



Импорт- замещение и локализация. Правильно ли мы понимаем стоящие задачи?

В связи с санкциями, объявленными западными странами против Российской Федерации, обнажилась давно существовавшая проблема значительной зависимости России от поставок в страну по импорту как промышленной, так и сельскохозяйственной продукции.

Импортозамещение

Оказалось, что такая огромная и не слишком густонаселённая страна, как Россия, не в состоянии в полной мере обеспечить собственную продуктовую безопасность. На решение этой проблемы в настоящее время направлены первоочередные усилия руководства страны. И в этой области уже есть первые осязаемые успехи. Это очень хорошо. И понятно, почему уже видны первые результаты — с одной стороны, период времени, необходимый для получения результатов в этой сфере, относительно короток, а, с другой стороны, органам власти не очень сложно установить, что именно фактически является отечественной продукцией (то есть что по факту выращено на территории страны), и затем пресечь поставку в страну сельхозпродукции, попавшей под ответные ограничительные меры.

Это реально стимулирует отечественного производителя сельхозпродукции, создавая условия для развития агропромышленного комплекса.

Ситуация в области промышленной продукции сложнее. Во-первых, промышленная продукция не попала в список товаров, в отношении которых введены ответные ограничительные меры.

Во-вторых, большинство западных фирм пытаются не только сохранить объёмы продаж в России своей продукции, не запрещённой к поставке в нашу страну западными санкциями, но и нарастить эти объёмы. В этой связи нельзя не отметить, что в основном это фирмы из стран, которые не только ввели против России санкции, но и наиболее активно ратуют за их продление и ужесточение. При этом в рамках санкций эти страны за-

Ситуация с импортозамещением в области российской промышленной продукции сложнее, чем в продуктовой сфере. Во-первых, промышленная продукция не попала в список товаров, в отношении которых введены ответные ограничительные меры. Во-вторых, большинство западных фирм пытаются не только сохранить объёмы продаж в России своей продукции, не запрещённой к поставке в нашу страну западными санкциями, но и даже нарастить их



Автор: В.Г. БАРОН, к.т.н., профессор,
директор ООО «Теплообмен» (г. Севастополь)

прещают поставку в Россию продукции, порой критически нужной нашей стране, и одновременно всячески поддерживают поставку промышленной продукции, которая не является действительно необходимой. Для обеспечения таких поставок широко применяются приёмы бутафорского импортозамещения, то есть товары, полностью произведённые за рубежом, в разобранном виде (часто и в почти полностью собранном) поставляются в Россию под видом комплектующих, запасных частей или ремонтных деталей, а на территории России эти изделия вновь собираются воедино и маркируются как продукция, произведённая в России (порой к этим товарам у нас изготавливают какие-нибудь несложные второстепенные детали).

В итоге большое число российских фирм, ранее всячески подчёркивавших то, что они предлагают импортную, западную продукцию, в одночасье стали отечественными производителями.

Надо отметить, что, не умаляя огромного значения импортозамещения в области сельхозпродукции, столь же большое значение для безопасности страны имеет реальное импортозамещение в промышленном секторе. Ведь отсутствие собственных машин и механизмов обрекает страну на технологическую отсталость и перманентную зависимость от соответствующих поставок по импорту.



В предыдущем предложении ключевым словом является слово «собственных», то есть не только собранных или даже произведённых в нашей стране, но и разработанных здесь же.

Ситуация, когда современная продукция не проходит весь цикл создания в стране, чрезвычайно опасна тем, что страна теряет научно-технический потенциал, то есть способность разрабатывать новые технические решения, и тем самым по определению закрепляет за собой роль вечно догоняющего.

