенденты на участие в конкурсе на поставку оборудования в рамках СРП должны иметь опыт выполнения совместных работ не менее 5 лет. Это требование лишает права участия в конкурсе все российские предприятия оборонного машиностроения, создающие конкурентоспособное оборудо-

вание для нефтегазового комплекса. Например, техническим и экономическим консультантом ТНК по Самотлорскому проекту выбрана американская фирма "Халлибертон" – крупнейший поставщик нефтегазового оборудования и услуг стран СНГ. Фирма делает все, чтобы лишить информации российских конкурентов и осуществлять монопольные поставки. В четвертых, соглашение по СРП не способствует сближению государственных и региональных интересов при реализации мегапроектов. Например, Администрация Сахалина в рамках проекта "Сахалин-3", разрабатываемого иностранными компаниями, поддерживает строительство нефтеперерабатывающего завода, создающего дополнительные рабочие места в регионе, не осознавая первостепенности государственных интересов, заключающихся в заинтересованности администраций Челябинской, Свердловской, Тульской и многих других промышленных областей, Минатома, Российского космического агентства в создании объекта стоимостью около 2 млрд. долл. в противовес закупке объекта в Японии.

5. По оценкам специалистов в области промышленной политики, главным инвестиционным инструментом обновления основных производственных фондов в ближайшие годы является *лизинг*. В 2003 г. российский рынок лизинга вырос на 40%, превысив 2,5 млрд. долл. В мировой практике роль лизинга (финансовой аренды) принято оценивать по доле в общем объеме инвестиций в основные средства. В развитых странах на его долю приходится 15 – 30% капиталовложений, в РФ – около 5%. Ожидается, что в 2004 г. его доля возрастет всего на 30% , но соотношение между реальным и схемным (мнимым) лизингом в структуре сделок продолжит меняться в пользу первого. Если в середине 90-х годов интерес корпоративных структур к лизингу определялся не инвестиционным потенциалом, а возможностью минимизации налогообложения, то в настоящее время весь объем сделок, заключенных компаниями, может быть охарактеризован как чистый лизинг. Например, "ЛК-Лизинг" ("ЛУКойл") и "Юкос-Лизинг" обеспечили в 2003 г. около 15% лизинговых инвестиций в общих инвестициях компаний. Этому во многом способствовали: тенденции увеличения сроков лизинговых сделок (от 3-х до 5-ти и более лет) и снижения процентных ставок (в 2000 г. маржа лизинговых компаний составляла до 30% в рублях, в 2001 г. – 25%, сейчас можно получить оборудование под 8 – 15% годовых в валюте). Однако ставки по небольшим сделкам – 10 – 20 тыс. долл. – по-прежнему сохраняются высокими: 18 – 20% годовых.

Лизинговые компании нефтегазового комплекса создавались при крупных промышленных холдингах для обеспечения производственным оборудованием своих предприятий. Капитал отечественных лизинговых компаний формировал сам производитель, что исказило сущность лизинга с позиции классического его понимания (кредитования у финансовых

структур и оформления связей с потребителем услуги на рыночных условиях).

В последнее время начала превалировать тенденция продажи крупными промышленными предприятиями своих лизинговых компаний. Исключение составляют предприятия, производящие оборудование для нефтегазового комплекса. Особенностью развития лизинговых компаний данного типа является рост объема сделок в зависимости от потребностей материнских компаний.

Независимые региональные лизинговые компании (в основном) контролируют учредители – региональные структуры, работающие со средствами местных бюджетов, и независимые региональные компании, которые характеризуются малыми объемами лизинговых сделок (не более 10 млн. руб. при среднем размере лизинговой сделки по РФ – 60 тыс. долл./год). Перспективы небольших компаний оцениваются неоднозначно, поскольку они вынуждены сначала искать клиентов, а потом деньги для приобретения оборудования. Однако их слияния маловероятны, поскольку началась скупка крупными сторонними инвесторами мелких компаний или их лизинговых портфелей. На рынке сформировалось предложение услуг по созданию лизинговых компаний под заказ и управлению лизинговыми портфелями. Поскольку востребованность подобного рода услуг будет расти, это актуализирует проблему подготовки специалистов, способных выстраивать чистые лизинговые сделки и максимально использовать законодательные преференции в бухучете и налогообложении. При реализации комплексных проектов, подразумевающих приобретение как оборудования, так и технологий, инфраструктуры для нефтегазового комплекса обострится потребность в лизинговых брокерах, способных объединять в пул нескольких лизингодателей под крупный заказ.

