

ВЕРНОЙ ДОРОГОЙ ИДЕТЕ, ТОВАРИЩИ!

ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ОТКРЫЛА ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ ДОСТУП К ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ ОБЪЕМАМ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ, ОДНОВРЕМЕННО ОТРЕЗАВ ДОСТУП К ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ ЧАСТИ ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. ПОКА ВЛАСТИ РАПОРТУЮТ ОБ УСПЕХАХ В ЗАМЕНЕ ЗАРУБЕЖНОЙ ПРОДУКЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ, ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ О НЕОДНОЗНАЧНОСТИ ЭТОГО ПРОЦЕССА. ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

ЛИБО ХОРОШО, ЛИБО НИКАК Большинство опрошенных ВГ промышленных предприятий либо высказались в пользу политики импортозамещения, либо предпочли воздержаться от комментариев. Представитель группы «Кировский завод» отметил, что Петербургский тракторный завод (ПТЗ) — одно из ключевых предприятий группы — от нее выиграл. При этом ориентация на российские комплектующие, признал он, усложняет разработку и внедрение новых технологических решений, «но это верный путь». Нет тех, кто отказался бы от продукции ПТЗ в связи с нацеленностью на российские комплектующие, констатировал собеседник ВГ. Из иностранного оборудования, которое применяется на заводе для производства машин, он назвал лишь гидроцилиндр Bosh Rexroth AG.

На Средне-Невском судостроительном заводе (СНСЗ, входит в Объединенную судостроительную корпорацию) сообщили, что при строительстве военных кораблей и гражданских судов завод полностью перешел на отечественные смолы и ткани для композитных корпусов. «Российский производитель достиг необходимого уровня качества, при этом цена на эти материалы вполне конкурентоспособна. С точки зрения строительства они зарекомендовали себя с положительной стороны, с точки зрения эксплуатации — покажет время», — сказал представитель завода. Информацию по наличию иностранных комплектующих в других составляющих кораблей и судов, например, в силовых установках и электронных системах, на СНСЗ не раскрыли.

Разработчик и производитель высокооборотных дизелей «Звезда», как и несколько других крупных компаний, комментировать вопросы импортозамещения не стал.

БЕЗ МОЗГОВ Представители российской власти, ответственные за вопросы промышленности, неоднократно высказывались о необходимости импортозамещения вне зависимости от санкционного давления. Одной из болевых точек по-прежнему остается электроника. Если в оборонной сфере с этой задачей предприятия, с определенными оговорками, справляются, то

в гражданском поле многие вынуждены переориентироваться на покупку компонентов в странах Азии. Не так много и качественного российского софта, а все основные технологические решения «завязаны» в на программах зарубежной разработки.

В августе стало известно, что правительство РФ планирует расширить сферу применения ограничений на закупку госзаказчиками иностранного программного обеспечения. Целевой показатель этого плана — ежегодное увеличение на 10% доли российского ПО (с учетом предоставления соответствующих облачных сервисов) в социально значимых отраслях экономики: в энергетике, ЖКХ, здравоохранении, образовании, транспорте, безопасности. В конце текущего года Минкомсвязи должно предоставить правительству РФ оценку возможности перехода заказчиков на закупку отечественного ПО. Документ должен включать в себя и предложения по обеспечению перехода заказчиков на отечественный софт, включая оценку необходимости разработки нормативных правовых актов. Министерству также предстоит провести анализ влияния мер по импортозамещению программного обеспечения на экономическое развитие страны.

Такие планы являются продолжением начавшейся пару лет назад кампании по продвижению российского софта. В начале 2016 года вступили в силу закон и постановление правительства РФ о предоставлении преференций российским разработчикам ПО при госзакупках. Документы предусматривают запрет на приобретение отдельных категорий программного обеспечения зарубежных разработчиков в случае, если есть российские аналоги, включенные в реестр отечественного ПО.

В 2017 году Минкомсвязи заявляло, что среднестатистическое значение показателя «доля закупок отечественного готового ПО» в общем объеме закупок готового ПО составило в 2016 году 65,35% (44,5% в 2015 году) для органов исполнительной власти субъектов РФ и 62,3% — для федеральных органов исполнительной власти. Руководитель Центра компетенций по импортозамещению в сфере информационно-коммуникационных технологий



В АВГУСТЕ СП SIEMENS И ГРУППЫ «Синара» НАЧАЛО ВЫПУСКАТЬ ПОЕЗДА «ЛАСТОЧКА» С УРОВНЕМ ЛОКАЛИЗАЦИИ 80%, А К 2026 ГОДУ ПАРТНЕРЫ ПЛАНИРУЮТ ДОВЕСТИ ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ ДО 96%

Илья Массух тогда замечал, что уровень проникновения российского софта у госзаказчиков составляет всего 5%.

