



# «НАДО СОЗДАВАТЬ РАВНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ВСЕХ ИНВЕСТОРОВ»

*После того, как многие западные компании заявили об уходе с российского рынка, в стране усилился курс на импортозамещение. В первую очередь оно должно происходить в отраслях, обеспечивающих технологическую и экономическую безопасность страны. Это возможно, если в регионах РФ будет усовершенствована система работы с инвесторами, а российская наука станет тесно сотрудничать с бизнесом и работать на благо экономики, считает генеральный директор ООО «РостИнпром» Евгений Крашенников.*

— Евгений Викторович, уход с российского рынка целого ряда европейских и американских поставщиков повысил актуальность импортозамещения. Насколько быстро его можно осуществить в вашей сфере?

— Сразу скажу, что идея импортозамещения — правильная. Другое дело, есть вопросы к тому, как она реализовывалась. Например, по данным Росстата в 2017 году (в пик импортозамещения), в РФ было произведено свыше 4,3 тыс. станков с ЧПУ и без него. Большинство таких станков сделано в России методом сборки из узлов, созданных на заводах Южной Кореи, Тайваня, Китая, Германии и др. стран. Но чисто формально такие станки после сборки считаются отечественными.

В России создавались совместные предприятия, западные партнеры строили заводы. Несмотря на требования к локализации таких производств (не менее 65% комплектующих должны быть российскими) по факту доля импортных комплектующих в ряде случаев составляла 85-100%. Это только повышало в России уязвимость стратегических отраслей, угрожало технологической независимости государства. На самом деле, после объявления в 2014 году курса на импортозамещение, надо было не создавать отверточные заводы, а развивать собственные технологии, приглашать ведущих зарубежных специалистов и с их помощью создавать инженерные центры. В итоге у нас появились бы разработки, позволяющие запускать с нуля абсолютно любое технологически сложное производство. Потому что технология — первична.

Нам говорили: приходят иностранные инвесторы и строят целые заводы. Даже если потом эти компании уйдут из России, эти предприятия останутся. Сейчас мы видим, что некоторые иностранные производители уходят и отказываются от технологического сопровождения производств, обрекая их, по сути, на банкротства. Потому что без новых технологий эти заводы — просто корпуса и станки, которые без регулярного обновления становятся нерентабельными. Подчеркиваю: технологии важны. Надо сделать так, чтобы российская наука работала на отечественную экономику.

Теперь о нашей сфере. Сейчас есть сложности с комплектующими. До марта 2022

года, по моим наблюдениям, на рынке насосного оборудования почти 100% занимали производители Германии и Дании. Доля отечественной продукции была незначительной: считанные проценты. В марте немцы и датчане заявили о приостановке продаж своих насосов. В итоге, их теперь невозможно купить. Остатки на складах российских дилеров этих брендов разобрали за несколько дней. На рынке есть и китайские производители. Но, во-первых, они пока слабо представлены. Во-вторых, из-за слабых рыночных позиций компании из Поднебесной не успели создать в России сеть сервисных и инженерных центров. Поэтому китайцы не смогут быстро заменить такие бренды как датский Grundfos или немецкая Wilo.

— И какой вы видите выход?

— Во-первых, надо делать ставку на развитие собственных технологий и поддерживать талантливых разработчиков, перспективные проекты, даже если они находятся сейчас на уровне стартапа. Во-вторых, привлекать инвесторов для строительства новых технологических производств. Инвесторов зарубежных и отечественных, создавать для них в регионе равные условия.

— Что вы имеете в виду?

— По моим наблюдениям, в большинстве случаев власти регионов показывают полную открытость по отношению к иностранным инвесторам и прохладно относятся к местным, особенно если проект не на 1 млрд руб. (и более), а всего на каких-нибудь 100 млн руб. Да такой проект даже рассматривать никто не будет. Хотя речь может идти о собственной передовой технологии. Мы понимаем, что надо обеспечивать стабильный приток инвестиций в областную экономику. Но с другой стороны, надо же думать и о местных игроках. И создавать равные условия для всех, кто намерен развивать в регионе современные инновационные производства. В итоге мы видим, что одним — полный набор преференций (земельные участки, льготы по налогам, возврат до 80% капитальных затрат и т. д.), а другим — ничего. Получается, что местные и иностранные инвесторы в неравных конкурентных условиях. А это неправильно. Подчеркиваю: подходить надо не по принципу кто сколько рублей вложит, а из соображения укрепления технологической безопасности и независимости государства вообще и региона в част-

ности. Технология — первична. Из нее вырастает все остальное. Затем — люди, (специалисты) и средства производства (корпуса и станки).

