

→ «Еще один фактор риска — новые геополитические изменения, которые нельзя предсказать и к которым нельзя подготовиться. Поэтому курс государства на технологический суверенитет верен. Кроме того, в новых экономических условиях вектор нашего внимания сместился на КНР, Иран, Турцию, Индию и Пакистан. Эта пятерка стран позволяет участникам внешнеэкономической деятельности маневрировать, выбирая более приемлемые варианты по качеству и стоимости товара, надежности и скорости поставок, а также вопросам обслуживания и сервиса», — добавил Андрей Беседин.

СИЛЬНАЯ И СЛАБАЯ СТОРОНЫ Благодаря своей индустриальной специфике Свердловская область смогла продемонстрировать в новых экономических условиях самостоятельность и относительную импортную независимость в таких промышленных отраслях, как металлургия и тяжелое машиностроение, а также в лесопромышленном комплексе. «Производством этих отраслей мы обеспечиваем себя, всю страну и поставляем ее на экспорт», — подчеркнула Оксана Фальченко. — В то же время в силу географических и климатических особенностей некоторые виды товаров в полном объеме не могут производиться в регионе. Например, фрукты и некоторые овощи мы вынуждены импортировать».

Кроме того, потребность в импортных товарах по-прежнему испытывает ИТ-отрасль, которая нуждается в иностранном «железе» и узкоспециализированных ПО. В фармакологии не хватает части комплектующих и некоторых лекарственных препаратов зарубежного производства. А также некоторые производственные цепочки металлургических предприятий все еще зависят от импортного специализированного оборудования и химического сырья.

При этом эксперты высоко оценивают потенциал Свердловской области в импортозамещении, который еще не достиг своего предела. Ежегодно в регионе прорабатывается перечень наиболее важных видов продукции, от ввоза которых следует отказаться, и локализации производств для технологического развития. В рамках региональной программы мер по импортозамещению на 2023 год власти и бизнес прорабатывают вопросы организации производств или замены продукции химической, фармакологической и легкой промышленности, а также лесопромышленного комплекса. В частности, картонной упаковки для продуктов питания и напитков, латекса, красителей



ИВАН ВОДОПЬЯНОВ

для текстиля, твердосплавных инструментов и изделий, подшипников и других. Ранее они импортировались из стран Евросоюза. За 2022–2023 годы в области удалось локализовать производство гидравлического и сварочного оборудования, проработать возможность производства элементов радиационных нагревательных устройств, наладить поставки вольфрамового сырья из Приморского края. Часть необходимых товаров было решено импортировать из Азии в связи с низкой экономической целесообразностью собственного производства из-за малых объемов потребления.

Чтобы достичь технологического суверенитета, в регионе активно развиваются новые производства.

ОЭЗ «Титановая долина» формирует авиационный кластер на базе якорного резидента Уральского завода гражданской авиации. Там планируется производить самолеты «Байкал» и «Ладога». Помимо этого, в ОЭЗ завершается строительство предприятия «Аллегро», которое будет производить по 200 тыс. железнодорожных колес в год. В августе на преференциальной площадке началось строительство завода тротуарной плитки «Поревит». Запустить производство планируется осенью 2024 года, а выйти с готовой продукцией на уральский рынок — весной 2025 года. В год завод будет производить 700–800 тыс. кв. м продукции. Также корпорация «ВСМПО-Ависма» планирует построить в «Титановой долине» сортопрокатный комплекс, также там запланирован запуск первой очереди производственного комплекса компании «Отдел медицинской техники», где будет производиться медицинская мебель и оборудование для клиник.

Участники рынка логично предполагают, что их путь к технологическому суверенитету будет долгим, ведь большой перечень номенклатуры нужно научиться делать собственными силами и производить внутри страны. «В основном это высокотехнологичные комплектующие, сочетающие в себе большое количество точных и прецизионных деталей, требующие уникальных технологий обработки и сборки, современных материалов, высококвалифицированных инженеров и собственных прогрессивных НИОКР наконец», — отметил генеральный директор «ИЦ Пумори» Владимир Ревзин. — Импортозамещение требует создания огромного количества новых производств не только сложных, высоко маржинальных товаров, но и комплектующих к ним, компонентов, технических приспособлений, оснастки, инструмента для их изготовления, сырья и так далее. И снова необходимы инвестиции, которые сегодня серьезно ограничены не только привлекательностью российского рынка, но и внутрироссийскими банковскими процентами, стоимостью кредитов, которые ставят под вопрос любое развитие реального промышленного сектора».

