

## АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

взимать таможенные пошлины при ввозе отдельных категорий энергетического оборудования». По словам экспертов, в таком случае перечень оборудования и сроки обнуления пошлин должны быть увязаны с текущими и перспективными возможностями российских предприятий энергетического машиностроения.

Российские предприятия не уступают, а иногда и превосходят иностранные в производстве некоторых типов основного оборудования. «Отечественные котельные заводы в принципе конкурентоспособны и при достаточной концентрации менеджмента на выпуске продукции в срок и с надлежащим качеством могут успешно конкурировать и с иностранными поставщиками этого оборудования», — уверен Петр Безукладников.

«Одними из основных направлений финансовой поддержки со стороны государства должны стать субсидирование процентных ставок по кредитам на техническое перевооружение и государственное участие в финансировании важнейших отраслевых НИОКР», — заявляет Юрий Саакян. «Это позволит сделать отечественное энергомашиностроение независимым от колебаний спроса на мировом рынке», — добавляет Константин Зайцев.

Согласно исследованиям «ЭМАльянса», издержки российских производителей энергооборудования, связанные с высокой стоимостью кредитов и банковских гарантий, добавляют к цене готового изделия 10–12% по сравнению с условиями, на которых получают финансирование европейские и американские компании.

Есть еще один механизм стимулирования отечественного энергомаша — это отсрочка уплаты НДС с авансов по энергооборудованию с длительным циклом производства. Этот вопрос регламентируется постановлением правительства от 2006 года, в приложении к которому приводится перечень такого оборудования, в который пока не входит оборудование для традиционной энергетики. В «ЭМАльянсе» говорят, что направили в Минпромторг и Минэнерго соответствующие обращения. «Правительство при участии Минпромторга и Минэнерго должно разработать список машиностроительных предприятий, нуждающихся в субсидировании ставок по кредитам», — поддерживает машиностроителей Петр Безукладников.

По словам представителей отрасли, к передовым предприятиям, нуждающимся в адресной поддержке государства, относятся, в частности, «Силовые машины», «Тольяттинский трансформатор», «Электрозавод», Завод электротехнического оборудования, «Дорогобужкотломаш», Уральский завод металлоконструкций. Но участники рынка сходятся во мнении, что основной перспективой развития для них является покупка лицензий у западных производителей и организация с ними совместных предприятий.

**КОМБИНИРОВАННЫЕ РЕШЕНИЯ** Помимо технических проблем отечественный энергомаш сталкивается с предубеждением со стороны частных собственников электроэнергетики. Так, в договорах с генподрядчиками они нередко настаивают на поставке только иностранного оборудования ведущих мировых производителей даже при наличии российских аналогов, сопоставимых по качеству и мало уступающих по цене. «В таких случаях мы вступаем в переговоры с заказчиками и говорим, что есть, например, трансформаторы АВВ или Siemens, но есть также трансформаторы российского производства, мало уступающие по характеристикам и более простые в обслуживании», — рассказывает Петр Безукладников. — «Большинство заказчиков прислушивается к нашим рекомендациям».

«На сегодняшний день отечественное трансформаторное оборудование уступает западному по отдельным параметрам. А по надежности превосходит его», — утверждает коммерческий директор ОАО «Тольяттинский трансформатор» Виталий Грашкин. По его словам, российские производители трансформаторов контролируют 85–90%

внутреннего рынка, при том что пошлина на импорт трансформаторов составляет всего 5%. По словам господина Грашкина, отмена пошлин на иностранные трансформаторы никак не отразится на конкурентоспособности отечественной продукции. «Конкурентоспособность отечественных компаний подтверждается победами на международных конкурсах», — поддерживает машиностроителей начальник аналитического департамента ФК «Открытие» Халиль Шехмаметьев.

**ПЕРЕТЯГИВАНИЕ ЦЕН** О дешевизне российского энергооборудования скоро останутся только воспоминания. «В настоящий момент по большинству позиций отечественное оборудование пока еще дешевле. В частности, это касается котлов-утилизаторов, трансформаторов и электротехнического оборудования», — говорит Петр Безукладников. — «Но ценовое преимущество стремительно сглаживается по причине опережающего роста цен на продукцию отечественных машиностроителей».

Но даже при условии равенства цен и незначительном отставании по качеству российские производители обладают рядом неценовых преимуществ. Главным из них является небольшое плечо доставки и относительно невысокие транзакционные издержки: одно дело поехать на завод GE в Хьюстон, и совсем другое — в Петербург на «Силовые машины». К тому же российское оборудование не нужно адаптировать под отраслевые ГОСТы. «Западное оборудование на сегодняшний день дороже, и хотя по качеству оно, как правило, находится на высоте, но иногда нуждается в адаптации к российским условиям», — отмечает Владимир Шарабурак.

С другой стороны, конкурентным преимуществом иностранцев, как правило, является большее удобство в эксплуатации и обслуживании. Часто срабатывает эффект домино. Устанавливая основное оборудование иностранного производства, генкомпаниям хотят, чтобы вспомога-

тельное оборудование по дизайну, легкости управления, сервиса и цене обслуживания было примерно на том же уровне. «Отечественные производители стремительно совершенствуют дизайн», — говорит Петр Безукладников.

Частные собственники генкомпаний нередко принимают решение устанавливать как западное, так и отечественное оборудование. Выбор оптимальной конфигурации и соотношения цены и качества в таких случаях остается на усмотрение инженеринговой компании. «При строительстве парогазовой установки мощностью 115 МВт в Курске мы используем газовые турбины GE и паровые турбины Калужского турбинного завода. Котлы-утилизаторы ставим производства „ЗиО-Подольск“», — рассказывает Петр Безукладников.

