

# Этапы большого пути и люди, создавшие СРП

Доктор экономических наук, советник генерального директора «Газпром экспорта», профессор кафедры международного нефтегазового бизнеса РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина Андрей Конопляник рассказывает о непростом пути российского СРП.

(Начало в декабрьском выпуске «Вестей», 2018)



## ПОПРАВКА РЫЖКОВА (70-ПРОЦЕНТНАЯ КВОТА)

В работе над законом о СРП одним из псевдоаргументов его противников был тезис о том, что иностранные компании не будут заинтересованы покупать товары и услуги у российских подрядчиков, а будут стремиться все заказы делать за границей.

Мы (представители группы разработчиков законодательства о СРП) обратились в Нефтяной совещательный форум (НСФ), который проводил исследование по шести проектам СРП, и в «Сахалин Энерджи» с просьбой предоставить информацию о том, какую часть затратной сметы компании предполагают потратить в России. Получили информацию, что 72% (по стоимости) заказов компаний будут размещены в России. При этом география хозяйственных связей охватывала всю страну. Мы представили эти данные депутатам и объяснили, что при прочих равных условиях (в координатах «цена – качество») любые компании, в том числе иностранные, будут заинтересованы размещать свои заказы на территории России для удешевления трансакционных издержек и увеличения прибыли. Главное, чтобы продукция и услуги были конкурентоспособными.

Тогда, помнится, слово взял Николай Рыжков\*. Он предложил законодательно утвердить эту норму, округлив ее до 70%. Его логика была такова: если иностранные компании проекта «Сахалин-2» могут более 70% заказов разместить в России, то и другие компании – а тем более российские участники будущих проектов СРП – должны размещать здесь не меньшую долю заказов, чтобы «поддерживать отечественного товаропроизводителя».

Попытались объяснить Николаю Ивановичу сотоварищи, что нельзя силой (пусть и принятого для этого закона) заставлять нефтяников покупать отечественное оборудование, устанавливая фиксированную квоту принудительных закупок. Ведь какие-то компании в каких-то проектах могут разместить большую квоту заказов,

например все 100%, на российских заводах. Но в каких-то случаях это будет невозможно без потери в качестве, если оборудование заведомо хуже иностранных аналогов. Тогда получится, что «силовое» обеспечение заказами отечественных производителей нефтегазового оборудования, во-первых, поведет к потере качества и конкурентоспособности покупателей этого оборудования – компаний нефтегазового комплекса (а значит, негативным для них последствиям – экономическим и технологическим), во-вторых, лишит производителей оборудования стимулов к повышению его качества.

У нас тезис был другой: надо поддерживать не просто российского (по национальному признаку), а конкурентоспособного российского производителя. Для этого – помогать ему повышать его конкурентоспособность до уровня и выше иностранных аналогов. То есть правительству нужно интенсивно формировать благоприятный инвестиционный климат не только в нефтегазовой отрасли (на что и направлен наш режим СРП), но и в машиностроительных, в первую очередь, отраслях, чтобы производимое там отечественное нефтегазовое оборудование выдерживало конкуренцию в координатах «цена – качество» с иностранными аналогами.

Ведь в любом нефтегазовом проекте нужно сначала закупить оборудование для его реализации, то есть при подготовке нефтяниками ТЭО своих проектов и принятии инвестиционных решений уже должна быть четкая информация о рынке производимого в стране конкурентоспособного оборудования, что требует опережающего формирования благоприятного инвестиционного климата за пределами нефтегазовой отрасли – если есть цель обеспечить первоочередное использование именно российского оборудования.

Тогда нефтегазовые компании проектов СРП (и других инвестпроектов, реализуемых на иных условиях, например, в рамках лицензионного режима недропользования) будут заинтересованы (а не вынуждены – почувствуйте разницу!) покупать именно отечественное оборудование (которое будет иметь конкурентное преимущество хотя бы в силу отсутствия для него таможенного режима, валютных рисков и т. п.), а не иностранные аналоги.

Наконец, говорили мы, есть формальные международно-правовые основания, почему этого делать нельзя. Российское правительство с 1993 года ведет переговоры о вступлении в ВТО\*\*. В пакет документов ВТО входит

соглашение ТРИМС (о связанных с торговлей инвестиционных мерах). Оно касается ограниченного круга мер, несовместимых со статьей III (Национальный режим) и статьей XI (Запрещение использования количественных ограничений) ВТО. Стороны ТРИМС обязались не применять такие меры. В число запрещенных мер входит, в том числе, требование, чтобы предприятие использовало (в порядке, предписанном законом) в производстве товара определенную долю продуктов национального производства (так называемые внутренние количественные ограничения). Семидесятипроцентная «квота Рыжкова» является в чистом виде «внутренним количественным ограничением», противоречащим правилам ВТО.