Причём если для сельхозпродукции импортозамещение, вероятно, может являться целевым назначением, а именно: надо выращивать своё, в достаточном объёме и на требуемом качественном уровне (естественно, речь идёт о тех видах сельхозпродукции, которые соответствуют климатическим особенностям и географическому положению страны), то для промышленной продукции ограничиваться задачей обеспечить достаточное импортозамещение, наверное, будет не очень правильно.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Ф. И. АНДРОНОВ, технический директор компании «ВЕЗА»:

— Автору удалось очень простыми и понятными словами показать проблему необходимого и фиктивного импортозамещения. Крайне важно, что реальных запретов со стороны РФ на поставки, например, климатического оборудования из ЕС до сих пор не введено, при этом таможенная пошлина составляет 0%. По вопросу локализации полностью согласиться с автором нельзя, потому что только так можно получить реальную технологическую независимость, создать конкуренцию и ввести более высокие стандарты качества. Необходимо ввести правила, фактически запрещающие ввоз различных видов оборудования в РФ и принуждающие инвестировать в создание локализованных «не отвёрточных» производств в стране, благодаря чему мы уже имеем качественные и недорогие автомобили, тепловое и электрооборудование. Специально для автора из Севастополя напомню, что турбины для новой Крымской ТЭЦ произведены на совместном предприя-

тии ООО «Сименс технологии газовых турбин» (65% — Siemens, 35% — ОАО «Силловые машины») в России вопреки всяким санкциям ЕС, так как завод расположен в Санкт-Петербурге, а не в Евросоюзе. Большинство крупных фирм из ЕС и США (Ingersoll-Rand, Copeland, LeroySommer, Schneider, EBM-Papst и пр.) оставляют за собой право прекратить поставки без всяких компенсаций и разорвать договор поставок, если получателями оборудования являются российские нефтегазовые компании, военные и энергетические проекты или Крым и Севастополь (фактически — главные федеральные проекты). Нам нужны реальные производства полного цикла на территории РФ, а не торговля или «отвёрточная» технология, и, конечно, поддержка таких компаний на федеральном, а не региональном уровне. Классическим примером импортозамещения является появление производства российских центральных кондиционеров на базе построенного немецкой фирмой завода в наукограде Фрязино. Технологии, купленные «МинЭлектроПромом» более 25 лет

назад в СССР, актуальны и сегодня, а их развитие поддерживается выходцами из «ВНИИ Кондиционер» и ЦАГИ, также воспитаны новые молодые специалисты по современным вентиляторам, теплообменникам и кондиционерам. Только благодаря изучению и замещению импортных изделий для атомных и нефтегазовых проектов появились собственные разработки воздушных и специальных клапанов, не уступающие фирмам Trox, Halton, Actionair. Появление новых типов оборудования — дымовых люков, компактных и мощных тепловых завес, моноблочных крышных вентиляционных установок, агрегатированных внутри вентиляционных систем холодильных блоков с тепловым насосом — всё это разнообразие появилось только благодаря импортозамещению настоящим российским производством. Образцом протекционистской политики является «Газпром-Комплектация», прямо запрещающая применение импорта при наличии российского производителя.

Думается, что слово «импортозамещение», столь актуальное на сегодня, должно соседствовать со словом «конкурентоспособность», постепенно уступая место последнему. Ведь обеспечение импортозамещения в области промышленной продукции означает выпуск машин и механизмов на уровне (а порой — хотя бы почти на уровне) иностранных аналогов. Однако то, что представляется приемлемым для сельхозпродукции — качество не хуже мировых аналогов (а по объективным причинам качество выращиваемой в мире сельхозпродукции в большинстве случаев не может постоянно расти) — может оказаться не вполне подходящим для промышленной продукции. Ведь научно-технический прогресс не стоит на месте, более того, в настоящее время он весьма динамичен. И если мы обеспечим на сегодня полноценное импортозамещение в области промышленной продукции, то не факт, что на завтра эта наша продукция по-прежнему будет соответствовать новым разработкам зарубежных аналогов. В результате будет вновь и вновь возникать вопрос о целесообразности закупки импортной про-

мышленной продукции. Именно поэтому важно ориентироваться не только на импортозамещение, но на конкурентоспособность, так как импортозамещение вообще-то можно обеспечить, не занимаясь вопросами развития собственного научно-технического задела, чего никак нельзя сказать про конкурентоспособность. Именно конкурентоспособность создаёт предпосылки для того, чтобы в любой момент времени выпускаемая продукция была вполне импортозамещающей.

