

29 → Доля российского энергетического оборудования на мировом рынке в настоящее время составляет около 2% (по сравнению с 13% в 1991 году).

Также у нас значительное технологическое отставание по отдельным видам оборудования. Наибольшее отставание — на магистральном направлении развития современной энергетики — в создании парогазовых установок (ПГУ). Эксперты также говорят про слабые позиции в части комплексных решений. Сложности в предоставлении готовых комплексных решений связаны как с малым спектром предлагаемого оборудования, так и отсутствием опыта по предоставлению сопутствующих услуг и послепродажного обслуживания.

Отдельной проблемой является низкая привлекательность рабочего места. Уровень оплаты труда является невысоким по сравнению не только с мировыми конкурентами (разрыв — на порядок), но и с наиболее успешными отечественными компаниями. Это блокирует привлечение молодых специалистов и может привести к утрате передачи опыта уже в перспективе 10–15 лет.

На сегодняшний день доля импортного оборудования в электросетевом комплексе составляет более 50%, а в магистральном сетевом комплексе (220 кВ и выше) — около 70%. До последнего времени в России часть оборудования (например, комплектные распределительные устройства (КРУЭ) 220 кВ и выше, отдельные виды трансформаторов, кабелей) в России не выпускались.

Для исправления ситуации органы государственной власти, энергокомпании принимают активные меры, направленные как на развитие производства оборудования российскими заводами, так и на привлечение в страну ведущих мировых производителей оборудования с обязательным условием обеспечения высокого уровня локализации производства. В частности, компания Hyundai открыла в городе Артем (Приморский край) завод по производству КРУЭ (запущен в 2013 году). При этом в течение трех-пяти лет предполагается локализовать производство комплектующих для нового предприятия до 70%.

По словам господина Шевченко, российские производители способны изготавливать достойное оборудование даже при закрытии импорта. «И турбины, и котлы. Здесь больших проблем не ожидается. Иная ситуация с газовыми турбинами. Все новые станции, оснащенные газотурбинными блоками, построенные в рамках программы ДПМ (договор предоставления мощности), окажутся перед угрозой их останова из-за отсутствия компонентов горячего тракта, необходимых для их сервисного обслуживания. У нас не только не изготавливают эти части, но даже не имеют технологий для их ремонта. Есть, пожалуй, две компании сегодня, которые в последние три года предметно занимаются темой ремонта газовых турбин и могут говорить о локализации сервиса. Это „Ротек“ (ГК „Ренова“) — по технологиям своего же актива „Зульцер“, а также „РЭП Холдинг“ — по лицензии General Electric. Но их технологий будет явно недостаточно для всего парка. Блоки будут вставать. Кроме того, Россия сильно отстала в станкостроении. Зависимость энергомашиностроительных заводов от импорта станков — почти 90%», — заключает господин Шевченко. ■

ОХОТА ЗА ТЕХНОЛОГИЯМИ

ЛОКАЛИЗАЦИЯ ИНОСТРАННЫХ ПРОИЗВОДСТВ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ ДОЛЖНА ОБЕСПЕЧИВАТЬ ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ, ПРИТОК ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, ОБУЧЕНИЕ И ЗНАКОМСТВО РОССИЙСКОГО ПЕРСОНАЛА С СОВРЕМЕННЫМИ РАЗРАБОТКАМИ. ОДНАКО, КАК УКАЗЫВАЮТ ЭКСПЕРТЫ, НЕ РЕДКО ЗАРУБЕЖНЫЕ КОМПАНИИ ЗАНИМАЮТСЯ ЛИШЬ СБОРКОЙ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ, НЕ ПЕРЕДАВАЯ НИКАКИХ ТЕХНОЛОГИЙ. КАКИЕ ИНОСТРАННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ, РАБОТАЮЩИЕ В СЕГМЕНТЕ ЭНЕРГЕТИКИ РОССИИ, ВЗАИМОДЕЙСТВУЮТ С ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ ПАРТНЕРАМИ, РАЗБИРАЛСЯ КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ИГОРЬ ГЕРАСИМОВ.

Среди компаний, которые активно сотрудничают с Россией, можно выделить Vireo Energy, которая осуществляет прямые собственные инвестиции в производство энергии из возобновляемых источников, прежде всего в сфере биоэнергии (то есть выработки энергии из органических источников), Schneider Electric, являющийся ведущим разработчиком и поставщиком комплексных энергоэффективных решений для энергетики и инфраструктуры, промышленных предприятий, объектов гражданского и жилищного строительства, а также центров обработки данных. Кроме того, GE Energy — один из крупнейших в мире поставщиков технологий производства электроэнергии и энергоснабжения, ООО «Сименс Технологии газовых турбин» — производство и обслуживание газовых турбин мощностью выше 60 МВт для России и СНГ; Asea Brown Boveri Ltd. — ведущий поставщик силового оборудования и технологий для электроэнергетики, транспорта, инфраструктуры и автоматизации производства; ОАО «Энел Россия» — производитель электрической и тепловой энергии (совокупная установленная мощность компании составляет 9677 МВт для производства электричества и 2382 Гкал/ч для выработки тепловой энергии); Alstom — крупная французская машиностроительная компания, один из мировых лидеров в производстве энергетического оборудования и железнодорожного транспорта.

ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ МОМЕНТОМ Эксперты говорят о том, что сейчас на рынке, несмотря на высокие риски, существует реальная возможность увеличить эффективность отечественным производителям и стать более конкурентоспособными.

Руководитель секции «Финансирование в энергосбережение» при Госдуме РФ, генеральный директор холдинга «Теплоком» Андрей Липатов утверждает, что локализация, если и возможна, то только в технологиях. «Иностранная компания может выйти на российский рынок, если она привносит только технологии, а элементную базу будет покупать на внутреннем либо азиатском рынке. Изготовление продукции из европейских элементов приведет к ее неконкурентоспособности. А реальность такова, что сегодня западные компании, если и локализируют производство в России, то занимаются сборкой,

что экономически необоснованно, хотя и является возможностью обойти санкции. Если открывать производство сегодня, потратив миллионы евро в ожидании прибыли, то при непредсказуемом курсе валют есть шанс, что вы никогда не сможете не только заработать, но и просто вернуть инвестиции. Даже при наличии рынка сбыта», — поясняет господин Липатов.

При этом Андрей Липатов отметил позитивный момент для российских производителей: повышается конкурентоспособность отечественных товаров по отношению к европейским. «Поскольку инфляционный рост отстает от курсового, конкурентоспособность наших товаров на европейских и мировых рынках растет. Для российской экономики это реальный шанс», — говорит господин Липатов.

Заместитель генерального директора — исполнительный директор АО «Атомпроект» Сергей Петров утверждает, что в атомных проектах, разрабатываемых инженерами «Атомпроекта», доля зарубежного оборудования мала, в ценовом выражении она не превышает 10% от общего объема контракта. «Конечно, на наших объектах присутствуют зарубежные технологии — насосные установки, некоторое электротехническое оборудование, специальные арматуры. Но для атомной отрасли риска, что при ограничении поставок иностранных технологий мы столкнемся с трудностями в реализации проектов, нет. Наши поставщики работают по всему миру, нет привязки к определенной стране или производителю, наравне с Европой у нас много контрактов и с азиатскими странами. Важно то, что все основное и самое главное оборудование, так называемое „сердце“ будущего энергообъекта, всегда заказывается и закупается на российских предприятиях. Это в первую очередь, конечно, реакторные установки. С каждым годом перечень отечественной номенклатуры расширяется», — рассказывает господин Петров.

ПОДХОД К СП Как ранее писал „Ъ“, в электротехнической отрасли России действуют 15 совместных предприятий с зарубежными производителями. В их числе два СП с Alstom — у «Русгидро» по выпуску гидроэнергетического оборудования и «Атомэнергомаша» по выпуску турбин и генераторов, СП американской General Electric с ОАО «Интер РАО» и «Ростехом»

— «Русские газовые турбины», СП En+ Group и «Росатома» (на базе ОАО «Евросибэнерго») для сооружения реактора на быстрых нейтронах.

Алексей Кудинов, руководитель департамента консалтинга Института проблем предпринимательства, приводит в пример Alstom и ОАО «Атомэнергомаш» (машиностроительный дивизион российской госкорпорации «Росатом»).

«Компаниями в 2007 году было создано совместное предприятие „Альстом-Атомэнергомаш“. Было подписано соглашение о производстве машинных залов АЭС, укомплектованных оборудованием на базе тихоходной технологии „Арабелль“ (Arabelle). Также в основные виды деятельности СП входят: производство тихоходных турбин и генераторов мощностью 1200–1800 МВт, систем пароперегрева и конденсаторов турбин; инженерное сопровождение и комплектация турбинных отделений, их сервисное обслуживание и модернизация. В декабре 2012 года совет директоров СП „Альстом-Атомэнергомаш“ принял решение разместить площадку для производства оборудования машинных залов в Волгодонском филиале „АЭМ-Технологии“ (ПО „Атоммаш“) в городе Волгодонске Ростовской области. Там же запущена подготовка производства отдельных компонентов тихоходной турбины, в рамках исполнения заказа для Балтийской АЭС. На „Атоммаше“ есть возможность для изготовления любого энергомашиностроительного оборудования, а также его отгрузки всеми видами транспорта, в том числе водным с собственного причала», — рассказывает господин Кудинов.

Генеральный директор ООО «Силовые машины» — Тошиба. Высоковольтные трансформаторы» Андрей Пищиков рассказывает, что компания «Силовые машины» и корпорация «Тошиба» реализовали проект по созданию СП и строительству трансформаторного завода в Санкт-Петербурге, который был возведен «с нуля» всего за два года. «Это уникальное предприятие по производству высоковольтных трансформаторов широкой линейки класса напряжения и мощности (110–750 кВ), не имеющее аналогов не только в России, но и в мире по уровню технологического оснащения. Оборудование, установленное на заводе, изготовлено в соответствии с индивидуальными техническими заданиями, которые были