

СПНГО: ПРОТИВ КОГО ДРУЖИМ?



Номер журнала был уже фактически готов к печати, когда аналитическая служба отследила очередной манифест Союза производителей нефтегазового оборудования (СПНГО) и просто не смогла подавить в себе комментарий.

Уже стало своеобразной традицией, что Союз все валит в кучу — не сразу понимаешь, где желаемое выдается за действительное, а мишенью «праведного гнева» СПНГО зачастую оказываются структуры, обвинения в адрес которых бессмысленны.

На этот раз обструкции подверглись два монстра — «Газпром» и «Транснефть», повинные в том, что не отслеживают прохождение денег, передаваемых российским подрядчикам, до следующего звена производственной цепочки, которое, увы, зачастую оказывается иностранным. В прошлый раз, по случаю китайского кредита под закупку китайских буровых, предлагалось универсальное решение — исключить подобные кредиты. Теперь же предлагается обязать компании и их подрядчиков закупать под стратегические проекты в основном российское оборудование.

Повторим, по сути все желаемые Союзом протекции патриотичны, больше того, часть из них справедливы и действительно нужны отечественному производителю, но котлеты от мух все равно надо отделять, иначе жевать не захочется, а проглотить — особенно. Тем более власти, если мы что-то хотим от нее получить.

Так, в описываемом Заявлении СПНГО блистательно отсутствуют ответы на два, как нам кажется, важных вопроса. Первое, почему в называемых Союзом случаях закупается именно импортное оборудование, и второе, а действительно ли предлагаемое российское конверсионное оборудование настолько уж российское?

Что ж, попытаемся на скорую руку ответить на них сами.

Дежурно просматривая новостные ленты на текущей неделе, «Вертикаль» буквально споткнулась об очередной вопиющий к справедливости манифест СПНГО (см. «Заявление Союза производителей нефтегазового оборудования»). Документ сходу размашисто обрисовывает механизм контракто-

вания подрядных услуг «Газпром» и «Транснефть», обвиняя их буквально в потакании закупки их подрядчиками зарубежной техники и оборудования. Основ-

вания подрядных услуг «Газпром» и «Транснефть», обвиняя их буквально в потакании закупки их подрядчиками зарубежной техники и оборудования. Основ-

ная идея — за декларируемыми высокими процентами контрактования российских услуг стоят закупки подрядчиками зарубежной техники.

Предложение — спустить требование о прозрачности тендеров и закупок на уровень подрядчиков и обязать их закупать определенный процент российской техники. Прежде всего, речь идет о грузовой и дорожной технике и крупнейших добычных и инфраструктурных проектах естественных монополий.

Что ж, дело благородное, но давайте разберемся. И начнем с причин (о которых в документе ни слова).

Трудно ли купить 600-й Мерседес?

Вопрос №1: почему подрядчики покупают импортную технику?

Как известно, «Газпром» — это государство в государстве, с множеством направлений деятельности, профильных/непрофильных активов и подрядчиков. Возьмем двоих из них. Один, ООО «Стройгазконсалтинг», по утверждению СПНГО, является счастливым обладателем парка из шести сотен самосвалов «Мерседес» и мотивирует поставщика к развитию не нашей сервисной инфраструктуры на Ямале.

Другой подрядчик, ООО «БК «Газпром» (бывший «Бургаз»), как следует из регулярных (присылаемых «Вертикали») пресс-релизов, постоянно пополняет свой парк буровых станков изделиями завода «Уралмаш — Буровое оборудование» (УрБО), входящего в структуру ГК «Интегра», возглавляемой (теперь, правда, лишь в качестве президента) сопредседателем СПНГО Феликсом Любашевским. Оба подрядчика работают на Ямале, реализуя, по сути, один и тот же проект.