Другой проект «Группы Е4», на котором используется как иностранное, так и отечественное оборудование, — Краснодарская ТЭЦ ТГК-8 (основной акционер — ЛУКОЙЛ). Там устанавливается самая большая в России газовая турбина Mitsubishi Heavy Industries мощностью 303 МВт. При этом, по словам Петра Безукладникова, на генераторе будет установлена паровая турбина Уральского турбинного завода, генератор производства «Элсиба» и котел-утилизатор производства Таганрогского турбинного завода. «Важно, чтобы при отмене импортных пошлин на энергетическое оборудование инвестиции изначально шли в передовое оборудование, обеспечивающее рост производительности энергетики и защиту экологии при высочайшем уровне надежности. Яркий пример — проект расширения Краснодарской ТЭЦ, в котором используется оборудование и нашей компании», — говорит генеральный директор представительства Mitsubishi Electric Europe B.V. в Москве Норичугу Уэмура.

Для некоторых заказчиков приоритетом является установка именно западного оборудования. Например, на Ставропольской ГРЭС ОГК-2 (два блока по 400 МВт), основным собственником которой является «Газпром», устанавливается оборудование только иностранного производства.

Но бывают и другие варианты. Например, собственник ТГК-10 финский концерн Fortum, заказывая такие же турбины и генератор, как «Газпром» на Ставропольской ГРЭС, согласился на установку отечественного котла-утилизатора. Но потребовал, чтобы дизайн котла был выполнен известной иностранной компанией. Это объясняется тем, что до сих пор в России не производились котлы мощностью более 160 МВт.

**МОМЕНТ НЕ НАСТАЛ** «Поскольку российским предприятиям энергомаша приходится финансировать разработки и серийное производство за счет дорогостоящих кредитных ресурсов, ввозные пошлины лишь выравнивают условия конкуренции на российском рынке и, по сути, не дают никаких преимуществ отечественным производителям», — говорят в «ЭМАльянсе». «Об отмене пошлин нужно говорить немедленно и отменять их как можно быстрее, а введение механизма субсидирования процентных ставок по кредитам не требует длительного времени. При наличии доброй воли он может заработать в течение двух-трех месяцев», — утверждает Петр Безукладников. «Со снятием пошлин у российского производителя энергетического оборудования появляется стимул сделать его способным конкурировать с зарубежным. Либо кооперировать производство с иностранными компаниями», — уверяют в ТГК-8.

«Российские производители участвуют в тендерах как на российском, так и на зарубежном рынках в условиях жесткой ценовой конкуренции», — рассказывают в «Силовых машинах». — «Крупнейшие мировые производители энергомашиностроительного оборудования пользуются безусловной поддержкой своих государств, в том числе и с точки зрения пошлин на импорт энергетического оборудования. На сегодняшний день никто из наших зарубежных партнеров не объявлял о намерении отменить пошлины для российских поставщиков энергетического оборудования».

«Позиция энергомашиностроителей заключается в том, чтобы таможенные пошлины на основное энергетическое оборудование были увеличены до 25%, — говорит президент ОАО «ЭМАльянс» Тимур Авдеенко. — Именно этот показатель, по нашему мнению, позволит стимулировать ввоз в страну новейших технологий через создание СП с российскими компаниями, а не готового оборудования, аналоги которого способны производить российские предприятия». «Отмену пошлин на импорт зарубежного энергетического оборудования уместно рассматривать только с учетом отмены аналогичных пошлин на импорт материалов и станочного оборудования, которые закупаются отечественными энергомашиностроителями», — предлагают компромиссное решение в «Силовых машинах».

В бюджете страны на 2009–2011 годы заложены деньги на инновационное развитие, и правительство в настоящее время рассматривает различные варианты их рационального использования. По словам Константина Зайцева, отмена ввозных пошлин на западное энергооборудование поможет отечественным энергетикам, но критической такой поддержки не станет, поскольку «машиностроители других стран зажаты сроками выполнения своих заказов». «Основные конкурсы по инвестиционным программам генкомпаний до 2012 года уже состоялись, а в них пошлины на импортное оборудование вошли как составляющая стоимости контрактов», — напоминает генеральный директор «Технопромэкспорта» Сергей Моложавый. По его словам, обнуление пошлин лишит иностранных производителей мотивации открывать в России собственные производства основного электроэнергетического оборудования. Это было бы невыгодно в долгосрочной перспективе как машиностроителям, так и генкомпаниям, которые рискуют попасть в зависимость от иностранных поставщиков. В свою очередь, ЕРС-контракторы, закупая отечественное оборудование, могли бы предлагать заказчикам более привлекательные по цене и срокам контрактные условия. ■

**ДАЖЕ ПРИ УСЛОВИИ ОДИНАКОВЫХ ЦЕН И НЕЗНАЧИТЕЛЬНОГО ОТСТАВАНИЯ ПО КАЧЕСТВУ РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОБЛАДАЮТ РЯДОМ НЕЦЕНОВЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ. ГЛАВНЫМИ ИЗ НИХ ЯВЛЯЮТСЯ НЕБОЛЬШОЕ ПЛЕЧО ДОСТАВКИ И ОТНОСИТЕЛЬНО НЕВЫСОКИЕ ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ**



65–70% ОБОРУДОВАНИЯ  
ДЛЯ ГЕНКОМПАНИЙ  
ЗАКУПАЕТСЯ У ВЕДУЩИХ  
МИРОВЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ,  
ТАКИХ, КАК SIEMENS

## АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС