

64 → ПОДДЕРЖАТЬ ГИГАНТОВ Бесспорно, значимо наше влияние на рынке энергетического машиностроения, за счет, прежде всего, контрактов «Росатома» по иностранным проектам АЭС, но есть и поставки оборудования для ГЭС и тепловых станций в рамках межправительственных соглашений. Петербургские «Силовые машины» находятся в числе постоянных поставщиков энергооборудования на внешние рынки. «По итогам 2012 года доля контрактации „Силовых машин“ в объеме мирового рынка составляет около 2 процентов. При этом за период 2008–2011 годов доля компании на мировом рынке варьировалась от 2 до 5 процентов. Объем установленной мощности — примерно 5 процентов. Основные экспортные рынки для нас — это страны Юго-Восточной Азии, Латинской Америки, Восточной и Западной Европы», — говорит генеральный директор ОАО «Силовые машины» Игорь Костин.

По его словам, российские производители сегодня участвуют в тендерах, как на российском, так и на зарубежном рынках, в условиях жесткой ценовой конкуренции. «Большинство западных компаний существуют в условиях открытой экономики с господдержкой в той или иной форме, — рассказывает господин Костин. — В основе большинства энергетических программ развитых стран (Франция, Германия, Япония, США) лежит государственная поддержка в сфере развития НИОКР, льготного экспортного кредитования, таможенно-тарифного регулирования. В России же этот механизм пока сформирован недостаточно».

В компании считают, что отечественное машиностроение остро нуждается в реализации государственной программы поддержки в области инноваций, новых технологий и создания головных образцов конкурентоспособного оборудования. «Такие программы действуют во всех странах, где существует крупное энергомашиностроительное производство. К примеру, в США расходы на НИОКР в области создания новых энергетических технологий и пилотных электростанций на их основе составляют значительную часть бюджета на инновации, — говорит Игорь Костин. — В европейских странах финансирование данного направления НИОКР составляет сотни миллионов долларов в год. Аналогичная картина в Японии, в последнее время Китай работает таким же образом».

С производителями согласны и сторонние эксперты в области макроэкономики: «Поддержка государства в экспансии наших „национальных чемпионов“ и продвижении там — вещь совершенно необходимая, — согласен с бизнесом господин Бутуханов. — К тому же практикуемая в разных странах. Достижения наших „чемпионов“, наверное, могут быть предметом гордости для граждан, они повышают престиж страны в мире. Стоит, однако, задуматься над тем, какова цена, которую платит общество, налогоплательщики за это, ведь господдержка требует совсем немалых сумм и оборачивается дополнительным налоговым бременем. В каких условиях функционируют сотни и тысячи других предприятий, особенно малых и средних, „прозябающих“ в „низших лигах“?» — обращает внимание господин Бутуханов.

Поставщик труб большого диаметра Ижорский трубный завод (ИТЗ, входит в ОАО «Северсталь»), несмотря на то, что



ОТЕЧЕСТВЕННОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ ОСТРО НУЖДАЕТСЯ В ГОСПОДДЕРЖКЕ В ОБЛАСТИ ИННОВАЦИЙ, НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И СОЗДАНИЯ ГОЛОВНЫХ ОБРАЗЦОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

российский рынок является для ОАО «Северсталь» ключевым, также ищет новые рынки сбыта. «Изменения на рынке труб большого диаметра подтолкнули к поиску новых рынков сбыта, среди которых страны СНГ, — говорит генеральный директор ИТЗ Николай Скорохватов. — В 2012 году Ижорский трубный завод осуществлял ряд поставок труб в Азербайджан, в Узбекистан, на Украину. В 2013 году ИТЗ впервые отгрузил продукцию для международного газопровода „Средняя Азия — Китай“. Впрочем, несмотря на то, что продукция компании поставляется на международный рынок и у предприятия есть все необходимые сертификаты для этого, приоритетным направлением работы ИТЗ являются поставки продукции на внутрироссийский рынок», — подчеркивает Николай Скорохватов.

ШАТКИЙ БАЛАНС Что касается импортозависимости, то, по словам господина Бутуханова, ситуация с ней меняется, но медленно и неравномерно. «По куриному мясу можно уже говорить о преодолении импортозависимости. Среди других достижений в этом плане — Россия стала одним из мировых лидеров по экспорту зерновых», — приводит примеры он. Дмитрий Кумановский добавляет, что сельское хозяйство в России уже стало влиятельным мировым фактором, за счет поставок в развивающиеся страны Ближнего Востока и Африки. «Любые данные об урожае в России существенно меняют цены на мировых площадках. Серьезно улучшилась ситуация с импортозамещением в сельском хозяйстве. По мясу птицы, яйцу и свинине, по производству зерновых наша страна стала полностью самодостаточной», — считает он.