Локализация

К сожалению, всё чаще употребляемое в последние годы слово «локализация» далеко не всегда играет ту положительную роль, которая ему отводится.

В стране всё чаще приходится сталкиваться с желанием обеспечить локализацию перспективных производств в тех или иных регионах России, при том что такое производство уже существует в другом регионе. При этом региональные власти устанавливают ощутимые преференции для продукции, выпуск которой локализован в данном регионе. Учитывая, что такая практика присуща

Научно-технический прогресс в настоящее время весьма динамичен. Если мы на сегодня обеспечим полноценное импортозамещение в области промышленной продукции, то далеко не факт, что и на завтра наша продукция по-прежнему будет соответствовать новым зарубежным аналогам

в основном наиболее технологически развитым и финансово благополучным регионам, активное развитие этой практики в рамках страны может принести вреда больше, чем пользы. С одной стороны, осуществляется оттягивание из других, более слабых регионов, перспективных производств, которые могли бы оказать этим регионам так необходимую им помощь. С другой стороны, те регионы, где в итоге будут сконцентрированы такие производства, станут центрами притяжения для людских ресурсов, обедняя этим оставшиеся регионы.

Но есть ещё один вид локализации, на котором хотелось бы остановиться от-

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Д. Б. ЕРЁМЕНКО, генеральный директор ООО «Трубы Хобас»:

— Программа импортозамещения в сегодняшнем виде — удаление с российского рынка иностранных конкурентов под предлогом создания условий для развития. Цели декларируются самые благие. На деле это не более чем передел рынка, сопровождающийся ростом цен и падением качества предложения.

Сколько постановлений не издавай и модных слов не говори, а всё происходит в соответствии с основными законами макроэкономики — спроса и предложения. Анализ можно строить только рационально — выбирая предложения по соотношению цены и качества.

Если предположить, что до объявленного курса на импортозамещение покупатели и заказчики были одурманены и зомбированы и только после слов Дмитрия Анатольевича «узрели истину», то нас ждёт великий прорыв. Но, если и раньше все вели себя рационально и прагматично, то по сравнению с «дореформенным» состоянием рынка теперь приходится платить больше, брать товар хуже, или и то, и другое вместе.

Предложение не появляется из воздуха — для восполнения образовавшегося дефицита требуется покрыть издержки, связанные с перераспределением или на-

ращиванием объёмов производства. Если мандарины где-то растут, то их уже кому-то собираются продать. Чтобы их перекупить, надо предложить лучшие условия. Зачем производителю снижать цены или поднимать качество, если с рынка выгнали основных конкурентов — из спортивного интереса или страха, что разоблачат и накажут?

Оплачивает все эти эксперименты из своего кармана главный человек в экономике — покупатель. Теоретически он получит то же предложение «цена/качество» только тогда, когда конкуренция на нашем рынке достигнет того же уровня, что была до «великого прорыва». Для достижения этой цели мы должны умудриться заместить или перенести к себе турецкую и китайскую лёгкую промышленность, европейское или южнокорейское машиностроение и далее по списку.

Вы это серьёзно?! Локализацией производства и защитой внутренних рынков занимаются все без исключения, но никто не пытается сделать это примитивными запретами без всякого анализа неизбежных потерь для экономики и планирования, которое не даст этим потерям стать безвозвратными.

О какой конкурентоспособности можно рассуждать, если для начала предлагается эту конкуренцию устранить как явление? Если

целью ставится развитие промышленного производства, то надо начинать с вопроса: почему всё-таки отечественная продукция изначально проигрывала в условиях конкуренции? Для ответа не годятся теории о враждебном картельном сговоре, подтверждаемые только «надуванием щёк» и неясными угрозами «проверить, выявить и наказать».

