29 → Он полагает, что в Петербурге реальную пользу от политики импортозамещения на сегодня получили лишь те предприятия, которые последние десять лет делали ставку на технологическое развитие и модернизацию производств, а также не жалели инвестиций в НИОКР.

«Та статистика по импортозамещению, которую транслируют Минпромторг или городские чиновники, зачастую основывается на номинальной локализации производств. В лучшем случае, товар производится в азиатских странах по российской конструкторской документации и окончательная сборка происходит уже на территории России. В худшем же случае — просто делается российская документация и переклеиваются шильды», — говорит господин Демехин.

ПОМОЩЬ ЕСТЬ Впрочем, в городе все-таки есть отрасли, руководители которых оптимистично смотрят на действия властей в этом направлении. Так, Мария Огнева, руководитель отдела маркетинга холдинга «Первая мебельная фабрика», считает, что действия властей Петербурга в области политики импортозамещения достаточно эффективны. По ее словам, Фонд развития промышленности Санкт-Петербурга этой осенью выдал Первой мебельной фабрике целевой заем на 100 млн рублей на развитие производства. «Этот заем мы использовали для обновления части производственных линий — в настоящее время мы уже заканчиваем монтаж нового промышленного оборудования, и с декабря обновленное производство заработает в полную силу. Мы можем с уверенностью сказать, что на сегодняшний день среди производителей кухонной мебели мы обладаем самыми современными и экологически чистыми производственными линиями. В том числе благодаря этому мы успешно можем конкурировать с зарубежными производителями мебели», — говорит госпожа Огнева. Она, впрочем, признает, что, помимо действия властей, импортозамещению серьезно способствует снижение курса рубля — теперь импортерам сложнее конкурировать на российском рынке, потребитель все чаще выбирает российского производителя, а это дает ресурс для развития отечественных производителей. «Если до 2014 года на рынке мебели наблюдалось снижение доли отечественной продукции и рост импорта, то в 2015 году доли импортной и российской мебели на рынке сравнялись. По данным на конец первого квартала, российские производители занимают уже 55% рынка мебели. К 2020 году Минпромторг планирует довести долю отечественного производства мебели до 60%», — радуется госпожа Огнева.

Наталья Игнатенко, директор департамента корпоративного бизнеса банка «Александровский», говорит, что в последнее время банкиры заметили устойчивый спрос на кредиты от компаний, занятых проектами импортозамещения. «Высока доля кредитных заявок предприятий пищевой промышленности и сельского хозяйства, а также химической и фармацевтической отрасли, машиностроения и металлообработки. В основном компании этих отраслей кредитуются на пополнение оборотных средств. Мы прогнозируем, что в следующем году сохранится высокий спрос на кредиты в импортозамещающих отраслях. Поэтому планируем нарастить кредитный портфель, в первую очередь за счет предприятий машиностроения и обрабатывающего производства, пищевой и легкой промышленности», — высказывается госпожа Игнатенко.

Алла Сидоренко, руководитель направления индустриальной недвижимости компании «Бестъ», говорит, что те производственные предприятия, товары которых попали в разряд санкционных, увеличили производство в три-четыре раза, для этого потребовалось увеличение производственных площадей и приобретение земельных участков промышленного назначения для переноса производства. «В этом году увеличилось количество запросов, а соответственно, и сделок по продаже участков для компаний, которые уходят от арендованных помещений в собственные. Изменились параметры требуемых площадей участков. Если в прошлом году это в основном 0,5–1 га, то в этом году — от 2,2 до 3,5 га. Компании осознанно идут на риск выплаты кредита за счет оборотных средств», — рассказал эксперт.

Андрей Шпиленко, директор Ассоциации кластеров и технопарков, добавляет, что в настоящее время наблюдается устойчивый платежеспособный спрос со стороны государства на импортозамещающую продукцию, подкрепленный административными рычагами, такими как квота на госзакупки у малого бизнеса в объеме не менее 18% объема закупок. По его мнению, потенциал реализации проектов, направленных на производство импортозамещающей продукции, также присутствует в b2b-секторе и на потребительском рынке.

«Однако я бы предостерег от выстраивания стратегии развития бизнеса, ориентированной исключительно на импортозамещение. В краткосрочном периоде на импортозамещении, безусловно, можно выиграть, но для успешного ведения бизнеса необходимо, чтобы продукт был конкурентоспособным не только на отечественном, но и на зарубежных рынках», — рассуждает эксперт.

ОСОБАЯ СФЕРА Пожалуй, нигде идея импортозамещения не вызвала столько опасений, как в сфере медицины. Под санкции, введенные в 2014 году, попало более 100 различных позиций — от медикаментов и до специализированной медицинской техники. Но немало позиций жизненно важных препаратов, диагностического оборудования и прочего практически полностью обеспечивалось товарами зарубежного производства. «Сегодня госпрограмма импортозамещения в медицинской сфере включает более 200 проектов, причем большая часть из них уже разработана. Только за 2016 год в поддержку производителей выделено около 15 млрд рублей из бюджета», — рассказывает Дмитрий Домарев, генеральный директор Docland.ru.

