

Стенограмма выступления Е.К. Яковлева на 5-й Международной научной конференции «Конкурентоспособность и модернизация экономики» 6 апреля 2004 г.

ОАО «Силловые машины» - это компания, которая осуществляет комплексные решения энергетических проблем своих клиентов, строительство новых станций, доставку узлов, отдельного оборудования, модернизацию, реконструкцию, запчасти и т.д. Из чего складывается конкуренция конкретно в нашем случае, в нашей стране?

Три фактора. Во-первых, для твоего продукта должен быть рынок, во-вторых, ты сам должен активно работать над тем, чтобы сделать свою продукцию конкурентоспособной, в-третьих, государство должно тебе помогать.

Энергетическое машиностроение – это одна из очень малого числа отраслей промышленности, которая сохранила до сих пор свою конкурентоспособность, имея в советское время лидирующие позиции.

10% установленной мощности было произведено на российских предприятиях, это не только Россия, это 87 стран мира. Сегодня мы, конечно, гораздо меньше, гораздо скромнее, чем были в советское время, однако, рынок в целом достаточно благоприятен.

Как глобальный рынок, энергетика развивается достаточно активно, в развитых странах она идет по пути интенсификации, повышения эффективности, в развивающихся странах она идет по пути строительства новых мощностей. Кроме того, возрождается атомная энергетика.

Я должен, наверное, пояснить, что являюсь Президентом Атомстройэкспорта, который поставляет 5 атомных энергоблоков в Китай, в Иран и в Индию, поэтому тематика, о которой я сейчас говорю, очень близкая, выстраданная.

Российский рынок также испытывает виртуальное развитие, поскольку на лицо снижение установленной мощности за счет вывода из эксплуатации отживших свой срок электростанций, и с другой стороны, повышение потребностей.

Интересно, что даже в РАО «ЕЭС России» до конца не понимают, что такое возникновение дефицита энергомощности. Я разговаривал сравнительно недавно с одним из ведущих руководителей РАО «ЕЭС России», он пытался меня убедить, что в ближайшее время дефицита не предвидится, поскольку существует сейчас избыток.

Это все правильно, но дело в том, что чтобы построить одну крупную гидроэлектростанцию, нужно от пяти до семи лет; для того, чтобы построить одну теплоэлектростанцию, нужно как минимум три года, а если брать проектировку, утверждение проекта и т.д., то больше; поэтому, если в 2005 году прогнозы бывшего Минпромнауки России сбудутся, то дефицит нам в принципе обеспечен.

Несмотря на сложность российской экономики, не без гордости могу сказать, что «Силовые машины» являются на сегодняшний день примером успешно развивающейся компании, это не нефтяная отрасль, это не commodities, не металлургия, не никель, это тяжелое машиностроение. В 2004 году мы удваиваем объем продаж по сравнению с предыдущим годом за счет наработок предыдущих лет. Отрасль очень инерционная, контракты делятся очень долго, и наработка контрактов тоже требует много времени, поэтому не все сразу получается; но динамика уже подтверждается не измышлениями наших маркетологов, а конкретными наработками и контрактами.

Однако, если сравнить нас с монстрами этого бизнеса, с такими компаниями как «Дженерал Электрик», «Сименс», то, конечно, наши объемы весьма скромны. Ради этого и задумано объединение: создать более крупную энергомашиностроительную компанию, сфокусированную именно на этом секторе бизнеса.

Сегодня мы, честно говоря, живем во многом за счет достижений предприятий советского периода. Отрасль очень инерционная, революции происходят не так часто, и технический уровень изделий, которые выпускает наше предприятие, достаточно высок. Конечно, мы эти годы не спали, а инвестировали, работали над тем, чтобы доводить это до достаточно высокого уровня, но где-то на 70% это наследие прошлых лет.

Однако, несмотря на кажущуюся благополучность нашего бизнеса и на цифры, которые, как всем известно, упрямая вещь, ситуация на самом деле весьма тяжелая. И целый ряд макроэкономических факторов играют против нас.

Естественно, курс рубля, который укрепляется, для нас колоссальная проблема, поскольку российский рынок энергооборудования недоразвитый, мы в основном экспортируем в страны долларовой зоны, и открытые долларовые позиции у нас около 150 млн. долларов. По сравнению с бюджетом, который мы утверждали в конце прошлого года, мы уже на изменении курса рубля потеряли как минимум 15 млн. долларов.

Изменение рынка труда. Мы, безусловно, социально ответственное предприятие и готовы всерьез воспринимать призывы к борьбе с бедностью. Мы достаточно успешно с этим боремся, средняя заработная плата на наших промышленных предприятиях составляет 400 долларов, что по российским меркам не так уж плохо. Но в целом, для нас это, конечно, фактор снижения конкурентоспособности, поскольку промышленная организация нашего бизнеса такая, какая была в советское время.

