

## ПРОИЗВОДИТЬ НЕЛЬЗЯ ИМПОРТИРОВАТЬ

**Н**еобходимость импортозамещения в энергетике и других отраслях российской промышленности обсуждается не первый год. Политический кризис обострил существующие проблемы: стало очевидно, что пора действовать. Однако необходимую стратегию поведения представители различных структур видят совершенно по-разному. Об этом шла речь на пресс-конференции крупной международной выставки «Иннопром-2014», которая прошла осенью этого года в Екатеринбурге.

**Сергей Цыб, заместитель министра промышленности и торговли Российской Федерации:**

— Мне кажется, сегодня, обсуждая задачу импортозамещения, нужно уйти от самобичевания. На самом деле есть определённые положительные сдвиги. Ежемесячно в стране открываются новые производственные площадки. Для решения массы проблем, которыми прежде страна не занималась, созданы принципиально новые инструменты. В ближайшее время с их помощью за счет потенциала внутреннего рынка удастся обеспечить ускоренное движение в некоторых нишах.

Если говорить о внешнеполитической ситуации, вопрос импортозамещения становится как никогда актуальным. Увы, во многих отраслях российская промышленность сейчас зависит от поставок импортного оборудования и материалов. В некоторых стратегических отраслях промышленности доля потребления импорта оценивается более 80% и создаёт потенциальную угрозу

национальной безопасности и конкурентоспособности российской экономики в целом. Но в этом можно увидеть и возможность реализации стратегии ускоренного подъёма отечественного производства.

По результатам анализа, проведённого в июне 2014 г. Минпромторгом, наиболее перспективны с точки зрения импортозамещения такие отрасли, как станкостроение (доля импорта по разным оценкам более 90%), тяжёлое машиностроение (60–80%), лёгкая промышленность (70–90%), радиоэлектроника (80–90%), фармацевтическая и медицинская промышленность (70–80%). В краткосрочном периоде успешное импортозамещение в этих и других отраслях возможно только при наличии соответствующих свободных производственных мощностей и конкурентоспособных предприятий. То есть предприятий, которые способны предложить качественную и современную продукцию по рыночным ценам.

В долгосрочной перспективе снижение рыночной зависимости возможно только за счёт инноваций и стимулирования инвестиций в техническое перевооружение. По оценке Минпромторга, в случае реализации продуманной и скоординированной политики импортозамещения уже к 2020 г. можно рассчитывать на снижение зависимости от импорта по наиболее критичным отраслям промышленности с 70–90% до уровня 50–60%, а в ряде отраслей выйти и на существенно более низкий показатель. При продумывании такой политики нужно учитывать, что некоторые отрасли основываются в первую очередь на госзакупках, и там государство является основным регулятором и покупателем.

Несколько слов о таможенных пошлинах. В сложившихся условиях мы вынуждены применять меры по защите собственных рынков и отечественных производителей. Для этого рассматривается вопрос увеличения ставок ввозных таможенных пошлин по ряду

позиций. Одновременно рассматривается снижение пошлин на ввоз сырья и комплектующих – это позволит стимулировать российские предприятия. В январе 2015 г. можно будет ввести изменения в свои тарифные обязательства в рамках ВТО, в связи с этим мы составляем перечень промышленных товаров, по которым такая замена необходима. Также могут вводиться специальные защитные демпинговые и компенсационные меры.

В ряде отраслей, прежде всего в машиностроении, действенная мера по содействию импортозамещению – стандартизация. Это эффективное средство обеспечения взаимозаменяемости отдельных элементов, повышению надёжности. Развитие национальных стандартов позволит сократить импорт некачественных товаров, а также мотивировать отечественные предприятия на производство конкурентоспособной продукции.

Такая мера как госзакупки призвана обеспечить начальный спрос и поддерживать отечественных производителей прежде всего в период выхода на конкурентоспособные объёмы производства. Ёмкость внутреннего рынка во многих отраслях может сделать достаточно перспективным развитие собственного производства. Федеральным законом о контрактной системе разрешается устанавливать запрет и ограничение на закупку импортной продукции, а также преференции отечественным производителям. То есть можно использовать запретительные и стимулирующие меры.

К примеру, с января 2014 г. действует Постановление Правительства о запрете и ограничении закупок иностранных товаров и услуг для нужд обороны страны и безопасности государства. Есть проекты аналогичных запретов в других отраслях.

На наш взгляд, очень действенная мера для различных отраслей промышленности – государственные субсидии. Это могут быть субсидии на

НИОКРы и техперевооружение. Возможно субсидирование процентных ставок по кредитам и НИОКРов в рамках компенсационных проектов.

Наиболее успешный мировой опыт свидетельствует, что импортозамещение должно опираться на частную инициативу и при этом достаточно гибко поддерживаться государством. Частный бизнес сам учтёт национальную специфику, если увидит реальные перемены в регулировании и поверит в предложенную систему стимулов. Очевидно, что многие вопросы лежат в плоскости регулирования тех или иных рынков со стороны государства. В этом смысле нужно совершенствовать законодательную базу, чтобы максимально быстро и эффективно обеспечивать доступ на рынок российским товарам.

Проект ФЗ “О промышленной политике в РФ”, внесённый в Госдуму на рассмотрение, помимо прочего закладывает основы для применения новых инструментов содействия импортозамещению.

Один из таких инструментов – специальный инвестиционный контракт. Он заключается между РФ в лице уполномоченного органа и инвестором, который берёт на себя обязательства по созданию или освоению производства промышленной продукции на территории России. Контракт заключается сроком на 10 лет и может предусматривать различные льготы. Льготы по налогам и сборам, арендным платежам, пользованию госимуществом, льготные тарифы на товары и услуги, подлежащие регулируемому ценообразованию. Такие контракты планируется использовать при локализации производства, а также в проектах по созданию инфраструктур.

Другой механизм, создаваемый сейчас, – План развития промышленности, предусматривающий использование механизма возвратного финансирования по сниженным ставкам при реализации инвестиционных проектов средним бизнесом.

Важную роль в реализации планов по импортозамещению должны будут сыграть индустриальные парки. По ним принята отдельная подпрограмма. Данная мера обеспечивает создание удобных площадок для реализации проектов локализации производств. Необходимо отметить положительный опыт реализации подобных проектов в автомобильной промышленности.

Подводя итог, нужно подчеркнуть, что решая задачи импортозамещения, мы не должны отрицать принципов международной экономической интеграции, поэтому мы максимально открыто ведём диалог с иностранными партнерами. И конечно, поддержка российского производства не исключает возможности трансфера технологий и создания производств с привлечением иностранных инвестиций.

**Андрей Шибитов, заместитель генерального директора по производству ОАО “Вертолеты России”:**

– Сегодня наше производство зависит от поставок импортных двигателей и других комплектующих. Только в конце текущего года мы получим первые серийные двигатели российского производства, и ещё через полтора года отечественное производство сможет обеспечить необходимый нам объем.

Курс на импортозамещение, с одной стороны, увеличит безопасность нашей страны (всё-таки мы говорим о продукции двойного назначения). С другой стороны, в этой связи возникают риски, о которых нельзя забывать. Так, переход на российские комплектующие сопряжен с дополнительными затратами – на испытания, апробацию и т.д. Российский производитель не должен быть монополистом для нас, так как мы сами работаем на мировом рынке. Используемое при разработке и производстве программное обеспечение должно быть сертифицировано на Западе, иначе конечный продукт не сможет пройти сертификацию.

**Жан-Луи Стази, президент Schneider Electric в России и странах СНГ:**

– Для нашей компании российский рынок – второй по величине в Европе и четвертый – в мире. На нашем крупнейшем заводе в России трудится 7000 человек. Локализация производства обеспечивает нам прямой доступ на рынок. В конце концов, многие могут предложить хороший продукт, вопрос в том, кто сможет его быстрее доставить, адаптировать под конкретные нужды потребителей. Часто мы вынуждены практически все комплектующие для наших изделий производить сами. К примеру, необходимые для сборки ячеек шурупы мы не смогли заказать у местных производителей. А для нас важно организовать систему местных поставщиков, обеспечивающих требуемое качество. Важный фактор с точки зрения развития локализации производства – наличие конкурентоспособной рабочей силы. Поэтому важно особое внимание уделять образованию. Мы сотрудничаем с вузами, помогаем организовывать обучение. Нам хотелось бы инвестировать больше в развитие производства в России, особенно в Восточной её части.