Кстати, в Ростове есть примеры того, что западные инвестиции это не всегда хорошо. Вот случай из нашей сферы. В жилом районе Суворовский иностранная компания построила очистные сооружения. И они не работают, как надо. Не справляются с нагрузкой. Правда, здесь проблема не только в том, что кто-то что-то не так сделал. Все гораздо серьезнее. В стране отсутствует независимый технологический аудит. Финансовый есть, а технологического — нет. Именно поэтому у нас большинство очистных сооружений не обеспечивают очистку сточных вод. Как правило, предприятия, сбрасывающие стоки, не имеют на это необходимых разрешений. А многие из тех, у кого такое право есть, не обеспечивают качественный сброс. Это — системная проблема и решать ее надо комплексно.

— А предпосылки для создания такого независимого аудита есть?

— К сожалению, и предпосылок нет. Есть госэкспертиза проектов, но она не дает качественной оценки технологических решений. В России есть, например, мощное промышленное лобби, которое продавлирует важные федеральные решения (законы и подзаконные акты) в свою пользу. А вот аналогичного экологического лобби в РФ нет. Хотя люди, искренне заинтересованные в том, чтобы внедрялись передовые экологические и природоохранные технологии у нас есть. Но пока лобби не будет — дело с мертвой точки не сдвинется. На словах все говорится хорошо, но проблемы не решаются. Слова — словами, дела — делами, а факты — фактами. А они — не в нашу пользу.

— У вашей компании 20-летний опыт работы в сфере разработки технологических решений и производства оборудования. Разве вы не могли бы проводить такой независимый аудит?

— Теоретически могли бы. Но мы такой же участник рынка как и наши конкуренты, а аудит должен быть независимым. Для нас основная задача — работать, качественно и в срок выполнять все обязательства перед заказчиками, которых десятки. И мы сами за то, чтобы качество наших работ подтверждал бы, в том числе, и профессио-

нальный независимый технологический аудит.

— А на что вы сейчас делаете основной упор в своей работе?

— «РостИнпром» — компания полного цикла. Я не могу выделить какое-то одно направление, как основное. Будь то производство, проектирование или монтаж оборудования. У нас все в приоритете. Здесь все взаимосвязано. Если и проект, и закупку оборудования, и его монтаж делает одна компания, то в случае возникновения проблем, например, с оборудованием, клиент понимает, к кому именно обращаться.

Выбор конкретного решения для обеспечения очистки и отвода стоков, канализации различных типов и т. п. задач — это непростое дело. До санкций на российском рынке доминирующие позиции занимали ключевые европейские поставщики, но они ушли. И сейчас есть множество вариантов продукции, но далеко не все из них пригодны к полноценному использованию. Многие образцы не соответствуют экологическим требованиям и не обеспечивают необходимого качества очистки воды и т. д. Мы это понимаем и помогаем клиентам с выбором оборудования и технологий. Так не только правильно, но и более выгодно для клиентов.

«РостИнпром» производит системы водоотведения и очистки. Это оборудование собственной разработки, предназначенное для очистки хозяйственно-бытовых стоков, поверхностных и промышленных сточных вод. В свое время специалисты компании разработали модельный ряд установок, в которых учтен накопленный опыт эксплуатации оборудования заводского изготовления в условиях российского климата и жестких санитарных норм РФ, а также проведен анализ с целью получения наилучшего соотношения цена-качество.

И еще. С тем, что в глобальном плане экологичность выгодна — поспорить сложно. Ведь нам и нашим детям придется жить здесь. На словах это многие понимают. Однако, когда дело доходит до практики, многим предпринимателям та часть урона экологии, что они наносят лично, кажется ничтожной. Тем не менее, не нужно забывать, что из частностей складывается целое. Так или иначе, соблюдать экологические нормы необходимо всем — от крупных корпораций до малых фирм.