Так почему же один закупает российское оборудование, а другой — немецкое? Правды мы не знаем. Мы знаем другое — продукция УрБО в ее тяжеловесной части все еще лидирует по соотношению цена/качество. Видимо, даже в условиях Ямала. Не обижены буровиками «Газпрома» и

российские производители буровых долот. Почему? Возьмемся предположить, что в силу конкурентоспособности.

Почему же «Стройгазконсалтинг» закупил «Мерседесы»? Не секрет, что автомобиль, на котором предпочитает передвигаться сопредседатель СПНГО, тоже похож на изделие немецкого производства. Машину председателя не видели, но возьмемся предположить, что это не «Лада». Президент нашего государства тоже обычно не ездит на «Волге», а его охрана почему-то гоняет не на «Нивах». Даже милиция, расчищающая дорогу для их проезда, тоже в целом остановила свой выбор на «немцах». Почему? А вот тут, кажется, знаем.

Потому что наши автомобили кратно менее безопасны, кратно хуже управляются, кратно менее комфортны, а через несколько лет эксплуатации их «утренний завод» превращается в лотерею. И кардинально за прошедшие десятилетия ситуация не изменилась.

Опоздание по причине поломки автомобиля или (не дай бог) последствия попадания в ДТП на автомобиле российского производства для президента России могли бы обернуться государственным позором или трагедией, а для президента «Интегры» — убытками, превышающими стоимость автомобиля. Хотим мы этого? Нет!

Обстоит ли аналогичным образом ситуация в сегменте самосвалов, бульдозеров, экскаваторов и автобусов? Трудно сказать. Но мы не видим других причин, по которым подрядчику «Газпрома» было бы выгоднее закупать «Мерседесы», а не «КАМАЗы», например, помимо различий в эксплуатационных качествах, эргономике, экологических характеристиках (что особенно важно для Ямала) и условий поставки/обслуживания. Срочность материала, к сожалению, не предполагает возможности детально разобраться в этих различиях, но, судя по «бытовому» опыту, они есть.

Можно также предположить, что неудобство работы или отказ техники в условиях реализации

таких ответственных проектов, как упоминаемые «Ямал» или «Штокман», могут иметь последствия и посерьезнее поломки ав-

Основная идея — за декларируемыми высокими процентами контрактования российских услуг стоят закупки подрядчиками зарубежной техники

томобилей руководства СПНГО, а то даже и президента. И если (в случае Штокмана) речь идет о международном альянсе, то вполне понятно, что разница в стоимости дорожной техники российского и немецкого производства на

Предложение СПНГО — спустить требование о прозрачности тендеров и закупок на уровень подрядчиков и обязать их закупать определенный процент российской техники

фоне общих инвестиций и затрат не играет значимой роли.

Личные водительские наблюдения показывают, что за прошедшие несколько лет парк дальнотойщиков стремительно ме-

Почему же один подрядчик «Газпрома» закупает российское оборудование, а другой — немецкое? Не потому ли, что в первом случае оборудование и условия его поставки конкурентоспособны?

няется с «ЗИЛов» и «КАМАЗов» не на новые модели тех же производителей, а на поддержанные или даже новые иномарки.

Почему так происходит? Да потому, что правительство вместо реальной поддержки машино-

Закрывать пошлинами и квотами? Можно и, кое-где, нужно. Но без системной работы правительства — это лишь искусственная вентиляция легких без какого-либо лечения. Больной не придет в себя!

строительных отраслей чаще всего просто вбрасывает деньги в решето. Пока еще мы конкурируем в низшем ценовом сегменте. А что завтра? Дешевые западные

Заявление Союза производителей нефтегазового оборудования (07.09.2009)

В инфраструктурных проектах «Газпрома» и «Транснефти» необходимо срочно ввести нормы российского участия

На территории Российской Федерации реализуются масштабные проекты по строительству газопроводов, нефтепроводов, морских терминалов, установок по переработке сырья, разработке месторождений на суше и континентальном шельфе. Многие такие проекты осуществляются естественными монополиями (ОАО «Газпром», АК «Транснефть») за счет собственных или привлеченных средств.

