

«“ИННОПРОМ” ПО-ПРЕЖНЕМУ ВОСТРЕБОВАН»

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГУБЕРНАТОРА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ДМИТРИЙ ИОНИН РАССКАЗАЛ REVIEW, КАК ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ ПОВЛИЯЛА НА ЗАДАЧИ И ЦЕЛИ «ИННОПРОМА», ПОЧЕМУ СТРАНОЙ-ПАРТНЕРОМ СТАЛ КАЗАХСТАН И КАКИЕ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЕСТЬ У РЕГИОНА В РАМКАХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ. БЕСЕДОВАЛА АНАСТАСИЯ РЕУТОВА

Review: Как новая геополитическая ситуация отразилась на формировании деловой программы «Иннопрома»?

Дмитрий Ионин: Санкционная война, развязанная «недружественными» странами, повлияла на задачи и цели промышленной выставки. В прошлом году тема «Иннопрома» формировалась на основе ESG-повестки. Эти вопросы никуда не ушли и по-прежнему важны с точки зрения промышленного развития России и всего мира. Но сейчас на первом месте стоят вопросы импортозамещения или даже импортовытеснения. Это задачи федерального масштаба, и одна из главных выставок страны должна им соответствовать.

Постепенно санкционный ажиотаж спадает, становится понятна конфигурация развития международной кооперации и российской промышленной отрасли, выстраиваются новые цепочки, в том числе экспортно-импортные и производственные. «Иннопром» должен усилить эту работу.

Новые реалии также отразились на составе делегаций, произошла переориентация на рынки Азиатско-Тихоокеанского региона. Но даже если традиционных европейских производителей не ожидается, то будут азиатские и российские, которые ничуть не хуже. «Иннопром» по-прежнему востребован.

Р: Страной-партнером в этом году является Казахстан. Обусловлен ли данный выбор сменой вектора интересов России в сторону Азии?

Д.И.: Ориентация на азиатские рынки была обозначена еще в прошлом году, и Казахстан принял решения стать партнером «Иннопрома» еще до санкционной войны. Республика является важным партнером России, выполняет роль транзитера с Китаем, Индией и рядом других стран.

Достаточно большая делегация ожидается из Узбекистана, где в апреле прошел «Иннопром. Центральная Азия». Выставка наглядно показала тенденцию к расширению географии и увеличению регионов, с которыми мы будем работать. Я был там, входил в состав делегации, которую возглавлял губернатор Свердловской области Евгений Куйвашев, и видел колоссальный интерес предприятий Азиатско-Тихоокеанского региона. На стенде всегда было много людей, подписывались соглашения и практически каждый час проводились встречи. Считаю, что в июле после «Иннопрома» мы получим серьезные контракты и проекты, которые будем реализовывать с Казахстаном, странами Азиатско-Тихоокеанского региона, в том числе из СНГ.

Р: Тема «Иннопрома» обозначена как «Промышленный переход: от вызовов к новым возможностям». О каких новых возможностях для Свердловской области можно говорить?

Д.И.: Возможностей достаточно много, в том числе в плане импортовытеснения. И «Иннопром» должен продемонстрировать наши достижения всему миру. Например, сельскохозяйственная техника всегда имела импортную электронную начинку — сейчас этот вопрос прорабатывает НПО автоматики. В целом отрасль приборостроения традиционно сильна в Свердловской области, но раньше она была вынуждена конкурировать с иностранными производителями. Сейчас часть зарубежных компаний добровольно покидают российский рынок, и у наших предприятий есть возможность занять освободившиеся ниши. Это большой плюс в среднесрочной перспективе, а также возможность для развития промышленного потенциала области.

Также на выставке можно будет презентовать целую отрасль, которая появилась в регионе относи-



МАРИНА МОЛДАВСКАЯ

тельно недавно, — самолетостроение. Никогда ранее в Свердловской области не производились самолеты, а сейчас Уральский завод гражданской авиации на второй площадке ОЭЗ «Титановая долина» реализует масштабную 10-летнюю программу по производству самолетов «Байкал». Наша задача показать эти возможности, потому что они будут востребованы, в том числе для возрождения в стране авиации малой и средней дальности. Уже сейчас коллеги из других регионов интересуются возможностями поставок.

Не менее актуально найти поставщиков компонентов разного рода, способных заменить зарубежные аналоги. К нам регулярно обращаются производители с просьбами помочь с вопросами замещения компонентов. Такие мероприятия, как «Иннопром», позволяют в ручном режиме выстроить новые цепочки.

Р: Какие компании готовы представить продукты импортозамещения?

Д.И.: Всего на стенде Свердловской области будет 20 предприятий. Это не крупные холдинги, но динамично развивающиеся компании, причем в тех отраслях, в которых сейчас востребовано импортозамещение или которые просто потенциально перспективны для развития. Среди них: компания «Айторг», «Дата-Центр Автоматика», «Уралтехфильм-Инжиниринг», Свердловский инструментальный завод и другие. Эти компании производят продукцию для цифровизации

производств, металлообработки, энергетики, машиностроения.

Р: Какую помощь свердловские власти готовы оказывать бизнесу?

Д.И.: Свердловский фонд поддержки предпринимательства (СОФПП) запустил новые меры поддержки для бизнеса: маркетинг, продвижение и реклама в соцсетях. Для небольших предприятий такие услуги важны, учитывая, что перечень площадок, на которых можно было продвигаться, поменялся из-за санкций. Мы стараемся помочь с выходом на маркетинг, предоставляем коммуникацию с потребителем, чтобы наши небольшие предприятия могли заменить каналы сбыта. Мы также оказываем помощь небольшим экспортерам, которые раньше продавали товары в Европу. Сейчас приходится переориентироваться, и мы даем субсидии для покрытия части транспортных расходов, пока логистическая цепочка выстроится заново и предприятия не начнут нормально функционировать как экспортеры.

В некоторых сферах реализуется целый пакет мер поддержки. Например, для развития сферы IT свердловское правительство предоставляет субсидии IT-компаниям по сниженной процентной ставке не более 3%. У нас не один десяток высокотехнологичных IT-компаний, и наша задача помогать им, особенно когда в новых условиях сфере информационных технологий нужно сделать за один-два года

шаги, на которые раньше требовались десятилетия. На совещании в Нижнем Новгороде, которое проводил премьер-министр РФ Михаил Мишустин, говорилось, что нам нужно консолидировать все силы на развитие IT-сферы. Наша задача — дать возможность компаниям воспользоваться предоставляемыми беспрецедентными мерами поддержки — льготной ипотекой, налоговыми льготами, отсутствием проверок.

Р: Какой эффект от «Иннопрома» рассчитываете получить в этом году?

Д.И.: Один из основных моментов — мы должны привлечь в регион ресурсы для импортозамещения. Это выражается в контрактах, партнерах, связях, новых цепочках. «Иннопром» дает также большой имиджевый эффект для Свердловской области. Мы даже заказали исследование по мультипликативному эффекту от проведения подобного рода мероприятий. С учетом колоссального делового турпотока, который приносит выставка, можем показать наш регион с новой стороны гостям из других регионов. В дальнейшем люди могут приезжать на Урал просто для отдыха и проведения досуга.

Для бизнеса «Иннопром» имеет не менее важный эффект, поскольку на его площадке компании могут найти поддержку и партнеров среди крупных холдингов. Выставка зарекомендовала себя как крайне полезное мероприятие для региона. ■