

# ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ – ЭТО РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ БАЗЫ И СИСТЕМЫ ПОСТАВЩИКОВ



НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПАРТНЕРСТВ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ  
ПАО «ГАЗПРОМ НЕФТЬ»  
Сергей Олегович Архипов

*– Еще недавно много говорилось о необходимости интеграции российской экономики в мировую. Сегодня звучат обратные призывы: стремиться к абсолютной самодостаточности. Есть ли разумная середина?*

– Интеграция должна происходить ради снижения стоимости товаров, работ и услуг, повышения их доступности для компаний, а в нашем случае – ради повышения эффективности извлечения углеводородов. Ключевых аспектов успешной интеграции и объединения рынков два. Первый – это достижение «эффекта масштаба», который позволяет удешевить производство, производя больше продукции. Второй – доступ к знаниям и умениям большого количества разнообразных научных сообществ, позволяющий получать новые технологии из смежных областей для создания инновационных продуктов. Если посмотреть на Россию через призму этих двух предпосылок интеграции, то у нас есть и огромный рынок углеводородов, и значительный научный потенциал, то есть стабильный платежеспособный спрос на технологии и оборудование и возможности этот спрос удовлетворить на уровне разработок, а значит, дело только за производителями. Тем не менее для части продуктов масштаб российского рынка недостаточен, например для некоторых присадок, использующихся в нефтепереработке. Нет смысла в принудительном порядке осваивать их производство в России – об этом постоянно говорят и представители Минэнерго и Минпромторга России.

*– Есть ли уже реальные примеры того, как введение санкций повлияло на развитие отечественной промышленности, обслуживающей нефтегазовый сектор, в том числе и в неподсанкционных сегментах?*

– Введение санкций ударило не только по нам, конечным потребителям товаров, но и по зарубежным производителям: многие иностранные компании вынуждены ограничивать свою деятельность на территории России. В связи с этим на рынке появляются ниши, которые занимают отечественные поставщики. В практике «Газпром нефти» уже есть ряд положительных примеров, и отдельно хотелось бы выделить опыт сотрудничества с «Трубной металлургической компанией»: с ее помощью мы полностью отказались от импортных поставок обсадных труб для МЛСП «Приразломная». На 2016 год запланированы испытания отечественных насосно-компрессорных труб с премиальными резьбовыми соединениями для применения на шельфовых проектах, прорабатывается возможность замещения высокотехнологичного оборудования для заканчивания скважин с МГРП. Для российской промышленности санкции сформировали технологические вызовы, часто связанные с разработкой и освоением выпуска новой уникальной продукции, что требует серьезной научной и производственной работы, государственных стимулов и координации с заказчиками. Поэтому вполне логично, что в некоторых случаях конкурентоспособную российскую продукцию мы получим не ранее чем в 2018–2019 годах.

В неподсанкционных сегментах также заметен рост активности российских компаний, стремящихся вытеснить конкурирующие зарубежные решения, особенно на фоне подорожавших доллара и евро. Например, в этом году состоится запуск нового завода «Группы ГМС», производящего насосы для нефтепереработки по стандартам API, ранее в России не выпускавшиеся. Проект поддержала и «Газпром нефть»: мы помогли привлечь действенные меры государственной поддержки для скорейшего запуска завода.

*– Насколько общеотраслевая ситуация совпадает с ситуацией в «Газпром нефти» и какие направления импортозамещения наиболее приоритетны?*

– Несмотря на различия в портфелях активов, большинство вертикально интегрированных компаний имеет схожие проблемы с обеспечением бесперебойного доступа к необходимым технологическим решениям. Как правило, речь идет о программном обеспечении, высокотехнологичном оборудовании и материалах, где степень зависимости от зарубежных технологических решений наиболее критична. Впрочем, это не исключительно российский феномен: ситуация технологической зависимости по ряду направлений характерна для большинства нефтегазовых компаний во всём мире, поскольку ряд ключевых технологий находится под контролем западных олигополий.

Сегодня в качестве приоритетных в «Газпром нефти» выделено более 20 направлений, по которым ведется разработка стратегий поддержки расширения российской производственной базы. В их рамках мы оказываем всестороннюю поддержку отечественным производителям в освоении новых видов продукции и технологий. Также здесь возможен вариант создания совместных предприятий и локализации производственных мощностей и НИОКР ведущих зарубежных производителей на территории России. Среди таких стратегических направлений – оборудование для проведения морских сейсморазведочных работ, сопровождения наклонно направленного и горизонтального бурения, высокотехнологичного заканчивания скважин, насосы и компрессоры для нефтепереработки, катализаторы для нефтепереработки и нефтехимии и др.

