



25.09.2019

## Пути обеспечения глобальной конкурентоспособности российской продукции обсудили на круглом столе по импортозамещению

*Итоги импортозамещения в промышленном производстве и пути обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции не только внутри России, но и на мировых рынках, обсудили участники круглого стола «От импортозамещения к импортоопережению: что ждет отечественные технологии после 2020 года?», организованного УК «РОСНАНО» при участии Оргкомитета Национальной премии в области импортозамещения и трансфера технологий «Приоритет-2019» в Технополисе «Москва».*

Модератор круглого стола, старший управляющий директор по сопровождению проектов и продвижению продукции УК «РОСНАНО» **Тимур Котляр** предложил обсудить, для всех ли отраслей важно создание полных технологических цепочек в России, достаточно ли меню мер государственной поддержки, есть ли в стране деньги для инвестиций, насколько интересны открытые для нас рынки Китая, Индии, Юго-Восточной Азии. Что важнее – организовать производство компонентов в России или спрос на них, стимулируя производителей и инвесторов вкладываться в развитие? Традиционные подходы к импортозамещению становятся бессмысленными. «Темпы технологического развития мира настолько высоки, что пока мы создаем предприятия для традиционных рынков, развитые мировые компании предложат что-то абсолютно новое, а наша продукция останется невостребованной», - уверен представитель РОСНАНО.

Во всех наших стратегических документах ставится задача технологического рывка в ближайшие четыре года. И по мнению Тимура Котляра, решение вопроса лежит не на стороне правительства как формализатора направления движения. «В современном мире государство без бизнеса и потребителя ничего решить не сможет», - уверен он.

Текущую ситуацию с импортозамещением обрисовал **Сергей Цухло**, заведующий лабораторией конъюнктурных опросов Института экономической политики имени Е.Т. Гайдара. По опросам руководителей отечественных предприятий, в 2014 году 40% интервьюированных ни при



каком повышении рублевых цен на импортное сырье и комплектующие не готовы были от них оказаться. Основная проблема импортозамещения закупаемых российскими предприятиями машин, оборудования, сырья, комплектующих и материалов – отсутствие отечественных аналогов. Об этом говорят 60-70% опрошенных, и картина принципиально с 2015 года не изменилась.

Процесс импортозамещения наиболее активно шел в 2015 году (об этом говорили около трети опрошенных), а затем постепенно затух, и последние несколько лет картина принципиально не менялась: эту работу продолжает не более 10% российских предприятий.

По результатам опроса, доля предприятий, фактически закупающих российское оборудование, выросла совсем незначительно. Хотя о предпочтительности перехода именно на отечественную продукцию в 2018 году говорили более половины опрошенных, тогда как в 2011 таких было менее трети. Основным бенефициаром реального замещения американского и японского оборудования на нашем рынке стали Китай и Индия. «При этом российская промышленность способна удовлетворить увеличение импортозамещающего спроса на ту продукцию, которая уже производится в стране, так как обладает достаточными простаивающими мощностями. Для расширения импортозамещения на другие сегменты нужны инвестиции», - сделал вывод Сергей Цухло.

Переоборудование в промышленности, особенно, в машиностроении, - это всегда длительный процесс, дал свое объяснение озвученных данных директор по взаимодействию с институтами развития Группы РЭЦ (Российского экспортного центра) **Кирилл Орлов**. По его словам, для ускорения этих процессов создана система государственной поддержки импортозамещения, сотни компаний получили финансовые средства под 1-5% годовых и нефинансовое содействие. Причем речь идет не только о собственно импортозамещении, а о создании российских предприятий с глобальной конкурентоспособностью. «Основная проблема, насколько бизнес знает об этих инструментах и способен грамотно заполнить заявки», - прокомментировал Тимур Котляр. По его мнению, нужно увеличивать информированность бизнеса о государственных мерах поддержки. Необходимо создать такую ситуацию, чтобы государство было заинтересовано принять заявки от бизнеса на соответствующие меры поддержки, при необходимости помочь ему с оформлением.

Вся наша поддержка нацелена на конкретное предприятие. А процессом импортозамещения надо заниматься комплексно, сразу со множеством производств по всей цепочке переделов тех или иных видов сырья, выдвинул свою версию решения проблемы первый заместитель генерального директора Агентства по технологическому развитию **Вадим**



**Куликов.** По его словам, Россия закупает за рубежом на десятки миллиардов евро нефтехимической продукции, сделанной из наших углеводородов.