Для начала надо как раз поучиться у тех, кому мы сейчас так явно проигрываем. Может, вся наша национальная специфика заключается в бесконечном обсуждении и написании правил, ни одно из которых не выполняется по существу? Громкие рапорты о масштабных проверках, выявивших до 40% суррогатного бензина, то ли 80%, то ли 25% «непонятного» сыра и внезапной смертельной опасности, исходящей от латвийских шпрот или голландских срезанных цветов, — доказательство эффективности проверок или отсутствия полноценной системы регулирования?

Чтобы победить, надо сначала признать, что проиграл, и понять почему, а не искать оправдания и виноватых. Конечно, исправлять свои ошибки скучно. Лучше давайте ещё кого-нибудь выгоним и поделим то, что останется!

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Г. В. БИРЮКОВА, генеральный директор завода «Грундфос Истра»:

— Автор пишет: «Надо отметить, что, не умаляя огромного значения импортозамещения в области сельхозпродукции, столь же большое значение для безопасности страны имеет реальное импортозамещение в промышленном секторе. Ведь отсутствие собственных машин и механизмов обрекает страну на технологическую отсталость и перманентную зависимость от соответствующих поставок по импорту. В предыдущем предложении ключевым словом является слово “собственных”, то есть не только собранных или даже произведённых в нашей стране, но и разработанных здесь же».

Ситуация, когда современная продукция не проходит весь цикл создания в стране, чрезвычайно опасна тем, что страна теряет научно-технический потенциал, то есть способность разрабатывать новые технические решения, и тем самым по определению закрепляет за собой роль вечно догоняющего».

Хотелось бы добавить к этим рассуждениям следующее: полный цикл создания продукта включает в себя не только определённый технологический процесс производства оборудования, но и наличие квалифицированных инженерных ресурсов, качественных локальных компонентов, эффективных производственных процессов, адекватного контроля качества.

Зачастую ключевые элементы такого интегрированного подхода выпадают, и в результате продукция становится неконкурентоспособной.

дельно. Это реальная локализация в РФ производств по выпуску продукции западными фирмами. Помня о легендарном «троянском коне», представляется, что этим видом локализации необходимо пользоваться чрезвычайно осторожно и предварительно всё обдумав и предусмотрев. Иначе от такой локализации пользы будет меньше, чем вреда.

Что имеется в виду? Здесь имеется в виду уже не бутафорское импортозамещение, а создание западными фирмами в России действительно реально работающих производств, выпускающих профильную продукцию. На первый взгляд, такой подход западных фирм надо бы только приветствовать. Однако в этом скрыто немало и негативных черт.

Во-первых, такое предприятие на совершенно законных основаниях получаемую прибыль может выводить в страну, резидентом которой является головная фирма. И эти деньги уже будут обеспечивать решение социальных задач не в нашей стране, а за рубежом.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

А. Б. БОРТКЕВИЧ, генеральный директор компании «Электротест Инжиниринг»

— Автор поднимает большую тему, и по существу поставленного вопроса я с ним совершенно согласен. Да и как можно быть не согласным с простым утверждением — тот, кто пытается скопировать чужую продукцию (произвести «аналог») всегда будет в роли догоняющего, а значит, всегда отставать. В СССР уже был лозунг: «Догоним и перегоним Америку». И все мы знаем, что догнать не получилось, а вот перегнать — получилось, правда, только в тех областях, где мы делали своё. Америка и по сей день покупает у нас ракетные двигатели, которые были разработаны почти полвека назад и производятся до сих пор. И таких примеров немало. Но и провалов в отечественном производстве — не счесть.