6. Нефтегазовое оборудование является продукцией с длительным циклом изготовления, что не позволяет обеспечить техническое перевооружение сырьевых отраслей на основе отечественной, а не импортной промышленной продукции, без *информации о планах технического перевооружения, оперативных потребностях нефтяных компаний, а также сведений о приобретаемой по импорту продукции*. Закрывание информации под предлогом "коммерческой тайны" не позволяет российским производителям удовлетворять потребности сырьевых отраслей в оборудовании и подготовиться к конкурсам, что приводит к расширению неоправданных закупок по импорту. Открытые конкурсные процедуры компаниями практически не используются. Союз производителей нефтегазового оборудования предлагает бесплатно публиковать в Интернете тендерные объявления, но сырьевые компании на это не идут. Это серьезно затрудняет работу

предприятий ОПК, которым необходима переориентация на выпуск гражданской конкурентоспособной продукции.

7. Роль государства в вопросах рассмотрения инвестиционных программ естественных монополий явно недостаточна. Инвестиционные программы естественных монополий утверждает правительство, но компании не раскрывают информацию о своих планах, ограничиваясь лишь предоставлением перечня сооружаемых объектов. Государство не знает инвестиционных программ таких компаний, как, например, ОАО "ЛУКОЙЛ", хотя объемы инвестирования на год оцениваются приблизительно в 3 млрд. долл. и государству совсем не безразлично, куда будут направлены эти средства.

Особо следует отметить импортные контракты сырьевых компаний, которые (контракты) являются одним из способов перекачки валюты за рубеж. Широкая номенклатура и различная комплектация закупаемого оборудования позволяет произвольно завышать контрактные цены. Интегрированные нефтяные компании научились снижать издержки и диверсифицировать источники дохода за счет продажи нефтепродуктов и нефтехимии, что позволяет им выживать даже в период низких цен на углеводородное сырье. Но для производителей нефтегазового оборудования критически низкий уровень нефтяных цен приводит к потере заказов.

8. В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 13 октября 1999 г. № 1158 "Об обеспечении соблюдения экономически обоснованных принципов формирования цен на продукцию (услуги) субъектов естественных монополий" рекомендовано осуществлять закупки продукции (услуг) для собственного потребления в соответствии с порядком, предусмотренным для размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных нужд. Однако открытый конкурс, установленный законодательно основным способом размещения заказов на поставки товаров (работ, услуг) для государственных нужд, практически не используется при размещении заказов в ОАО "Газпром", АК "Транснефть", АК "Транснефтепродукт" – крупнейших потребителях промышленной продукции. Российские естественные монополии, декларируя стремление закупать оборудование на основе открытых конкурсов, закрывают любую информацию, связанную с закупками материально-технических ресурсов.

9. Российские предприятия при изготовлении оборудования для работы в России заставляют ориентироваться на зарубежную (в первую очередь американскую) нормативную документацию. Это требует реформирования системы стандартизации и сертификации в Российской Федерации. Закон о техническом регулировании наряду с рядом достоинств в части интеграции содержит положения, которые не позволяют приступить к

его реализации. В частности, он противоречит более чем тридцати федеральным законам. Не определены структуры, ответственные за различные этапы реализации закона. До настоящего времени не сформирован перечень первоочередных специальных технических регламентов в нефтегазовой сфере. Существует множество вариантов этих регламентов, подготовленных различными структурами, многие из них носят очевидный протекционистский характер и не выдерживают критики. Никто не занимается блоком национальных стандартов. В области технического регулирования необходима профессиональная координация усилий различных ведомств, организаций и специалистов при выполнении основных этапов решения этой задачи. Во многом из-за этого не решается важная задача повышения конкурентоспособности нефтегазовой техники.

10. Задача развития отечественной промышленности на основе инвестиционного потенциала сырьевых отраслей требует внесения изменений в процедуру *лицензирования*. При выдаче или продлении лицензий на недропользование не учитываются обязательства недропользователя по использованию возможностей российской промышленности. Компании, которые могут при разработке месторождений использовать российских подрядчиков, технику и технологию, не получают преимуществ перед другими претендентами. Необходимо усовершенствовать российское законодательство о недропользовании с учетом интересов обрабатывающих отраслей.

11. При работе иностранцев в области геофизики и геологии неизбежно происходит *утечка секретной информации о российских недрах*. Такая информация является закрытой во всех странах.