СОВМЕСТНЫЕ РЕШЕНИЯ Одним из наиболее безболезненных способов сотрудничества — как для российских, так и для западных компаний — является работа в рамках совместных предприятий на территории РФ. Большинство таких проектов начиналось еще до введения санкционных ограничений. Конечно, существует риск разрыва партнерства на фоне очередного политического обострения, но большинство партнеров продолжает работу: одним это позволяет не терять российский рынок, другим дает доступ к технологиям и возможностям ее локализации.

Среди последних примеров — совместное предприятие «Уральские локомотивы», учрежденное Siemens и группой «Синара», которое в августе приступило к серийному выпуску электропоездов «Ласточка» с интегрированными российскими системами. Уровень локализации здесь доведен до 80%. Ключевая особенность серийной модели — российские микропроцессорная система управления, тормозная система и система видеонаблюдения пассажиров, которые ранее были «иностранками». Предполагается, что до 2026 года уровень локализации производства этих электрочек достигнет 96%.

Другой пример — Таганрогский авиационный научно-технический комплекс им. Бериева (ТАНТК, входит в НПК «Иркут»), который до конца 2018 года планирует запустить серийное производство самолетов-амфибий Бе-200, оснащенных российско-французским двигателем SaM146. Первая поставка намечена на 2021 год, в перспективе планируется выйти на годовой выпуск 6–8 самолетов. Рамочное соглашение о разработке модификации двигателя SaM146 для Бе-200 было заключено в мае текущего года между ПАО «ОДК-Сатурн» и французской Safran Aircraft Engines. До этого партнеры уже производили SaM146 для оснащения пассажирских самолетов Sukhoi Superjet 100.

Неоднозначная ситуация сложилась с компанией «Сименс технологии газовых турбин» (СТГТ, совместное предприятие Siemens и «Силовых машин»). Летом прошлого года стало известно, что турбины СТГТ, предназначенные для электростанции в Краснодарском крае, были отправлены в Крым, и на фоне санкционных

ограничений это вызвало резко негативную реакцию немецкой компании, которая сейчас пытается оспорить поставку в судебных инстанциях. Бенефициар «Силовых машин» и основной владелец «Северстали» Алексей Мордашов позже допустил, что машиностроительный концерн может выйти из СП, однако представители Siemens отмечают, что таких планов нет, а эксперты считают такой шаг невыгодным для обеих сторон.

САМИ С УСАМИ Российские власти и российские предприятия понимают, что без западного оборудования им пока не обойтись. По данным Института экономической политики (ИЭП) Егора Гайдара, девальвация рубля декабря 2014 года и санкционная война 2014–2017 годов мало повлияли на географию закупок машин и оборудования у основных поставщиков. Западная Европа сохранила первое место в 2018 году с 71% уровнем популярности у российской промышленности по сравнению с 77% в 2011 году. Отечественные производители смогли обрести лишь незначительное количество новых покупателей на территории своей страны. Доля российских предприятий, закупок американское и японское оборудование, сократилась с 33% в 2011 году до 22% в 2018 году — не так существенно, как можно было ожидать в условиях девальвации национальной валюты и административных запретов на закупки. Зато поставщики из Китая и Индии оказались в выигрыше от санкционной войны, добившись продаж своей продукции 35% российских промышленных предприятий, по сравнению с 19% семью годами ранее.

Согласно исследованию ИЭП, российская промышленность в силу сложившихся обстоятельств отхватывает не самые лакомые куски. Китайское, индийское и российское оборудование зачастую вызывает вопросы и по надежности, и по энергоэффективности — в особенности если речь идет об установке этих машин на высокопроизводительные предприятия.

Как долго продлится лавирование между использованием проверенных западных образцов и поиском новых поставщиков в восточном направлении и внутри страны, будет зависеть и от экономической повестки, которую сформируют профильные власти. Но в гораздо большей степени — от повестки политической, которая может в очередной раз «встряхнуть» ту или иную отрасль. ■