Мне, как представителю компании-производителя и разработчика высокотехнологичного оборудования, близок первый вывод автора. Очень хочется ощутить поддержку, или, прямо скажем, протекционизм в области госполитики по импортозамещению для отечественных инновационных компаний. Я знаю много таких компаний даже в нашей узкой области. Но проблема гораздо глубже, чем кажется на первый взгляд. Руководящие структуры страны просто не готовы видеть, что в России есть потенциал для развития конкурентных промышленных производств и технологий, а не только для производства «аналогов».

Приведу пример из личного опыта. Но для начала немного информации о нашей компании. Мы разрабатываем и производим приборы автоматизации для управления микроклиматом: вентиляцией, отоплением и кондиционированием. Продукция защищена несколькими патентами, и «аналогов» в мире нет. На профильных выставках наши зарубежные «партнёры» вьются около нашего стенда и подглядывают (а порой и нагло копируют) наши идеи.

Итак. Летом 2015 года на мою почту пришло письмо от уполномоченной государственной структуры, курирующей экономическое развитие. В письме была просьба заполнить анкету, чтобы войти в государственную программу по импортозамещению. Я обрадовался: так, значит, это не пустые слова — дело-то делается! С радостью открыл анкету и стал заполнять. С каждым пунктом моё восторженное настроение стало исчезать.

Привожу вопросы и мои ответы (точно не помню, даю близко к тексту). «Область работы вашей компании» и прочее — пропускаю.

Далее:

В: *Продукцию какой компании вы выбираете в качестве прототипа?*

О: *Никакой.*

В: *Сколько лет вам надо для разработки российского аналога?*

О: *Нисколько.*

В: *Какой объём средств вам нужен для разработки аналога?*

О: *Никакой.*

В: *Какие источники средств вы предполагаете привлечь?*

О: *Никакие.*

И так далее. Разговор «слепого с глухим». И нигде нет даже места вставить ответ на один простой вопрос: «*Опишите, что вы делаете конкурентоспособного с экспортным потенциалом?»* Хочется возопить: «*Страна! Не надо заикливаться только на прямом импортозамещении. Не надо слепо преклоняться перед импортом. Необходимо развивать производство и технологии, в которых наш потенциал выше. Оценить, составить список, реестр того, что необходимо поддерживать и выводить на мировой рынок».*

Мой вывод, в дополнение к первому выводу автора.

Необходимо создать в нашей стране орган и/или структуру, совершенно объективную и независимую от любого лоббирования, для выявления и оценки конкурентоспособности отечественных производителей, с приоритетом для отечественных разработок.

Оценка этого органа должна служить не только «знаком качества» отечественной продукции, но и автоматически давать ей преимущества перед импортной продукцией во всех тендерах на территории России. И, конечно, в продвижении на экспорт.

Представляется целесообразным в рамках совершенно необходимых усилий по импортозамещению особо поддерживать технологии и продукцию, обладающие конкурентоспособностью и имеющие экспортный потенциал

Во-вторых, в том числе на эти деньги головная фирма ведёт перспективные научно-технические разработки, обеспечивая сохранение за ней лидирующих позиций в соответствующем сегменте техники. То есть наша страна сама спонсирует собственное технологическое отставание.

В-третьих, научно-технический задел и результаты перспективных исследований аккумулируются в соответствующих структурных подразделениях головной фирмы, которая определяет продукцию какого уровня разработки поставить на производство в России — предыдущего уровня, уже снятого с производства в головной фирме, или текущего, серийно выпускаемого в головной фирме. Но практически никогда это не является продукцией «первого эшелона», к постановке на производство которого только приступает головная фирма.