Инфраструктурные проекты ОАО «Газпром» и АК «Транснефть» проводят через крупных подрядчиков: ООО «Стройгазконсалтинг», ООО «Стройновация», ОАО «Стройпрогресс», ООО «Закнефтегазстрой-Прометей», ОАО «Стройтрансгаз», ЗАО «Коксохиммонтаж», ЗАО «Инжтрансстрой» и других. Подрядчики закупают машиностроительную продукцию: самосвалы, бульдозеры, автокраны, экскаваторы, погрузчики, трубоукладчики, сварочные агрегаты и много другого оборудования. В структуре закупок велика доля импортной промышленной продукции.

Например, ООО «Стройгазконсалтинг» имеет в своем парке более 600 самосвалов Mercedes-Benz. На Ямале открываются сервисные станции, идет переобучение для перехода с отечественных грузовых автомобилей на иностранные. Все это серьезно сказывается на автопроме.

На денежные средства ОАО «Газпром» и АК «Транснефть», которые контролируются Правительством РФ, строительные подрядчики комплектуют свой автопарк не российской, а иностранной грузовой техникой. Ограничений здесь со стороны естественных монополий нет. Подрядчики же не имеют обязательств по публикации тендеров, поэтому их закупки проводятся в закрытом режиме. Даже ООО «Газтехлизинг», через которое «Газпром» централизованно закупает всю автотехнику, не публикует на своем сайте победителей проводимых конкурсов.

Естественные монополии, передавая значительные суммы генподрядчику, относят их к категории «российское участие». Дальнейший перевод подрядчиками денег за рубеж в расчет не принимается, и создается впечатление большого российского участия. Декларируемые цифры «высокого участия отечественной промышленности» в инфраструктурных нефтегазовых проектах не отражают реальности.

Аналогичная ситуация сложилась не только с автомобильной техникой, но и с прочей машиностроительной продукцией. Серьезную обеспокоенность вызывает ситуация со Штокмановским проектом. В 2007 году ООО «Газфлот» подписал с Выборгским заводом контракт на сумму более \$2 млрд, из которых, по оценке экспертов, более 70% окажется за рубежом.

Shtokman Development AG планирует передать подряды нескольким компаниям, но норм по использованию продукции российской промышленности пока нет. Техники потребуется много. Для Штокмановского проекта нужно 700 большегрузных самосвалов, 240 автобусов, 40 экскаваторов, 20 бульдозеров, 120 грузовиков и другой промышленной продукции.

Российские машиностроители находятся в неравных условиях с иностранными компаниями — закупки по импорту осуществляются в льготном налоговом режиме. Так, для Приразломного проекта компания «Севморнефтегаз» уже ввезла списанную платформу Hutton, которая 15 лет добывала нефть и была утилизирована в Ставангере. При этом «Севморнефтегаз» может ввозить оборудование без пошлин и НДС в течение всего срока реализации Приразломного проекта! Ввозить готовое оборудование, причем не самое лучшее, проще, чем развивать производство в своей стране.

В условиях кризиса, когда надо сохранять рабочие места в промышленности, ситуация с контролем российского участия в проектах «Газпрома» на шельфе хуже, чем при режиме СРП. В ФЗ «О СРП» существует обязательная 70%-ная норма российского участия. По каждому проекту СРП создается комиссия, контролирующая выполнение этой нормы. Сегодня проекты на шельфе реализуются без всяких обязательств недропользователя по отношению к российской промышленности. Нет ни норм, ни контроля, а призывы повышать российское участие в нефтегазовых проектах носят декларативный характер.