Однако опасения вызывает баланс импорта и экспорта. Комментируя структуру импорта и экспорта страны, Василий Дерманов отмечает, что 70–80% российского экспорта, как известно, составляют энергоресурсы и сырье, 60–80% импорта — машины, оборудование и продовольствие. «Импорт оборудования объясняется реструктуризацией отечественного производства во многих отраслях. Намного сложнее объяснить неоправданно высокую долю

импорта продовольствия, которая пока превышает 40 процентов от потребления, — обращает внимание эксперт. — Несмотря на гигантские площади земельных угодий, Россия является вторым (после Японии) нетто-импортером продовольствия в мире. Причем за последние десять лет дефицит торгового баланса РФ по сельскохозяйственной продукции сильно возрос. Причем анализ структуры импорта в этом сегменте говорит о том, что увеличивается доля и готовой продукции, а не только сырья сельскохозяйственного происхождения, что очень плохо для обеспечения продовольственной безопасности страны». По мнению Василия Дерманова, это результат неэффективной политики, когда цели поставлены таким образом, что задача не решается. Необходимо ставить не количественные цели, а качественные, полагает он.

Относительно экспорта аналитики говорят, что зависимость от экспорта сырья в России меняется слабо. «Самые существенные изменения последних лет, за счет поддержки правительства РФ — это увеличение в экспорте продукции высокого передела. Прежде всего это произошло в алмазной отрасли, где был либерализован режим продажи крупных алмазов, и стало возможным продавать бриллианты и алмазы на международных аукционах. А также в нефтяной отрасли, где изменение экспортных пошлин и внутренних акцизов позволило резко увеличить экспорт из России бензинов и дизельного топлива стандарта „Евро-5“ на европейский рынок. Но в целом снизить зависимость от экспорта сырья РФ пока не удастся», — говорят эксперты.

ТОЧКИ РОСТА Среди потенциально перспективных отраслей с точки зрения развития на мировых рынках аналитики называют авиацию. «Мы наблюдаем серьезную концентрацию ресурсов, вследствие которой можно ожидать серьезного укрепления, например, авиастроительной отрасли. Я надеюсь, что она уже заявит о себе в ближайшем обозримом будущем, — говорит Василий Дерманов. — Оборонная промышленность также могла бы быть неплохо представлена, в девяностые годы она практически развалилась и сейчас по крупницам восстанавливается».

По мнению Дмитрия Кумановского, российские производители могли бы смело занять лидирующие позиции в металлургической промышленности и производстве труб, так как отечественные металлурги закончили обновление производственных мощностей и соответствуют лучшим мировым стандартам, а также имеют низкую себестоимость. «Также есть потенциал в производстве вертолетов и самолетов, в энергетическом машиностроении, где отечественный потенциал высок и нуждается лишь в государственной поддержке при заключении новых экспортных контрактов. Кроме того, отечественная сырьевая промышленность и химия являются конкурентоспособными на мировом рынке и могут увеличить экспорт, если будет поддерживаться модернизация и увеличение производственных мощностей», — считает он.

В качестве «историй успеха» господин Кумановский перечисляет несколько примеров того, как крупным российским компаниям удалось зарекомендовать себя на мировой арене: «Северсталь», НЛМК и ММК добились серьезных успехов в росте экспорта только после масштабных сделок по слиянию и поглощению за границей, что позволило им обойти действующие ограничения на российский экспорт.

«Вертолеты России добились успеха за счет интеграции в единую компанию с четкой стратегией развития и формирования портфеля заказов на годы вперед, прекартив конкуренцию и демпинг собственных заводов при экспорте. „Норникель“, Челябинский цинковый завод, ОК „Русал“ и „ВСМПО-Ависма“ добились соответствия мировым эталонам качества продукции, за счет чего смогли напрямую продавать продукцию на Лондонской бирже металлов и других товарно-сырьевых биржах, а также смогли перестроить производство, как „ВСМПО-Ависма“, чтобы делать продукцию высокого передела для поставки на заводы своих заказчиков. „Уралкалий“ для укрепления позиций на внешних рынках вынужден был купить конкурента в России (компанию „Сильвинит“) и ведет переговоры о покупке „Беларуськалия“, чтобы вести единую сбытовую политику на внешних рынках», — перечисляет Дмитрий Кумановский. ■