



## НУЖНА ЛИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА И ЭНЕРГОМАШИНОСТРОЕНИЕ?

Как известно, технологии и инжиниринг в современной экономике превратились в непосредственную производительную силу. Также не секрет, что компании, осуществляющие инжиниринговые разработки и комплексные поставки в энергетику и энергомашиностроение, выступают фундаментом макроэкономики любой развитой страны. Закономерно проявляется острая необходимость базисной функции государства – функции протекционизма. Готовы ли российские чиновники эффективно поддерживать макроэкономическое равновесие в целом и отраслевую национальную экономику в частности? Своими мыслями об особенностях развития энергетического машиностроения в России с корреспондентами журнала «Конкуренция и рынок» поделился авторитетный петербургский промышленник **Геннадий Локотков**, президент ЗАО «РЭПХ».

— Геннадий Иванович, сегодня многие российские массмедиа пытаются убедить нас в том, что властная элита взяла курс на поддержку отечественного производителя. Ваша отрасль испытывает протекционистское управление? Или в рамках энергетического машиностроения — это фикция?

— Власть развивает малый бизнес в сфере торговли и услуг. Это получается, может быть, даже и не плохо. Мы скоро все будем только торговать, а вы будете брать интервью у людей, которые оказывают такие услуги. Потому как других не будет. Я не против данной сферы — и это нужно. Но государственная поддержка только экономического пространства торговли — это односторонняя политика. Одностороннее развитие ВВП. В такую будущую экономику России и в такое счастливое будущее страны я не верю.

На данный момент наша компания работает над получением лицензии под комплексную поставку газовой турбины General Electric. В этой связи мы пытаемся попасть на прием к министру промышленности и энергетики РФ. Может быть, удастся его заинтересовать, а может, и нет. Турбина уникальна — в России аналогов нет. Мы подготовили и компанию, и персонал. Важно и то, что место есть — не надо идти к чиновникам и просить. Но нужны заказы. Получить же последние без участия власти — практически невозможно.

И наоборот, могу привести пример, как просто принимаются решения в Китае. После выхода постановления правительства за год расчищается старая площадка и сразу запускается производство порядка 30 турбин. В результате одновременно осуществляется ряд процессов: освоение и отработка технологий, обучение персонала и т. д. В отличие от российского, правительство Китая знает, чего оно хочет. Разница с отечественной практикой, к сожалению, велика. Считаю, что наряду с интересами компаний, работающих на рынке, должен быть и общественный интерес, выразителем которого является федеральная власть. Кстати, на подписании нашего соглашения с General Electric по передаче технологии турбин присутствовал заместитель председателя Госдумы РФ, член Комитета по энергетике Госдумы РФ В. А. Язев. Проявил заинтересованность, договорились

встретиться. Но не приехал и причем уже забыл. Какие там турбины?

— ...То есть по исторической памяти государство остается главным экономическим игроком? Оно вновь выступает как отдельный хозяйствующий субъект, но не как выразитель национальных интересов?

— Да, вы правы. Так уже было в истории, и конкретно в биографии «Невского завода» в конце XIX века. Когда компания согласовала и выполнила все работы, потратила почти весь свой капитал и выпустила 150 паровозов для страны. Однако царское правительство купило их в Англии. Рабочим дали по 50 рублей и отправили их в деревню, завод законсервировали. К сожалению, исторические рецидивы современных властных структур сильнее прагма-

## Сегодняшнее российское правительство не располагает ни одним профессионалом в области промышленности и промышленного строительства

тических интересов национальной экономики. Конечно, мы будем делать свою работу. Но это такой, знаете, сизифов труд. Главное, он может закончиться неуспехом.

Риски очень высоки. Причем следует сказать, что облаченные властными полномочиями управленцы далеко не всегда понимают специфику отрасли. Могу с уверенностью сказать, что сегодняшнее российское правительство не располагает ни одним профессионалом в области промышленности и промышленного строительства.

— ...Иными словами, наряду с профессиональным погружением в специфику отрасли вам жизненно необходимо активно лоббировать свои интересы?