По его словам, программа импортозамещения медикаментов прежде всего коснулась списка «Жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов» — перечня лекарств, утвержденного правительством РФ. «Подобные нормативные документы существуют во всех странах, именно на них опираются врачи при выборе необходимого лекарства для конкретной болезни. А замена препарата возможна только в индивидуальном порядке», — отметил он.

По его словам, в 2015 году таких медикаментов отечественного производства было 63%, к 2018 году эта цифра должна достигнуть 90%. То есть, по сути, практически все необходимые препараты будут производиться в РФ (материал об импортозамещении в фармацевтической промышленности читайте на стр. 24). «Этот скачок хорошо заметен и с финансовой стороны — по данным Союза ассоциаций и предприятий фармацевтической и медицинской промышленности России, производство медикаментов увеличилось на 46 млрд рублей», — говорит господин Домарев.

Он указывает на то, что с медтехникой дела обстоят несколько иначе, и это вполне логично, ведь любое медицинское оборудование — это специализированные машины и установки, производство которых невозможно запустить с нуля. К тому же большинство таких аппаратов достаточно дорогостоящие, а значит, обеспечение ими государственных больниц и диагностических центров страны займет не один год. «И все же определенный прогресс есть и в этой сфере: спустя всего два года после запуска программы рентгеновские кабинеты обеспечены на 80% техникой именно отечественного производства. Другие направления пока отстают. Особенно это касается относительно новых методов терапии. Например, на сегодняшний день магнитно-резонансная диагностика проводится на томографах зарубежного производства», — отмечает господин Домарев.

Отечественные расходные материалы тоже непросто отвоевывают российский медицинский рынок. Одной из существенных проблем стала себестоимость такой продукции. Например, шприцы по-прежнему закупаются в Китае, который продает их достаточно дешево. А российский производитель пока не может предложить такое же соотношение цены и качества, говорят эксперты.

Еще один нерешенный вопрос — требуемые большие объемы расходных материалов. Шприцы, пробирки, перчатки, комплекты для осмотров ежедневно используются по всей стране в огромных количествах. И на сегодняшний день предприятий, которые могли бы в полной мере удовлетворить спрос, просто нет. ■

ЭРА ФАБЛЕТОВ В КРЕДИТ

В ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ СЕРЬЕЗНУЮ КОНКУРЕНЦИЮ МУЛЬТИБРЕНДОВЫМ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫМ РОЗНИЧНЫМ СЕТЯМ СОСТАВИЛ МОБИЛЬНЫЙ РИТЕЙЛ СОТОВЫХ ОПЕРАТОРОВ. ПОСЛЕДНИЕ НАРАЩИВАЮТ ПРОДАЖИ БОЛЕЕ ВЫСОКИМИ ТЕМПАМИ. ПРИ ЭТОМ ЭКСПЕРТЫ И УЧАСТНИКИ РЫНКА ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ ДРАЙВЕРОВ РОСТА РЫНКА МОБИЛЬНОЙ ЭЛЕКТРОНИКИ ВЫСТУПАЮТ СМАРТФОНЫ, В ТОМ ЧИСЛЕ С БОЛЬШИМ ЭКРАНОМ (ТАК НАЗЫВАЕМЫЕ ФАБЛЕТЫ). МАРИНА КОСТЮКЕВИЧ

В первом полугодии 2016 года российский рынок смартфонов вырос на 6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Специалисты прогнозируют дальнейший рост продаж этой категории товаров при увеличении в общем объеме доли LTE-устройств. Доля продаж собственных операторских сетей на российском рынке мобильных терминалов по итогам первого квартала 2016 года, по оценкам J'son & Partners Consulting, составила около 34% суммарных продаж в натуральном выражении.

«Это в два раза выше аналогичного показателя по итогам 2011 года, когда доля монобрендовых сетей составляла около 17%, — сообщил старший консультант J'son & Partners Consulting Алексей Тырков. — Сотовые операторы являются привлекательными партнерами для производителей, так как обладают существенными финансовыми и маркетинговыми ресурсами».

По словам директора департамента управленческого консалтинга АКГ «Деловой профиль» Олега Пахомова, мультибрендовые сети ищут сотрудничества с сотовыми операторами. «Например, „Связной“ и „Вымпелком“ подписали соглашение о совместном развитии фирменной розницы», — рассказал эксперт.

Генеральный директор аналитического агентства Telecom Daily Денис Кусков назвал ритейлерский сегмент убыточным бизнесом. «Сейчас все компании, даже поддерживаемые операторами, работают

СОТОВЫЙ РИТЕЙЛ