Однако наши аргументы не были услышаны, отсылки к международному праву – проигнорированы, и поправка Рыжкова вошла в закон о СРП. Активным ее сторонником был Союз производителей нефтегазового оборудования в лице своего президента Александра Романихина, который (как написано в его биографии на сайте People.ru) «одним из первых подверг критике проект закона «О СРП» в середине 90-х, когда это было совсем «не модно».

Совместно с депутатами он подготовил поправки, обеспечивающие участие в подрядных работах российских предприятий. Таким образом, административная логика возобладала над экономической.

Считаю, что эта поправка в значительной степени дестимулировала российское правительство к улучшению инвестиционного климата в машиностроительных и других отраслях – поставщиках товаров и услуг для отраслей ТЭК. Поэтому сегодня, после введения США, ЕС и рядом других западных стран серии антироссийских технологических и финансовых санкций, затрагивающих в том числе сферу ТЭК, задача повышения привлекательности российского инвестиционного климата за пределами ТЭК (о чем постоянно говорит высшее российское руководство) остается столь же актуальной, какой она была четверть века назад.

(Продолжение в следующем номере)

\*Бывший гендиректор «Уралмаша», затем первый зампред Госплана, завэкономотделом ЦК КПСС, Предсовмина СССР.

\*\*Всемирная торговая организация – международная организация, созданная 1 января 1995 года с целью либерализации международной торговли и регулирования торговых-политических отношений государств – членом ВТО. Образована на основе Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), заключенного в 1947 году и на протяжении почти 50 лет фактически выполнявшего функции международной организации, но не являвшегося таковой в юридическом смысле.

## конференция

# Творческий кластер нефтегазовой индустрии

(Окончание. Начало на странице 7)

Мероприятие завершилось церемонией награждения победителей и призеров конференции, конкурса и интеллектуальной игры.

И главная для нас интрига конференции: почему Альфред Зайнуллин стал серебряным, а не золотым призером?

По мнению Александра Морогова, второе место в секции «Управление трудом и персоналом» фактически означало победу.

Но поскольку по правилам конференции эта секция объединялась с секцией экономики, первое место было отдано ей. Так что в подсекции «Управление персоналом» Альфред выиграл. «Победил совершенно заслуженно, уровень его доклада и презентации был очень высоким. Я искренне за него рад», – добавил Александр Морогов.

**Слово победителю:**

– Конференция была масштабной. На ней были представлены все без исключения сферы деятельности нефтегазовой ин-

дустрии, доклады – как теоретические, так и сугубо практические. Всегда интересно узнать, чем сейчас дышит научно-исследовательская область вузов и какие лучшие практики нашли свое воплощение в других компаниях сферы ТЭК.

Конференция не ограничивалась лишь пленарными заседаниями секций, программа была обширной, каждый участник мог найти для себя полезное. Я посетил семинар «Разработка и патентование технологий в нефтегазовой отрасли», организатором которой был Федеральный институт промышленной собственности. Тема близка мне ввиду моей непосредственной деятельности и актуальна в целом для компании.

Молодые специалисты и студенты, участвующие в таких мероприятиях, на мой взгляд, представляют особый кластер. В общении с ними всегда присутствует творческая составляющая, они очень эмоциональны, искренни и верят в то, что делают, пусть иногда это и находится на грани фантастики.

Доклады, представленные на секции «Экономика нефтегазовых компаний», в работе которой я принимал участие, затрагивали действительно значимые и проблемные вопросы в сфере персонала. Это, например, доклад коллег «РН-Тупсинского НПЗ» на тему «Игровой проект «Новая нефтяная компания». Они при помощи компьютерной игры, приближенной к реальностям технологических объектов, знакомят молодых работников с производством и обучают их. Было много докладов на тему обучения персонала с помощью современных информационных технологий – это и понятно: цифровизация поглощает (в хорошем смысле) все новые и новые сферы деятельности, в том числе и в нефтегазовой отрасли.

Честно говоря, по результатам выступлений всех докладчиков сессии я ожидал, что добьюсь успеха, «ставил» на второе или третье место. Определить победителя мне было нетрудно: доклад коллеги из Института энергетических исследований Российской академии наук

«Планирование развития газонефтехимического комплекса на базе ресурсов Восточной Сибири» по уровню научной проработки и одновременно практичности, анализа и планирования никому из участников не оставлял шансов. Как говорится, попал в яблочко по всем критериям оценки.

Я думаю, что тема моего доклада «Вовлечение работников в интеллектуальную деятельность – путь к инновационному развитию компании» не оставила равнодушными экспертов. Сегодня все топ-компании нефтегазовой сферы понимают, что дальнейшее развитие бизнеса невозможно без инноваций, цифровизации, прорывных технологий, а они, в свою очередь, невозможны без интеллектуальной и творческой составляющей. Таким образом, все сводится, в том числе, и к эффективному ведению интеллектуальной деятельности в компании, к вовлечению работников. Ведь именно сотрудники и есть источник этой интеллектуальной и творческой энергии.

■ Подготовила Елена Гуршал