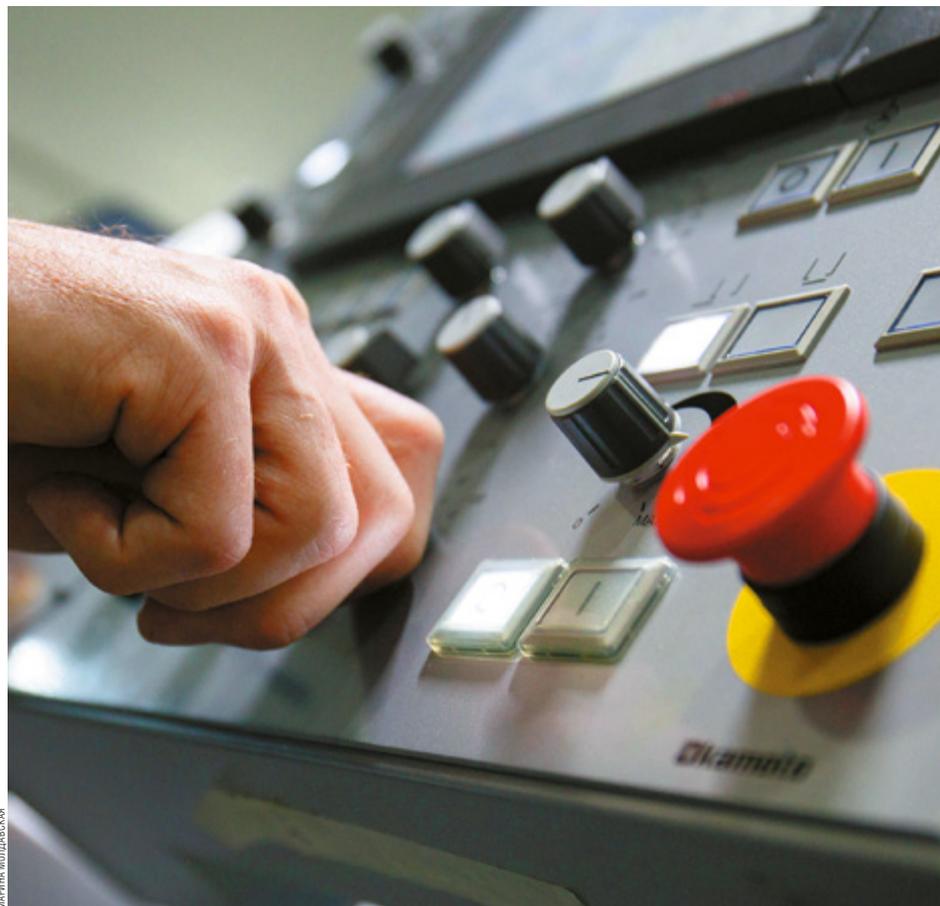
Сама компания «Пумори-инжиниринг инвест» занимается разработкой токарного обрабатывающего центра с ЧПУ, выйти на серийное производство которого планируется в следующем году. «Мы включаем в технологические процессы уральские предприятия. Это позволяет развивать собственный регион и мест-

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС СЧИТАЕТСЯ ОСНОВНОЙ ПРОЦЕССОВ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

ные предприятия, формировать на Урале новые компетенции, тем более что стоимость логистических издержек при этом получается минимальной», — добавил Владимир Ревзин.

Генеральный директор «Реман-Сервис» (оказывает услуги по поставке запасных частей, обслуживанию и ремонту техники марок Caterpillar, Cummins, Komatsu, MWM, ARIEL. — «Ъ») Александр Ионов отметил, что сейчас многие компании направлены на приобретение отечественных или азиатских станков, однако спрос на ремонт и техническое обслуживание действующего оборудования стабильно растет. «Основной сложностью в решении данного вопроса стало значительное увеличение сроков поставок запасных частей, узлов и агрегатов. Поэтому компании с импортным оборудованием в арсенале меняют стратегии его эксплуатации. Они уделяют больше внимания своевременной диагностике и техническому обслуживанию», — пояснил господин Ионов.

ОСНОВА ВСЕГО «Заказчиком импортозамещающего производства был, остается и будет крупный бизнес или государство. Эти драйверы рынка формируют спрос. Но решения в части импортозамещения создает малый и средний бизнес. Только они могут этот спрос удовлетворить. Потому что более гибкие, им проще принимать решения, они готовы рисковать и конкуренция между ними плотнее», — считает Андрей Мисюра. По его словам, на российском рынке сейчас много компаний, которые благодаря уходу иностранного бизнеса чувствуют большую свободу, они создают новую аппаратуру и могут выйти со своими предложениями на крупных заказчиков. Однако одним из основных барьеров является недостаток коммуникации. «Раньше была проблема в том, что информации не было, а сейчас ее очень много, и у потребителей вопрос, как в ней разобраться, выбрать лучшее для себя решение», — пояснил господин Мисюра. Закупая китайские аналоги, МСБ зачастую просто не знает о существовании российских предложений. Для решения этой проблемы Андрей Мисюра предлагает создавать профильные цифровые сервисы, где в доступной и понятной форме будет находиться информация по интересующим бизнес-вопросам. ■



МАРИНА МОЛДАВСКАЯ

ПОТЕНЦИАЛ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ В ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ НЕ ДОСТИГ ПРЕДЕЛА