Стоят вот такие громады-заводы на территориях, которые занимают несколько десятков гектаров, и ничего с ними не сделаешь, если бы все с нуля начинать, конечно, построили бы где-нибудь за городом маленький, компактный, легко отапливаемый

заводик, но так не произошло. И мы пытаемся восстановить и развить те предприятия, которые были созданы в советское время, это тяжело.

Я, безусловно, солидарен с предыдущими докладчиками, которые говорили о диспропорциях в нашей системе образования, мы это чувствуем очень сильно на своей собственной шкуре, поскольку катастрофически не хватает квалифицированных рабочих, именно рабочих. И вот начальное производственное образование, которое стагнирует, не пользуется спросом, это колоссальная проблема; мы сами пытаемся заключать договоры с ПТУ, с техникумами, но это все работа, конечно, государственная, а одна корпорация не решит этот вопрос.

Несмотря на то, что мы, как я уже сказал, находимся на достаточно высоком техническом уровне и выпускаем конкурентную продукцию, как говорится, *good value for reasonable money*, нужно инвестировать в НИОКР, надо создавать новые образцы техники, надо все время подтягивать существующую технику до постоянно растущего мирового уровня. Денег нет, потому что это самые неэффективные вложения, отдача 10-15 лет, и в принципе, как ни странно, я думаю, это ни для кого не секрет, в развитых странах государство берет на себя очень существенную часть этой ноши, финансируя не только фундаментальные исследования, но даже прикладные.

Я часто в выступлениях привожу пример, год назад в Лондоне я ужинал с руководителем энергетического департамента GE (это объем продаж ни много, ни мало 22 млрд. долларов), он вернулся с открытия станции, которая стоила полмиллиарда долларов, и я его спросил – а кто заказчик? Заказчик это GE, вообще-то наш испытательный стенд. Они потратили полмиллиарда долларов на создание электростанции, на которой обкатывали одну турбину. Но они могут себе это позволить, и очень завидно, что американское государство тоже может себе это позволить, потому что треть в строительстве этой станции проплатили американские налогоплательщики.

Я считаю, что на сегодняшний день у нас переходный момент. Бизнес, в том числе сложный, тяжелый, машиностроительный, не весь, конечно, отдельные сегменты, имеет реальный шанс на то, чтобы выжить, развиваться, обеспечить свою стабильность и, безусловно, стабильность российской экономики.

И, конечно же, в первую очередь, это наша ответственность, акционеров, менеджеров. Мы зарабатываем деньги этому бизнесу, но без поддержки государства мы этого не сделаем. Вот уже 4 года я занимаюсь бизнесом, я постоянно говорю, что без поддержки государства наш бизнес не выживет. Последние 2 года наметились определенные положительные тенденции. Было проведено несколько совещаний, документы приняты,

но все делалось очень непоследовательно, и как это принято на Руси, принятые решения не исполнялись.

Мне очень бы хотелось, чтобы во второй срок президентства Владимира Владимировича Путина новое Правительство хоть в какой-то степени эту тенденцию переломило. Я сейчас продемонстрирую, собственно говоря, о чем идет речь.

Несмотря на то, что мы являемся российской компанией, несмотря на то, что энергетический рынок России является одним из крупнейших в мире, несмотря на то, что у нас намечается дефицит установленной мощности, российский рынок для нас далеко не самый главный.

Мы составили финансово-экономическую модель развития нашего бизнеса до 2010 года: на экспорт приходится от 80 до 85 %. Будут ли эти оптовогенерирующие компании реально заказывать новое оборудование, будут ли вводиться новые мощности?

Все российские проекты мы знаем и участвуем, но они уже заканчиваются. В Китае, в Индии, во Вьетнаме есть государственные планы, там, хотя абсолютно конкурентная среда, проводятся торги, и есть отечественные производители, с которыми приходится конкурировать, но мы эти планы знаем и там работаем. В России мы планов не знаем. Поэтому экспорт. В прошлом году, во второй половине года, было проведено заседание Правительства РФ, где была принята концепция государственной поддержки экспорта.

Сегодня у нас уже апрель 2004 года, ничего не было сделано с тех пор. Мало того, что меры были половинчатые – всем сестрам по серьгам, - максимальная сумма государственной поддержки – это 10 млн. долларов на контракт. У нас средняя стоимость контракта – 50 млн долларов.

Те письма, которые мы пишем в Правительство о государственной поддержке, это 200-300-400 млн. долларов, ну что нам эти 10 млн. долларов. А между прочим, среди мирных отраслей перерабатывающей промышленности, я не беру пищевую, автомобили, и тем более оборонную промышленность, я беру тяжелую промышленность – мы главные экспортеры. А нам говорят – 10 млн. долларов и не больше. Спасибо, мало.

