



ЗАЩИТА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КАЗАХСТАНА: РОССИИ НА ЗАВИСТЬ

«Вертикаль» неоднократно рассказывала своим читателям о том, как профессионально Казахстан регулирует отношения в нефтегазовой сфере. Теперь эта система мер включает и сервисные рынки.

С начала года «КазМунайГаз» и иностранные инвесторы в Казахстане резко увеличили долю закупок оборудования и материалов у местных производителей. В период экономического кризиса это позволит недропользователям сэкономить достаточно крупные средства. Больше того, правительство, помогая отечественным предприятиям выжить в кризисное время, сегодня предпринимает системные меры, которые в долгосрочной перспективе существенно сократят для зарубежных сервисных компаний рынок услуг и оборудования в республике.

В ближайшее время рабочая группа правительства Казахстана начнет проверку недропользователей на предмет подписания соглашений, определяющих параметры закупок услуг и товаров казахстанского происхождения. Эти соглашения компании должны были оформить до конца первого полугодия.

Такое условие было поставлено всем недропользователям в начале года, когда Н.Назарбаев специальным указом поручил правительству разработать системные меры для увеличения казахстанского содержания в проектах НГК. Тогда же была образована и рабочая группа, в которую вошли руководители отраслевых ведомств. Помимо контрольных функций, ей поручено разработать и финансово обеспечить программу развития отечественных поставщиков товаров, работ и услуг.

От стимулов — к санкциям

Большинство нефтяных компаний и прежде имели обязательства по закупке казахстанских товаров и услуг, закрепленные отдельными меморандумами. Но они воспринимались скорее как стимулы, позволяющие сэкономить за счет более дешевой казахстанской продукции. И государство не вело жесткого контроля над выполнением меморандумов.

Участники инвестиционных проектов, правда, и без того динамично наращивали объемы закупок у казахстанских компаний. Только по трем крупнейшим проектам — Тенгизу, Карачагану и Кашагану — объем казахстанского содержания за последние шесть лет утроился с \$827 млн в 2002 году до \$2,85 млрд в 2008-м, составив 43,2% от общих закупок.

Проблема увеличения казахстанского содержания в нефтегазовых проектах резко обострилась в период кризиса. С одной стороны, нефтяные компании не прочь сэкономить при использовании более дешевых местной продукции и услуг. К примеру, как заявил Тодди Леви, генеральный директор «Тенгизшевройла», при реализации проектов второго поколения на Тенгизе стоимостью

\$7 млрд были использованы местные ресурсы на \$2,2 млрд. Их импортные аналоги обошлись бы в разы дороже.

Но Астана сегодня ставит вопрос особенно жестко, поскольку в кризисный период от крупных заказов недропользователей зависят не только выживаемость большинства национальных поставщиков оборудования, товаров и услуг (с начала года с недропользователями заключены соглашения на сумму свыше 1 трлн тенге), но и сохранение рабочих мест, и недопущение социальных конфликтов.

Новым и особо значимым направлением стала подготовка законодательной и нормативной базы. В первой половине года правительство разработало и утвердило единую методику определения казахстанского содержания и новую форму отчетности. Осенью планируется принять новую редакцию закона «О недрах и недропользовании», где будут тщательно прописаны обязательства по отношению к местным производителям.

Кроме того, как заявил Д.Ахметов, вице-премьер Казахстана, при необходимости правительство поставит вопрос и об изменении условий действующих СРП относительно казахстанского содержания.

Теперь все компании обязаны закупать казахстанское оборудование, материалы и готовую продукцию до 30–50%, по работам и услугам — не менее 80–90%, по кадрам — 90%. А национальной компании «КазМунайГаз» (КМГ) поручено ежегодно увеличивать закупки казахстанских товаров и услуг не только в собственных проектах, но и в рамках СРП с ее участием.

Поддержать своих

И КМГ уже реагирует на поручение правительства. По итогам первого квартала доля казахстанского содержания в закупках КМГ достигла 90,2 млрд тенге, или 98% от общей суммы. Львиную долю составили работы и услуги (86,8 млрд тенге), где на казахстанских поставщиков пришлось почти 100%. В закупках

оборудования на сумму 4,5 млрд тенге доля отечественного производства составила 96,4%.

По словам К.Кабылдина, президента КМГ, за последние несколько лет при содействии компании на предприятиях страны освоен выпуск более 300 видов продукции. Это помогло полностью покрыть потребность КМГ в электродвигателях, трансформаторах и кабельной продукции. В то же время значительная доля импорта компании приходится на крупное оборудование, химреагенты и автоматику.

В 2009 году КМГ планирует увеличить уровень отечественной составляющей в объеме закупок до 90% по сравнению с 76% в прошлом. В денежном выражении это составит 144 млрд тенге. Доля трубной продукции в закупках холдинга возрастет с 10% до 50%, по химреагентам — с 35% до 65%, по контрольно-измерительным приборам — с 50% до 65%.

За счет заказов КМГ в Казахстане планируется запустить завод химреагентов в Атырау, расширяется деятельность завода стальных бесшовных труб в Павлодаре, других производств.

Среди крупных казахстанских поставщиков КМГ — Алматинский и Петропавловский заводы тяжелого машиностроения, Прикаспийский машиностроительный комплекс, Усть-Каменогорский арматурный завод, Западно-Казахстанская машиностроительная компания, завод «Мунаймаш».

В ближайшей перспективе доля казахстанского содержания будет расти также и за счет большего участия местных компаний в реализации крупных инвестиционных проектов. Так, впервые морской участок Мертвый Култук полностью будет разрабатываться отечественными компаниями — КМГ в партнерстве с частным казахстанским консорциумом «Каспиан Тристар».