Абсолютно неэффективным адресное замещение конкретных продуктов в сфере цифровых технологий считает **Валентин Макаров**, Президент НП «РУССОФТ». При том, что российская IT-индустрия полностью соответствует мировому уровню (60% ее продукции экспортируется), внутри страны у нее нет квалифицированного пользователя в лице крупных компаний и государства. По его мнению, решение проблемы - в создании доверительной системы, отвечающей на вопросы национальной безопасности. Для этого нужна собственная базовая цифровая платформа, альтернативная американской и имеющая качественное преимущество перед ней. Ее создание он считает возможным на базе квантовых технологий в сотрудничестве с Китаем и Индией. «Такая платформа потянет за собой огромное количество разработок отечественного софта и «железа» для телекоммуникаций, которые сами сейчас не могут пробиться на зарубежный рынок», - уверен Валентин Макаров.

Даже на отечественном рынке крайне трудно конкурировать с глобальными компаниями. Как рассказал **Андрей Николаев**, генеральный директор АО «Оптиковолоконные системы», пока единственного в России предприятия по производству оптического волокна (входит в инвестиционный портфель РОСНАНО), первые год-два работы они успешно экспортировали свою продукцию, но не могли пробиться на российский рынок, который оказался олигопольным: его контролировали три зарубежных производителя и несколько их российских партнеров, использующих инструменты не рыночной конкуренции. «Через структуру импортных пошлин абсолютно демотивируется импортозамещение. На ввоз готового оптического кабеля пошлина нулевая, а на некоторые компоненты для его производства волокна – 14%», - обратил внимание еще на одну проблему Андрей Николаев. Не работают, по его мнению, установленные прямые запреты и преференции на закупку импортных кабелей в оборонной сфере и сфере государственных закупок при наличии отечественных аналогов. В итоге предприятие, производственные мощности которого способны удовлетворить 80% закупок российских потребителей, занимает всего 9-12% рынка.

Примером импортоопережения может служить система внешнего армирования композитными материалами зданий и сооружений для повышения их несущих способностей. Производством углеволоконных композитов занято ООО «Нанотехнологический центр композитов» (НЦК), входящее в инвестиционную сеть Фонда инфраструктурных и образовательных программ Группы РОСНАНО. На отечественном рынке



этим инновационным материалам приходится конкурировать в большей степени не с западными поставщиками, а с традиционными способами укрепления с использованием металла, рассказал директор по продажам НЦК **Евгений Рафаилов**. Сейчас НЦК занимает более 45% рынка аналогичной продукции. Примерами ее масштабного использования являются Можайская плотина «Мосводоканала», Нагатинский путепровод в Москве, подземный торговый центр в южной столице Казахстана Алматы.

Количество предприятий, занятых импортозамещением, растет. Затих хайп вокруг этой темы, поделился своими наблюдениями председатель Оргкомитета Премии «Приоритет» **Виталий Расницын**. «Санкции не ослабляются, поэтому без импортозамещения многим предприятиям не выжить», - уверен Виталий Расницын. Оно точно необходимо в оборонном комплексе, активно идет в фармацевтике, почти завершено в сельском хозяйстве. Очень много заявок на участие в премии от сектора IT.

***Акционерное общество «РОСНАНО»** создано в марте 2011 г. путем реорганизации государственной корпорации «Российская корпорация нанотехнологий». АО «РОСНАНО» содействует реализации государственной политики по развитию nanoиндустрии, инвестируя напрямую и через инвестиционные фонды нанотехнологий в финансово эффективные высокотехнологичные проекты, обеспечивающие развитие новых производств на территории Российской Федерации. Основные направления инвестирования: электроника, оптоэлектроника и телекоммуникации, здравоохранение и биотехнологии, металлургия и металлообработка, энергетика, машино- и приборостроение, строительные и промышленные материалы, химия и нефтехимия. Благодаря инвестициям РОСНАНО на данный момент открыто 103 завода и R&D центра в 37 регионах России. В течение 5 лет компания работает с прибылью.*

*Функцию управления активами АО «РОСНАНО» выполняет созданное в декабре 2013 г. **Общество с ограниченной ответственностью «Управляющая компания «РОСНАНО»**, председателем правления которого является **Анатолий Чубайс**.*

*Задачи по созданию нанотехнологической инфраструктуры и реализации образовательных программ выполняются **Фондом инфраструктурных и образовательных программ**, также созданным в результате реорганизации госкорпорации.*

Подробнее - [www.rusnano.com](http://www.rusnano.com)

Для получения дополнительной информации, пожалуйста, обращайтесь:

Пресс-служба УК «РОСНАНО»

Тел. +7 (495) 988-5677

[press@rusnano.com](mailto:press@rusnano.com)