Не лучше ситуация с трубопроводными проектами. В декабре 2008 года подписан с Rolls-Royce (Великобритания) крупный контракт на ввоз газоперекачивающих агрегатов для проекта «Северный поток». В марте 2009 года подписан с Siirtec Nigi (Италия) другой крупный контракт на проектирование и строительство установок по подготовке газа для «Северного потока». Восточный нефтепровод (ВСТО) укомплектовывают нефтеперекачивающими агрегатами из Швейцарии, откуда тяжелое и металлоемкое оборудование доставляют на Дальний Восток.

Нефтегазовая отрасль для России является такой же стратегической, как и оборонно-промышленный комплекс. Но если госзаказ на вооружение получают российские предприятия, то те же заводы, изготавливающие по конверсии нефтегазовое оборудование, почему-то остаются без заказа. Если последует отказ поставлять запчасти или произойдет монопольное взвинчивание цен, то реализация любого стратегического проекта в нефтегазовом комплексе окажется под угрозой.

Привязка крупнейших проектов к иностранной технике приводит к технологической зависимости российского сырьевого комплекса от зарубежных компаний. Стратегический проект «садится на иглу» — приходится запасные части ввозить из-за рубежа, платить иносфирмам за техническое обслуживание, привлекать зарубежных специалистов.

Российская промышленность лишается инвестиций, сокращаются рабочие места, отсутствует перспектива развития, поэтому при таком масштабном импорте она обречена на дальнейшую деградацию. Высокая стоимость иностранной техники, по сравнению с российскими аналогами, особого значения для естественных монополий не имеет — они перекладывают издержки на промышленность и население, повышая тарифы. Ссылки на неконкурентоспособность российского машиностроения могут быть приняты, если проводятся открытые прозрачные конкурсы, а не закрытые закупки через генподрядчиков.

Норвегия и Китай, которые вообще не имели нефтегазового машиностроения, благодаря позиции правительства и государственных финансовых институтов создали ее с нуля. В России почему-то иной подход... Межджис Ирана принял закон, по которому доля национальных подрядчиков при реализации проектов по разработке нефтегазовых месторождений не может быть ниже 50%. Норму вынуждены соблюдать и все иностранные компании, участвующие в разработке крупнейшего газового месторождения Южный Парс. Научно-технический и производственный потенциал у России выше, но какие-либо нормы отсутствуют.

Необходимо срочное введение норм обязательного российского участия в инфраструктурных проектах, реализуемых естественными монополиями. Это обеспечит не декларативное, а реальное сотрудничество с промышленностью, заставит «Газпром» и «Транснефть» раскрыть планы закупок, существенно повысит прозрачность системы подрядных работ естественных монополий.

Сегодня реализация проектов в нефтегазовом комплексе не дает должного импульса развитию смежных отраслей промышленности. Учитывая объемы финансовых ресурсов в подобных проектах, речь идет о важной государственной задаче.

иномарки уже стоят столько же, сколько российские модели. Еще более дешевые китайские стремительно набирают качество. Закрываются пошлинами и квотами? Можно и, кое-где, нужно. Но без системной работы правительства — это лишь искусственная вентиляция легких без какого-либо лечения. Это к вопросу об адресности заявлений Союза: большой не придет в себя!

А системной поддержки промышленного сектора (не олигархов от промышленности, а именно отраслей) мы не видели и не видим. Да, это сложно. Это ж надо развивать и повышать престиж профессионального образования, фондировать науку и НИОКР по реалистичным программам, в которых надо разбираться, субсидировать кредиты под развитие... А как у нас обстоит дело с налогообложением НИОКР и работ по стандартизации, например?

Заставить ныне подрядчиков покупать российское — это не реальная поддержка, а популизм. Это способ законсервировать ситуацию в отрасли, а в каких-то случаях, и поставить под удар государственно-важные проекты. И это проблема не «Газпрома» и «Транснефти», упаси господи, это до сих пор нерешенная задача государства.