Заложить фундамент

В значительной степени местным производителям мешает тот фактор, что закупка определенной импортной продукции закладывается на стадии подготовки

проекта и операторы не рискуют его нарушать. Поэтому Координационный совет по поддержке предпринимательства и развитию казахстанского содержания ассоциации KazEnergy предлагает закладывать требования по казахстанскому содержанию уже на этапе подготовки проектно-сметной документации.

По мнению У.Карабалина, председателя KazEnergy, тогда «можно будет спрашивать с любого, кто в нарушение проекта купит и установит импортный аналог взамен казахстанского».

Подобная схема впервые была опробована при проектировании и строительстве нефтепровода Ата-су–Алашанькоу. Его проектировщик Казахстанский институт нефти и газа предложил использовать вдоль нефтепровода запорную трубопроводную арматуру производства Усть-Каменогорского арматурного завода. Институт счел продукцию завода соответствующей предъявляемым требованиям и включил ее в проект. «В итоге закупили и смонтировали только усть-каменогорскую арматуру, и она нормально работает», — подводит итог У.Карабалин.

Вместе с тем, KazEnergy предлагает стимулировать недропользователей на увеличение казахстанской доли в проектах и экономическими мерами: «когда компаниям будет выгодно покупать отечественные товары, работы и услуги, их уже не надо будет уговаривать и заставлять». Поэтому KazEnergy предлагает установить для недропользователей налоговые льготы: чем больше казахстанское содержание, тем ниже выплачиваемый компанией налог на добычу полезных ископаемых.

Поделить рынок

Чтобы сохранить бизнес в Казахстане, зарубежные компании сегодня ищут различные варианты сотрудничества с местными структурами. При этом казахстанская сторона призывает к созданию СП с известными компаниями. Как отметил У.Карабалин, международные компании привыкли доверять брендам. К примеру, иностранцы предпочитают заключать контракты с Schlumber-

ger, хотя геофизические исследования на хорошем уровне проводят и казахстанские компании.

«Поэтому государству разумнее обязать западных подрядчиков организовать здесь СП с казахстанскими партнерами с обязательной передачей технологии и обучением персонала», — считает У.Карабалин.

Некоторые иностранные сервисные компании уже пошли по этому пути. Компания M-I SWACO зарегистрировала с «ТенизСервисом» («дочка» КМГ) СП «KAZ M-I», в котором местная компания получила 51%, а американцы — 49%. СП будет заниматься производством и реализацией буровых растворов, поставкой реагентов, трубопроводных присадок и других инструментов. То есть выполнять ту же работу, которую американцы вели в Казахстане самостоятельно с 1993 года.

Британская BG Group готовится сотрудничать в разведке и добыче углеводородов с компанией «Разведка Добыча «КазМунайГаз». А Halliburton обсуждает условия партнерства с компаниями «КазМунайТениз» и «КМГ-Сервис». Российский ЛУКОЙЛ начал готовить программу по подготовке нацкадров и созданию местных предприятий по сервису и производству товаров для НГК.

На кону — миллиарды

Пока зарубежным сервисным компаниям еще удается заключать крупные контракты в рамках инвестиционных проектов в Казахстане. Так, в мае норвежская Aker Solutions в партнерстве с итальянской Saipem («дочка» ENI) выиграла тендер на два сервисных контракта на сумму \$2,6 млрд с Agip KCO, которые предусматривают установку и монтаж оборудования на Кашагане до 2012 года. Кстати, ENI еще недавно была оператором консорциума по разработке Кашагана, и победа ее «дочки» в тендере была вполне предсказуемой.

Однако в ближайшем будущем ниша для зарубежных сервисных компаний в Казахстане начнет уменьшаться. С этого года функции оператора Кашаганского про-

екта переданы компании North Caspian Operating Company (NCOO), в которую вошли все участники консорциума Agip KCO: ENI, ExxonMobil, Shell, Total, ConocoPhillips, Inpex и «КазМунайГаз». При этом в консорциуме доля КМГ выросла с 8,33% до 16,81%, а доли остальных компаний уменьшились.

Теперь КМГ будет участвовать на всех стадиях проекта, в том числе и в решении вопросов по закупкам и укомплектованию персонала. А на этапе добычи будет создано СП между Shell и КМГ. Однозначно, что КМГ будет лоббировать увеличение казахстанского содержания в этом проекте, общая стоимость которого оценивается в \$136 млрд.

Уже сейчас в Казахстане разворачиваются и другие проекты с крупными инвестициями. Так, Chevron намерен в 2009 году выделить только на разведку нефтяных месторождений \$2 млрд. К концу года начнется строительство второго завода по очистке нефти на Тенгизском месторождении стоимостью около \$5 млрд. Схожую задачу решает и Карачаганакский консорциум, перед которым стоит задача реализации двухлетней программы модернизации.

Инвестиционная программа КМГ на 2009 год включает 65 проектов на \$5,7 млрд. Наиболее крупным является участие в проекте по освоению Кашагана с вложением \$1,7 млрд. В перечне приоритетных проектов — интегрированный нефтегазохимический комплекс в Атырау стоимостью \$6,3 млрд, завод по производству дорожного битума на базе Атырауского химического комплекса, освоение месторождений Дархан и Абай на Каспии, строительство второй очереди нефтепровода Казахстан-Китай, а также первой нитки казахстанского участка газопровода Туркменистан-Китай.

В целом, по подсчетам экспертов, казахстанские предприятия в ближайшие годы могут освоить рынок в \$18 млрд. Из них 75% придется на долю работ и услуг, а 25% — на товары и оборудование. И борьбу за эти миллиарды Астана твердо намерена выиграть. ■