— Таковы «правила игры». В России многие отрасли развивались и развиваются вопреки. Никто этому процессу не помогает. Исключением, наверно, можно считать петровские преобразования — вопреки желанию чиновничества, коррумпированной конкуренции и т. д. Чаше всего продвигать и помогать преодолевать различные барьеры сегодня будет чиновник, лично заинтересованный в проекте. Хотелось бы, чтобы подмена общественных благ на личные была противоестественной потребностью политической элиты как федерального, так и регионального уровней.

В сфере лоббирования в России

есть и другая особенность. Поскольку в стране стратегические экономические проекты законодательной властью пока еще решаются слабо, то главным адресатом лоббистского действия является именно исполнительная власть. Таким образом, российские группы давления должны не только повлиять на содержание принимаемого решения, но и добиться его исполнения. Иначе их интерес не будет реализован.

— Геннадий Иванович, Вы говорите, отрасли в России развиваются вопреки, но в сфере нанотехнологий, по-моему, ярко горит зеленый свет...

— Это мода. Я же говорю о необходимости системного подхода в экономическом развитии страны. Надо уметь управлять собственным рынком. Прежде всего четко знать

его емкость. Брать под контроль источники финансирования этого рынка. В том числе учитывать конкурентоспособные преимущества отечественного производителя. Власть пока некомпетентна в данных вопросах. В результате все лозунги «давайте покупать у отечественного производителя» ничем не заканчиваются. Никто не знает ни собственных возможностей, ни собственного рынка, ни его развития. В конечном счете — главного поставщика. Хаос полный. Почему? В нем удобно жить. У нас любой экономический проект обходится как минимум вдвое дороже, чем аналогичный в других регионах мира. По сравнению с тем же Китаем — в 5 раз. Развитие производства имеет смысл только тогда, когда есть перспективы работы на рынке. Если же государство в этом заинтересовано, то оно должно точно знать рынок, его субъектов, ресурсные источники и объем спроса. То есть должна быть выстроена четкая логическая цепочка рассуждений в виде стратегического плана или программы развития. За последние 15 лет пока этого никто не сделал.

— ...Получается, что последние 15 лет проектный документ стратегического развития отрасли для российского чиновника напоминал «холст с очагом в коморке папы Карло»?



— Мы долгое время паразитировали на достижениях советской власти. Внести же что-то новое — задумываемся только сейчас: «Боже, а что же у нас осталось?» Ответ: «Да ничего». Это еще полбеды. Развитие идет — не плохо и не хорошо. Ну а дальше что? А дальше бросили — рынок не управляется никем. Отдан в самые дикие рыночные условия — в конкуренцию, где отечественному производителю, мягко сказать, не совсем комфортно. — *В этой связи, Геннадий Иванович, считаете ли Вы, что чиновникам нужно разделять межрегиональную (внутреннюю) и страновую (внешнюю) конкуренцию? Нужны ли подобные приоритеты — по существу те же протекционистские функции государства?*

**Проблема системного российского кризиса — в политике сферы машиностроения. Кризис в том, что мы не можем конкурировать на равных. Если проводить параллели, то на мировом рынке обитают волки бизнеса — у нас же, в лучшем случае, хорьки**

— Настоящее развитие рынка может быть только в условиях управляемости. Если останется в том виде, как существует в настоящее время, то будем покупать все. Итак, оглядываясь вокруг, мало что наблюдаем от «российского производителя». — *Согласна, если нет цели — никакой ветер не бывает попутным. Но все-таки, не пессимистичен ли Ваш взгляд?* — Нет, это реальность, от которой нельзя отмахнуться. Не обращать на это внимание — значит растратить свои силы. А их надо четко оценивать. Себе мы давно поставили подобные задачи. Но они очень похожи на донкихотство — борьбу с ветряными мельницами. Только за последние 2 месяца мы поставили задачу выпустить к концу 2011 года первые 5 турбин на 130 мегаватт. Сейчас ведется предконтрактная работа. На уровне идеи прорабатываем вопросы строительства электролокомотивов, поскольку делаем главную его часть — электрические тележки. Мне кажется, мы задали себе резонный вопрос: «Почему нам не делать и сам локомотив?» Мы проработали наши технологические возможности и определили потенциал компании в объеме не менее 100 штук в год. У нас 100% готовность. Наши достижения — это создание инфра-

структурной площадки, убежденность в преимуществах компании у наших партнеров. Осталось вселить уверенность во власти, что спаситель нашего Отечества — наша промышленность.

