



Андрей Медведев,
генеральный директор ООО «Завод ПСМ»

ОТ ИМПОРТО- К ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАНИЮ

Ясчитаю, что импортозамещение – это очень нужное дело. Но более правильным было бы заниматься созданием экспортоориентированных производств в России. Ведь в Советском Союзе тоже было импортозамещение, и мы знаем, что оно не всегда оказывалось эффективным.

ВЫИГРЫШНЫЕ НИШИ

Сложные комплектующие, такие как двигатели, нужно производить не только на российский рынок, но и на экспорт. Иначе экономической целесообразности со временем не будет. Курс стабилизируется, уровень жизни в стране снова вырастет, и мы через 10 лет придем к такой же ситуации, какая была в 2013 году. Только российские двигатели, которые выпускаются с советских времен, через 10 лет, к сожалению, будут еще менее конкурентоспособны.

Чтобы развивать экспортоориентированность, во-первых, нужно сконцентрироваться на выигрышных для себя нишах. Второе – если производить дизельный двигатель, его нужно производить не как Ярославский моторный завод, в объеме 40 000 штук в год. Его нужно производить как в Китае – 400 000 двигателей в год, чтобы экономика работала и можно было инвестировать в инновации. Но для этого нам нужен рынок сбыта. Экспорт – это большая политика, и здесь не обойтись без государственной поддержки, налаженных внешнеэкономических связей на уровне министерств и ведомств.

РАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРИНЦИП

В прошлом году мы презентовали проект «Российский до деталей». Его суть – использование 100% российских комплектующих для производства дизельных генераторов. Но недавно мы поняли, что во всем должен быть баланс. И если в России что-то совсем не производится, то и настаивать на полной замене этого из чисто политических соображений не стоит. Здесь должен работать принцип рационального подхода. Примеры из практики показывают, что если мы и добиваемся качества продукта на уровне его иностранного аналога, то уже не можем соревноваться с ним по стоимости. Нет ни одной страны в мире, наверное, кроме Китая, которая производит все сама. Выделив отрасли, где у нас есть конкурентные преимущества, мы получим больше шансов завоевать рынок как внутренний, так и экспортный. Ведь кроме того, что есть импортозамещение, направленное на ограничение американских и западноевропейских производителей, нельзя упускать из внимания экспансию Китая. Она весьма существенна.

АНДРЕЙ МЕДВЕДЕВ окончил Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова. Работал на Ярославском моторном заводе (ОАО «Автомобиль») сначала в отделе продаж, затем заместителем начальника отдела маркетинга. В 2005 году выступил одним из инициаторов создания инжиниринговой группы ПСМ («Промышленные силовые машины»), в которой с момента основания занимал пост коммерческого директора компании. С 2012 года является генеральным директором компании ПСМ. Андрей Медведев входит в ТОП-250 генеральных директоров России в 2014 году по версии журнала «Генеральный директор».

Соответственно, возникает следующая проблема. Мы целиком производственная компания: сами разрабатываем и создаем готовый продукт – дизельные электростанции, металлоконструкции (кожухи, контейнеры, капоты), микропроцессорные системы управления агрегатами. Но в нашей отрасли есть много «импортозаместителей», назовем их так, – компаний, которые просто привозят китайское оборудование, к тому же низкого качества, называют его российскими именами, размещают поддельные фотографии и пытаются продать под соусом «сделано в России». Вот такого «импортозамещения» не должно быть.

Так как на нашем рынке доля российских производителей – от 10 до 20%, соответственно, 80% – это иностранные компании, то наш продукт по определению подходит под критерии импортозамещения. Дальше: что в нашем оборудовании базовое? Основным компонентом дизель-генератора является дизельный двигатель. Соответственно, он может быть российским, а может быть импортным. С 2014 года доля использования двигателей Ярославского моторного завода в нашей продуктовой линейке неуклонно растет. Отмечу, что даже в случае отсутствия дополнительной экономической причины в виде импортозамещения мы рано или поздно пришли бы к такому результату. Советский Союз был конкурентоспособной машиностроительной державой. Но за последние 30 лет наши позиции значительно упали. Чтобы вновь претендовать на место в ряду мировых лидеров, страна должна развивать производственные мощности и не терять инженерные кадры. И Германия, и Америка, и Китай – у всех есть собственное машиностроение. Мы подошли к этой необходимости вплотную, и события во внешней политике лишь подтолкнули нас.

НУЖНЫ ЧЕТКИЕ КРИТЕРИИ

К сожалению, у нас так и не сформулировано четких критериев и определений, что такое импортозамещение. Если мы создаем оборудование в России, но используем иностранный узел в агрегате, – это импортозамещение? Это российский товар или нет? В военно-промышленном комплексе более-менее все понятно. Тогда как у большинства компаний, наших клиентов, в том числе и крупных, есть предписание по импортозамещению, но как его осуществлять, никто четко не знает.

СЕЙЧАС, ЧТОБЫ ТОВАР БЫЛ ПРИЗНАН РОССИЙСКИМ, ДОЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПЛЕКТУЮЩИХ В НЕМ ДОЛЖНА СОСТАВЛЯТЬ 30%. ЧЕРЕЗ ПЯТЬ ЛЕТ ОНА УЖЕ ДОЛЖНА СТАТЬ 50%. ЧЕРЕЗ СЕМЬ ЛЕТ – 70%

Мне кажется очень важным и показательным шаг, если в государственных закупках будут приобретаться российские товары. Хотя здесь госаппарат тоже столкнулся с проблемой: во-первых, есть то, что в России вообще не производится, а во-вторых, – в таком случае стоимость закупок может существенно возрасти. Поэтому считаю, что к теме надо подходить последовательно. Провести анализ, разработать программу локализации. Сейчас, чтобы товар был признан российским, условно, доля отечественных комплектующих в нем должна составлять 30%. Через пять лет она уже должна стать 50%. Через семь лет эта доля должна возрасти до 70%. Тогда развитие будет идти планомерно, а производство комплектующих – на примере нашей отрасли – станет расширяться и модернизироваться. Чтобы потом не получилось следующей картины: сейчас есть санкции, мы инвестируем в новые производства, а потом санкции уберут, и вложения не окупятся.

КАК ОТРАЖАЕТСЯ

Вообще, это мой любимый вопрос: как на вас отражается импортозамещение? Пока нет четких критериев, четких определений, программ, аналитики, планов, очень сложно рассуждать на эту тему. Единственное, какие перемены я отмечаю: нас стали приглашать в большее количество тендеров. То есть если раньше, условно, в какой-нибудь крупный проект звали в основном только дистрибьюторов американских производителей, существовал стереотип о том, что качество российского оборудования уступает импортному, то сейчас мы как крупнейший российский производитель подтверждаем обратное. Наверное, на этом уровне больше всего импортозамещение действует. Что уже хорошо. ♦

ООО «ЗАВОД ПСМ» – компания ПСМ («Промышленные силовые машины») – один из крупных участников российского промышленного сектора, специализирующийся на инжиниринге и производстве специального энергетического и насосного оборудования. Является ведущим российским производителем дизель-генераторных установок с долей рынка 30% среди отечественных производителей. Основные потребители: нефтегазовая и энергетическая отрасли, строительство, транспорт, спасательные службы, ЖКХ, оборонный и агропромышленный комплексы. Годовой оборот 1,8 млрд рублей.