Есть, безусловно, заслуга в том, что Правительство поддержало целый ряд проектов, и, в частности, в области ядерной энергетики в Китае и в Индии, выделив межправительственные кредиты. Была работа Минфина по конверсии наших долгов в поставке машин и оборудования, мы поучаствовали в Сербии, в Румынии надеемся поучаствовать; но нужна нормальная рыночная система государственной поддержки экспорта, которая уже функционирует в развитых странах лет 40.

Я защищал диплом в Московском финансовом институте по теме «Государственная поддержка экспорта во Франции», а мы только сейчас приступаем. Существует конфликт, ужасно запутанная ситуация на этом рынке, и государство никак не разберется со своей ролью.

Смотрите, что получается. Есть РАО «ЕЭС России», государство там имеет более 51% акций, контрольный пакет. Псевдогосударственная компания, квазигосударственная компания, но абсолютно рыночный агент, сама решает, как жить и как действовать, хотя Совет директоров состоит более чем на 50% из представителей государства. Мы действуем во взаимоотношениях, даже не с РАО «ЕЭС России», а с энергокомпаниями, которые подконтрольны РАО «ЕЭС России», на абсолютно рыночных условиях.

Недавно состоялся тендер на Костромской ГРЭС по модернизации четырех турбин нашего же производства, мы там конкурировали с «Сименсом», получили заказ, но была реальная угроза, что его выиграет «Сименс». «Сименс» будет модернизировать наши же турбины, в то время как мы это делаем не хуже и дешевле. В прошлом году Андрей Александрович Фурсенко активно участвовал в составе Минпромнауки России в разработке мер по поддержке отечественного машиностроения, было записано «разработать проект соглашения с естественными монополиями о закупке машиностроительной продукции...»

Мне в ВТО не надо, я от него абсолютно ничего хорошего не получу. Многие страны-члены ВТО, в частности, Китай и Индия выработали систему преференций отечественным производителям, о которой мне приходится мечтать.

Мы вступаем в ВТО и забываем, что у нас есть конкурентоспособные отрасли экономики, которые требуют хотя бы 5 лет. Дайте нам хоть 5 лет, мы уже доказали, что можем в этих тяжелейших условиях выживать. У нас портфель заказов за 2 млрд. долларов, но это мало.

Если будет ВТО, придет «Сименс», GE. Про НИОКР я уже говорил, начали работу, был конкурс на несколько технических проектов, так называемые мегапроекты, на срок реализации от года до трех. Все реальные НИОКР стоят не десятки миллионов рублей, они стоят десятки миллионов долларов и делятся не год-два-три, а делятся десять лет.

Мне хотелось бы, если говорить конкретно, если есть государственные организации, которые ответственны за выработку таких вещей, то давайте с ними договоримся, что мы не будем каждый год обивать пороги Минфина в поисках нескольких десятков миллионов рублей, а пропишем на десять лет, если уж программа согласована, что эти деньги будут поступать в соответствующую расходную статью государственного бюджета.

Еще интересную вещь я хотел отметить. Вы знаете дискуссию по поводу выкупа земли, у меня позиция по этому поводу совершенно однозначная – это рэкет. Это иллюзия, что большая часть земли, которую сегодня неэффективно используют промышленные предприятия, можно пустить в оборот. Если у нас есть предприятия, например в Санкт-Петербурге, практически в центре Санкт-Петербурга, мы с удовольствием уедем за город, но оплатите нам абсолютно все расходы, связанные с релокацией, как это делалось в Англии, во Франции, в других странах.

Маленький заключительный эпизод, я в прошлом году имел честь быть приглашенным на встречу Владимира Владимировича Путина с рядом руководителей перерабатывающих предприятий. Подготовка велась достаточно серьезная под руководством Б.С. Алешина, интересно, что первоначально тема была заявлена – «Нужна ли России промышленная политика, и как мы ее понимаем». Но когда мы уже встречались, этой темы там не было. Говорили о чем угодно, но нам сказали, о промышленной политике не говорить. Я до сих пор так и не понял, кто стер слово «промышленная политика» из повестки дня Президента. Мне бы очень хотелось, чтобы оно опять появилось в дневнике, может быть, даже какая-то настольная книга появилась по этому поводу у Президента, у министров, у Председателя Правительства. И основные элементы, условия успешной политики- она должна быть долгосрочной, она аллокирует ресурсы не на год, в рамках одного бюджетного года, а на период, который необходим для реализации проекта и получения результата.

Мы - бизнес, по большому счету, у нас все не так плохо, но если Россия хочет иметь серьезные перспективы в области энергомашиностроения, если она хочет, чтобы отрасль жила и удваивала, и утраивала ВВП, как это показывают объемы наших продаж из года в год, тогда давайте договариваться.