— *Кстати, Геннадий Иванович, разделяете ли Вы мнение, что все развитые государства копают себе яму, переводя промышленные мощности в страны с минимальными издержками?*

— Не думаю. Каждая сторона, представляющая инвестиции, конечно, хотела бы локализовать производства у себя. Размещение производств в странах третьего мира — это вынужденная мера. Компании сегодня пытаются не только поставлять продукцию, но и передавать часть

технологий. Россия только сейчас ставит задачи локализации. Их пока мало. Никто не требует. В этом отношении передовой компанией можно назвать только Газпром. Есть ли примеры государственного подхода? Кроме железной дороги, пожалуй, и нет. Мы участвуем в программе Газпрома по приему технологий и уже локализовали первую турбину на General Electric. Также сейчас осуществляется локализация скоростного привода Siemens. — *Есть ли сложности локализации в передаче новых технологий?* — Сложности есть, и они в принципе просты. Как известно, в этом процессе участвуют две стороны. Первая сложность — ответить на вопрос: «Кому отдать в хорошие руки?» Где эти руки? Как их найти? Если собственник — государство, то с ним зачастую не хотят иметь дело. Задача может оказаться нерешаемой. Вторая трудность — это готовность самого предприятия принять новые технологии. Третья трудность — умение работать с западными компаниями. У нас это реальная трудность. В данный момент наши работники уехали в Нигерию с переводчиком. Очень часто в сегодняшней практике российские профессионалы своего дела иностранных языков не знают. Четвертый барьер заключается в

непонимании и незнании региональных чиновников целей и задач местных экономических хозяйствующих субъектов. Это то, с чем мы сталкиваемся каждый день.

— *А знают ли профильные министерства и комитеты о загрузке мощностей конкретно Вашей компании? И каковы они?*

— Полагаю, что адекватного представления нет. Мы постоянно наращиваем мощности. Сегодня полной загрузки нет. Только порядка 30%. О какой загрузке может идти речь, если заказов нет? Конечно, можно идти в банк, рисковать. Компания много раз это проходила, но не всегда подобное было оправданно. В настоящее время катастрофический срез заказов.

— *Разве победа на футбольном поле команды «РЭП Холдинга» над Siemens со счетом 3:0 не демонстрирует начало прорыва?*

— Не известно, каким будет итог ответного матча. Но суть дела не в том, кто больше. Проблема системного российского кризиса — в политике сферы машиностроения. Кризис в том, что мы не можем конкурировать на равных. Мы располагаем узким пятачком собственного рынка, на котором имеем шансы получить заказ. И этот пятачок никак не используем. Если проводить параллели, то на мировом рынке обитают волки бизнеса — у нас же, в лучшем случае, хорьки.

— *Геннадий Иванович, каковы могут быть рекомендации чиновникам профильных структур?*

— Прежде всего, определить емкость рынка. Какова емкость промышленных поставок? Сосчитайте и артикулируйте в стратегическом плане. Кто главный, кто второстепенный производитель? Вычленили, кто может участвовать в тендере. Таких компаний всего будет десятка два. Посмотрите, какую программу можно дать под этот рынок, окажите поддержку, дайте льготные кредиты, замкните отечественного производителя на этот рынок. Определите, сколько заводов оставить, оснастите их новой техникой. Все это требует стратегической программы действий. Как я уже говорил, на данный момент подобной программы нет. Вот и тянем все на «всякий случай» — без приоритетов. Дырявый невод какой-то получается. ●

*Беседовали Алексей Фомичев  
и Марина Арканникова*