*– Может ли потребитель реально стимулировать производителя к освоению новых видов продукции, развитию новых производств, проведению научно-технических работ?*

– Только потребитель это и может сделать. Потребитель обеспечивает платежеспособный спрос, а платежеспособный спрос для промышленности – это основа для инвестиций в развитие новых продуктов. После введения санкций открылось много ниш, ранее недоступных отечественным производителям, но в некоторых случаях они просто «не видят» рынка. На основе инвестиционных планов нашей компании и отрасли в целом мы опубликовали на корпоративном сайте в разделе технологического партнерства перечень технологий и оборудования, востребованных в «Газпром нефти». Далее, в случае серьезных взаимных намерений мы также можем предоставить производителям гарантии будущего спроса, что существенно упрощает им процесс привлечения



инвестиций для освоения выпуска новой продукции. Многие начинания в деле импортозамещения упираются в технологические, административные и финансовые барьеры. В таких случаях партнерство с крупной компанией, такой как «Газпром нефть», – это ценный ресурс. Мы помогаем в поисках финансирования, в получении государственной поддержки с доступом к технической экспертизе, предоставляем возможность испытывать опытные образцы на наших производственных площадках. Уже на старте деятельности департамента технологических партнерств и импортозамещения «Газпром нефти» наши специалисты помогли отечественным производителям в привлечении льготного финансирования на сумму более 1 млрд рублей.

*– Насколько активно государство участвует в этом процессе?*

– Определенная работа по стимулированию выпуска новых видов отечественной продукции государством сегодня ведется. Создается необходимая законодательная база, по линии Минпромторга России в рамках работы межотраслевых рабочих групп по импортозамещению разработаны десятки дорожных карт для замещения импорта критичных компонентов и оборудования.

Но эффективность процесса обеспечивается именно активным участием нефтяных компаний, в том числе и «Газпром нефти», в разработке и внедрении государством различных стимулирующих мероприятий. Суть нашего участия – это поддержка передовых российских предприятий, способных освоить выпуск новых видов востребованной нефтяной отрасли продукции, в получении доступа к стимулирующим мерам господдержки. Нефтяная отрасль выступает лоббистом для российской промышленности перед государством. В частности, наша компания предложила механизм «Покупай российское» – государственное субсидирование покупателю «разницы в ценах» и «платы за риск» при приобретении первых партий новой продукции, произведенной в России. Этот механизм подразумевает, что государство компенсирует покупателю отечественных разработок до 20% цены в случае, если эта продукция дороже импортной или если ее применение несет определенные технологические риски.

*– Существует ли единая методика работы по импортозамещению в разных направлениях или в каждом случае используется индивидуальный подход?*

– Подход в основном стандартный. Сначала определяются приоритеты, затем разрабатываются дорожные карты импортозамещения, включающие конкретные меры и сроки их реализации (примерный срок от выявления приоритетов до разработки дорожной карты импортозамещения – 2–3 месяца). Тем не менее специфику отдельных сегментов тоже приходится учитывать. Различные подходы могут включать, например, переговоры о локализации с зарубежными производителями или создание продукта с нуля отечественными компаниями. Необходимо учитывать различные технологические аспекты и вопросы интеллектуальной собственности, к примеру при импортозамещении в сфере информационных технологий. Импортозамещение услуг, в отличие от продуктов, также имеет свою специфику. В целом различия в подходе определяются долей импорта и наличием необходимых компетенций в России, сложностью продукта, ресурсоемкостью создания отечественного аналога.

*– Если предположить, что завтра санкции будут сняты, продолжится ли работа по импортозамещению или всё вернется на круги своя?*

– То, что у нас принято называть импортозамещением, по сути является развитием национальной производственной базы и сетей поставщиков. Именно такая трактовка нашей работы наиболее точно описывает ее суть, и именно в таком ключе она понятна и российским компаниям, и зарубежным. Подобное упражнение с успехом в свое время выполнили Норвегия в 1960–1970-х годах, Бразилия в 2000–2010-х годах и ряд других стран. Например, в Бразилии за 10 лет доля используемого отечественного нефтегазового оборудования была увеличена с 50 до 75%. Поэтому санкции для российского ТЭК стали хорошим стимулом к внедрению апробированных в других странах решений для развития национальной производственной базы – к тому, что и без санкций было необходимо делать для повышения собственной конкурентоспособности. Сегодня



большинство компаний уже понимает, что имеет смысл опираться на продукты и услуги, производимые локально. Это позволяет снижать уровень неопределенности и рисков, уменьшать капитальные и операционные затраты за счет географической близости производителей, не зависеть от колебания курсов иностранных валют. И в конце концов способствует развитию национальной экономики и росту благосостояния граждан России.

Что касается непосредственно «Газпром нефти», то наша цель, независимо от наличия или отсутствия санкций, – добиться того, чтобы каждая из 20 стратегий альтернативного замещения обеспечила появление требуемых промышленных мощностей для производства критически важных продуктов с уровнем изготовления компонентов на территории России не менее 90%.

ИНТЕРВЬЮ ДЛЯ ЖУРНАЛА «СИБИРСКАЯ НЕФТЬ»,  
АПРЕЛЬ 2016 ГОДА