Или, может быть, СПНГО считает, что закупка «Мерседесов» была следствием чьей-либо нечистоты на руку или того, что недостаточный уровень конкуренции в отрасли позволяет подрядчику тратить неоправданно большие средства на иномарки? Но тогда требуется Заявление не на сайт, а в прокуратуру — в первом случае, в ФАС или Минэкономразвития — во втором. При чем тут заказчики, которые являются вполне коммерческими структурами, пусть и контролируемые государством?!

Двойные стандарты этнической чистки

Вопрос №2: насколько лоббируемое СПНГО российское конкурентное оборудование действительно является российским? Вообще говоря, это тема для от-

дельного обсуждения. Но давайте здесь рассмотрим то, что очевидно с первого взгляда.

Что у нас ассоциируется с российской дорожной техникой и ВПК? Возможно, в первую очередь, Челябинский тракторный завод (ЧТЗ) — качественные танки, современная дорожная техника.

Но вот, что интересно. Забиваем в «Яндекс» фразу «Челябинский тракторный завод, закупка оборудования». И вот первая же толковая ссылка (дословно): «Как сообщил агентству «УралБизнесКонсалтинг» пресс-секретарь ЧТЗ Александр Ерошкин, в настоящее время предприятием ведутся переговоры с представителями ряда западных фирм-изготовителей технического оборудования. Это две немецкие фирмы Jnker и Shenk, швейцарская фирма Shtuder и шведская UBA. Предполагается, что предприятие закупит 12 единиц финишного оборудования для интенсификации качества и экономичности работы производимого на подразделении ЧТЗ — «Моторный завод» дизельного двигателя Д-180».

Сообщение старое, новых нет. Но сути это не меняет. Ни для кого не секрет, что современную технику у нас делают на станках зарубежного производства. Особенно нефтегазовую технику.

Так почему мы тогда останавливаемся на уровне «первых» подрядчиков «Газпрома» и «Транснефти»? Давайте пойдём дальше, и будем требовать, чтобы не менее 70% техники, которую закупают монополии по 70%-ной квоте, было изготовлено на станках российского производства и чтобы в 70% этих станков использовалась российская элементная база. Так что ли?

Тогда давайте еще потребуем, чтобы 70% выпускаемых монополиями журналов имели российских издателей и чтобы 70% страниц каждого из этих журналов печатались на российских печатных станках. Можно предположить, что при таком подходе недавняя авария на СШГЭС покажется цветочками.

Нет, нет и нет. Если мы решили развиваться в рамках рыноч-

ной экономики, то роль государства — способствовать повышению конкурентоспособности отечественной продукции, а не всеми силами продавливать продажи, даже когда они противоречат экономически целесообразному выбору коммерческих структур.

Давайте еще потребуем, чтобы 70% выпускаемых монополиями журналов имели российских издателей и чтобы 70% страниц каждого из этих журналов печатались на российских печатных станках

А это значит финансирование программ развития и организация работы по их формированию. Посмотрите на соседнюю — тепло электроэнергетическую — отрасль. Да, там на «больших мощностях» господствуют западные производители газовых турбин. Но ведь собрались же отечественные заводы по производству котлов, паровых турбин и генераторов — и вышли со здоровой программой. От госу-

Необходимы целевое финансирование программ развития и организация работы по их формированию. Пожалуй, именно в этом нам видится основная задача СПНГО и прочих отраслевых союзов

дарства — со финансирование проектов. От производителей — доработка пакетированных решений, в части которых используются как собственные разработки, так и лицензионные технологии. И это предложение поддержано заказчиками.

А что мы видим здесь? Очередную хотелку отраслевого союза. Мимо адресатов, без достоверных обоснований. Но вот в чем Союз можно и должно понять, так это в невозможности достучаться до власти, многие, обессилив, уже и не артачатся даже, вывеска осталась, внутри пустота. Когда-то была хоть какая надежда на РСПП, и та пропала...

Монолог есть, диалог власти с бизнесом — только в приемные часы, которые сама власть и устанавливает. 