**Виктор Беспалов, генеральный директор Siemens PLM Software:**

– Когда речь идёт о выборе продукта в сфере информационных технологий, необходим дифференцированный подход. Надо аккуратно разбираться: если технология уже есть, она дает свой результат, зачем её замещать? Причём получаемый результат может быть очень важен тем отраслям, которые обладают потенциалом с точки зрения поставок на внешний рынок. Вряд ли стоит менять технологию, если заказчики довольны.

Я приведу два примера. В свое время “Сименс” купил IT-компанию, и среди её клиентов были конкуренты “Сименса” в области турбиностроения, в частности “Альстом”. После покупки в конкурирующих компаниях ничего не

стали менять: хотя, казалось бы, логично заменить продукт, потому что его использует конкурент. Просто при покупке были оговорены специальные условия. Есть компьютерная сеть, отдельная от сети “Сименса”, и сотрудники корпорации не могут видеть, что делают IT-инженеры для заказчиков. И этот принцип соблюдается.

Второй пример связан с организацией производства на ООО “Уральские локомотивы” (СП “Сименс” и Группы “Синара”). Когда принималось решение о локализации, “Сименс” настаивал на том, чтобы использовать ту информационную систему, которая принята у них для разработки подвижного состава, хотя эта система и не является продуктом “Сименса”. Но “Уральские локомотивы” отстаивали своё право на использование другой технологии проектирования, которая лучше подходила, по их мнению, к задачам локализации. Таким образом, я бы в отношении импортозамещения вывел два ключевых принципа. Первый – соблюдение для зарубежных компаний возможности конкурировать, в том числе с российскими предприятиями.

Второй принцип – принцип экономической целесообразности. Сколько сегодня компании, занимающиеся разработкой программ управления жизненным циклом, тратят на создание и развитие этих технологий? Эти технологии, как правило, не создаются внутри компаний, а приобретаются вместе с их разработчиками. Так, за 4 года мы потратили €8 млрд на покупку комплементарных технологий. Есть сегодня у государства такие средства только для того, чтобы сказать: давайте сделаем аналогичную российскую систему? И не факт, что полученный по итогу продукт будет соответствовать требованиям заказчиков. Я думаю, что при соблюдении принципов открытой конкуренции и экономической целесообразности с вопросом импортозамещения всё будет в порядке.

### **Алекс Родзянко, президент Американской торговой палаты в России:**

– Я не могу не затронуть геополитику и её влияние на процесс локализации. Оказывается, российский рынок так велик, что его невозможно изолировать. К тому же, это богатый рынок, шестая экономика мира. И он значим для многих компаний, которые являются членами американской торговой палаты. К примеру, для компании “Боинг” Россия находится на третьем-четвертом месте по продажам, а также выступает как поставщик критических комплектующих. Так что отношения между нашими странами очень тесные.

Постепенно меняется смысл понятия “российский производитель”. На сегодняшний день к таковым можно отнести многие мировые компании: Siemens, Schneider Electric, Philips и другие: в России у них много тысяч сотрудников, инженеров, собственные заводы.

Уже много говорилось о том, какие подводные камни есть в вопросе локализации и импортозамещения. Основные проблемы связаны со стоимостью этого процесса, издержками и фактически невозможностью его воплощения в жизнь полностью. Однако здесь есть и элемент необходимости. К примеру, кризис подсказал, что стране нельзя обойтись без своей платёжной системы. В некоторых случаях импортозамещение необходимо, и развитие конкурентной среды и конкурентной экономики для России жизненно важно. И всё же не весь импорт можно замещать, и не все технологии можно создавать у себя дома. На мой взгляд, конкурентная экономика лучше, чем импортозамещение. Только в некоторых жизненно важных для страны отраслях имеет смысл тратить средства, хоть они и не окупаются, на создание своего производства.

**Подготовил Вадим КИРИЛЛОВ  
по материалам пресс-конференции  
на выставке “Иннопром-2014”**