12. Выставочная деятельность признается хозяйствующими субъектами как престижное мероприятие, привлекающее ведущих отечественных и зарубежных производителей нефтегазового оборудования, руководителей и специалистов крупных нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих предприятий. В Уральском округе крупнейшей ежегодной выставке "Сургут. Нефть и газ" присвоен международный статус. Она представляет оборудование и технологии для нефтегазового комплекса. Участие в выставке позволяет налаживать новые связи, проводить переговоры с представителями фирм-участников выставки, определять новые направления по производству и поставкам продукции нефтегазовому комплексу. Однако для поддержки взаимодействия нефтяного машиностроения с ТЭК одной выставки явно не достаточно.

Таким образом, ключ к решению многих проблем, которые сегодня необходимо решать производителям и потребителям нефтегазового оборудования, лежит в законодательной сфере.

Необходима разработка и принятие государственной промышленной политики, которая должна предусматривать использование инвестиционного потенциала сырьевых отраслей для развития высокотехнологичного промышленного комплекса. Выверенная государственная промышленная политика способна дать импульс инновационному развитию российской экономики. Торгово-промышленная палата РФ подготовила проект концепции и программы государственной промышленной политики. Более чем в 30 субъектах РФ существуют концепции, разработки, областные законы по региональной промышленной политике. Для усиления взаимодействия инновационного машиностроения с ТЭК представляется необходимым осуществление комплекса следующих мероприятий.

**На федеральном уровне:**

1. Возвращение к практике взимания с компаний нефтегазового комплекса налога на воспроизводство минерально-сырьевой базы.
2. Увязка получения и продления лицензий на недропользование с обязательствами сырьевых компаний использовать при разработке месторождений потенциал российской промышленности.
3. Представление в правительственные органы планов закупок промышленной продукции при согласовании инвестиционных программ естественных монополий.
4. Ограничение проведения геофизических и геологоразведочных работ силами иностранных сервисных компаний.
5. Создание по всем действующим проектам в рамках СРП органов по координации российского участия в подрядных работах.
6. Передача компаниями нефтегазового комплекса в Торгово-промышленную палату Российской Федерации информации о планах технического перевооружения и импортных закупках промышленной продукции для мониторинга рыночной ситуации и подготовки рекомендаций по импортозамещению. Обеспечение приоритетного рассмотрения контрактов производителей нефтегазового оборудования при выделении средств государственной поддержки промышленного экспорта.
7. Привлечение Торгово-промышленной палаты Российской Федерации к процессу реализации Закона о техническом регулировании.
8. Разработка механизма содействия формированию стратегических альянсов машиностроительных предприятий с выделением необходимых финансовых ресурсов из государственного бюджета на поддержку промышленного экспорта для решения вопросов выполнения экспортных контрактов.
9. Разработка перспективных планов совместных действий руководителей оборонной промышленности и нефтегазового комплекса с целью

возвращения российской продукции на традиционные рынки Ближнего Востока, Азии, Северной Африки.

10. Изменение характера протекционистских мер по импортозамещению с акцентом на повышение качества отечественного оборудования до конкурентоспособного уровня, а не на закрытие доступа на рынок западным конкурентам.

11. Формирование механизма участия государства в рассмотрении планов технического перевооружения естественных монополий.

12. Разработка поправок к федеральному законодательству, регулиющему лизинговые сделки, по развитию вторичного рынка лизингового оборудования с ограничением максимального размера аванса по лизинговой сделки до 50%, минимального срока лизинговой сделки – не менее 60% срока амортизации переданного в аренду оборудования.

#### **На уровне УрФО:**

1. Обеспечение представителями государства в советах директоров компаний нефтегазового комплекса открытой публикации информации о проводимых тендерах.

2. Разработка предложений по диверсификации рынков сбыта нефтяного оборудования с целью снижения уровня зависимости от конкретного потребителя или региона для консолидации технологического сервиса нефтегазовых компаний с инновационным машиностроением.

#### **На уровне субъектов РФ:**

1. Содействие созданию надежной инфраструктуры освоения нефтяных и газовых месторождений с целью формирования благоприятных условий привлечения отечественных и зарубежных инвестиций по наиболее значимым для региональных социально-экономических систем проектам.

2. Поддержка российского каталога "Промышленная продукция для нефтегазового комплекса", который позволяет предоставлять достоверную информацию о разработчиках, изготовителях и поставщиках промышленной продукции для нефтяников и газовиков.

3. Организация раз в два года выставки "Российский машиностроительный комплекс – нефтегазовой отрасли" на базе ежегодно проводимой Минпромнауки России, Минэнерго России, Госстандартом России, Торгово-промышленной палатой РФ и Союзом производителей нефтегазового оборудования специализированной выставки. Содействие развитию системы подготовки специалистов для нефтегазового и машиностроительного комплексов в соответствии с потребностями рынка.