И, в-четвертых, никогда нельзя быть уверенным в завтрашнем дне такого локализованного производства. Даже в том случае, когда локализация производства достигает больших значений. Головная фирма может в любой момент принять

решение о сворачивании производства. И тогда на существующих производственных площадях можно будет, и то в самом лучшем случае, выпускать продукцию, которая уже была поставлена здесь ранее на производство. Но нельзя исключить и значительно более тяжёлый вариант развития событий. Наиболее ярким примером такого достаточно драматического развития может служить ситуация с заводом General Motors в Санкт-Петербурге, когда головная фирма решила (в унисон вводимым санкциям) остановить там производство автомобилей. В итоге большое количество россиян потеряли работу, а регион потерял значительные финансовые поступления, при том что одновременно региону пришлось в срочном порядке решать социальные задачи, а рынок махом лишился одного из видов продукции.

Выводы

1. Представляется исключительно целесообразным в рамках совершенно необходимых усилий по импортозамещению особо поддерживать технологии и продукцию, обладающие конкурентоспособностью и имеющие экспортный потенциал (что одновременно и автоматически обеспечивает решение задачи по импортозамещению).

2. Внутри страны следует прекратить практику регионального протекционизма по отношению к продукции, производство которой локализовано в данном регионе. Внутри страны мерами протек-



ционизма должны пользоваться в равной мере все отечественные товары, при обязательном условии не только их выпуска, но и разработки на территории страны.

3. При развёртывании в стране производств, принадлежащих целиком или в значительной мере иностранным фирмам, необходимо очень скрупулёзно относиться к формулированию условий их деятельности на территории России. При этом если говорить только о технической стороне таких условий, обязательными должны быть условия полноценного участия соответствующих подразделений российской «дочки» в научно-технических разработках головной фирмы, включая участие российских инженерно-технических сотрудников «дочки» в работе научно-технических советов или аналогичных структур, осуществляющих анализ выполняемых научно-исследовательских работ и обсуждение перспективных направлений. Ограничиваться только тем, что российская «дочка» является разработчиком и держателем российских ТУ (технических условий) нельзя, так как это чистой воды самообман. ●

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

А. В. МИРЗОЯН, заместитель генерального директора ООО «Специальные системы и технологии»:

— Трудно не согласиться с мнением автора о необходимости государственной поддержки российских технологий и промышленной продукции, которые конкурентоспособны на глобальном рынке. Только такая продукция может обеспечить замещение импортных аналогов. Преференции для российских промышленников могут стать эффективным инструментом импортозамещения, при условии, что отечественная продукция сопоставима по цене и качеству с зарубежными аналогами или превосходит их по этим показателям.

Ещё одним драйвером развития отечественных технологий должны стать отраслевые и корпоративные программы импортозамещения. Сырьевые и инфраструктурные корпорации, размещая заказы у российских производителей, стимулируют их технологическое развитие и научно-ис-

следовательскую деятельность. Считаю, что, помимо продукции, произведённой в России, заказчики должны получить от отечественных производителей качественное и ответственное сервисное сопровождение.

Группа компаний «Специальные системы и технологии» является крупнейшим отечественным производителем нагревательных кабелей для систем электрообогрева. В соответствии с Планом мероприятий по импортозамещению в отрасли энергетического машиностроения, кабельной и электротехнической промышленности Российской Федерации, утверждённым Приказом Минпромторга Российской Федерации от 31 марта 2015 года №653, мы должны обеспечить к 2020 году удвоение доли отечественных специальных кабелей для систем электрического обогрева для химической, атомной и нефтегазовой промышленности.

В то время, как мы решаем задачу замещения импортной продукции, на российском рынке стали появляться компании, выдающие себя за отечественных производителей. Подобные случаи приводят к тому, что под видом российских систем на промышленные объекты поставляются изделия, произведённые в США, в странах Евросоюза, в Южной Корее и в Китае. Очевидно, что поставки такого рода никак не связаны с реальным импортозамещением. Скрытые поставки зарубежной продукции имеют все признаки недобросовестной конкуренции и наносят прямой вред российским производителям, которые не получают заказы на продукцию, аналогичную импортной. Мы считаем, что государство должно ужесточить контроль отнесения сертифицируемых товаров к категории «отечественная продукция».