# РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТОВ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

№23 ИЮНЬ| 2023

СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ В СФЕРЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ....3
Импортозамещение, образование и подготовка ИТ-специалистов: что еще обсуждали в первый день ПМЭФ-2023 ....3
Замглавы Минпросвещения предложил отказаться от термина «импортозамещение»....5
Денис Мантуров: мы хотим возрождать российские автобренды....6
В Сбере рассказали о способах импортозамещения в бизнесе....15
ПСБ поддержит развитие импортозамещения в Удмуртии ....16
ЦБ в сентябре получит полномочия контролировать импортозамещение ПО и «железа» в банках....17
Большая часть крупного бизнеса в России отметила улучшение положения компаний....17
«Мы вступили в эпоху импортозамещения 2.0 ....19
НПО «Российские телекоммуникационные технологии» запустило производственную линию по выпуску телекоммуникационного оборудования....24
Импортозамещение: архитектурное стекло стало российским ....26
Технологический прорыв: что показали на всероссийском промышленном форуме в Челябинске ....26
Девять лет импортозамещения пока дали скромные результаты....28
ВЫСТАВКИ, КОНФЕРЕНЦИИ ....33
ПОРУЧЕНИЯ ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ....34

# НОВОСТИ В СФЕРЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

## 13-16.06.2023 г.

### Импортозамещение, образование и подготовка ИТ-специалистов: что еще обсуждали в первый день ПМЭФ-2023

В рамках множества сессий Санкт-Петербургского международного экономического форума прошло обсуждение вопросов международного сотрудничества, будущего российской экономики и ситуации с импортозамещением.

На профильной сессии «Профессионалитет: Отраслевой подход к подготовке кадров в условиях импортозамещения» выступил помощник президента РФ Максим Орешкин. Он отметил, что на сегодняшний день называть процессы импортозамещением не совсем корректно, поскольку создаются качественно новые продукты.

«То, чем сейчас занимается наша страна, занимается наша экономика, это никакое не импортозамещение. Это просто развитие, создание новых продуктов, движение вперед. У нас нет задачи что-то заместить, у нас есть задача создать свое, зачастую на новом технологическом уровне», – пояснил он.

Также на мероприятии выступил министр просвещения Сергей Кравцов, который поделился результатами работы ведомства за последние 2 года. В частности, он рассказал, что в регионах синхронизировали направления подготовки с региональными программами рынка труда, в том числе были выровнены контрольные цифры приема.

Кроме того, в рамках комплексной работы был введен демонстрационный экзамен, который призван проверить реальные и практические знания и навыки выпускников. Не обошли стороной и бизнес – у предприятий, инвестирующих в систему среднего профессионального образования, появилась возможность получить налоговый вычет.

Глава министерства рассказал и о мерах поддержки системы воспитательной работы. Так, по поручению президента РФ кураторам учебных групп в колледжах назначена дополнительная выплата в размере 5 тыс. рублей.

В заключение выступления Сергей Кравцов анонсировал проведение состязательных отраслевых мероприятий. Например, в сентябре в Нижнем Новгороде пройдет Чемпионат высоких технологий, который будет включать

в себя соревнования по направлениям «робототехника», «искусственный интеллект» и «информационные технологии».

Председатель комитета по среднему профессиональному образованию, профессиональному обучению и профессиональной ориентации Российского союза промышленников и предпринимателей Андрей Комаров поддержал деятельность государства по проекту «Профессионалитет» и озвучил пожелание, чтобы схожая работа начиналась еще со школ.

Поддержал проект и губернатор Калужской области Владислав Шапша. По его словам, «Профессионалитет» – отличная возможность удовлетворить кадровые потребности в регионах исходя из потребностей экономики. Он уточнил, что в регионе имеется потребность в подготовке и привлечении 64 тыс. специалистов.

Заместитель генерального директора АНО «Россия – страна возможностей» Андрей Бетин подчеркнул, что компании заинтересованы в подготовке не только молодых кадров. Он сообщил, что в рамках HR-форума «Талантист» некоторые ИТ-компании заявили о разработке модели обучения людей старшего возраста.

Обсуждение темы образования и трудоустройства продолжилось на сессии «Развитие инклюзивного сообщества: трехсторонний диалог о роли инклюзии в развитии человеческого потенциала России». Замминистра просвещения Александр Бугаев в ходе выступления сообщил, что с точки зрения человеческого капитала, его развития и создания возможностей для самореализации, невозможно обойтись без инклюзии.

«Я говорю прежде всего о профессиональных компетенциях и о тех мероприятиях, которые в этой части проводятся государством. И, конечно же, здесь огромная роль отводится чемпионатному движению с точки зрения профмастерства», – пояснил замминистра.

Он привел в пример конкурс профессионального мастерства для людей с инвалидностью и ограниченными возможностями здоровья «Абилимпикс». Бугаев считает, что проведение подобных мероприятий показывает отношение государства, общества и системы образования к вопросам трудоустройства и самореализации молодых людей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации.

В свою очередь, директор ФГБУ «Научно-клинический центр оториноларингологии Федерального медико-биологического агентства» Николай Дайхес отметил высокое качество оказания медицинской помощи для людей с ограниченными возможностями и добавил, что сейчас главное – консолидация людей вокруг этой проблемы.

Напоследок слово взял спортсмен-паралимпиец, бронзовый призер Кубка мира по велоспорту Ярослав Святославский. По его словам, сейчас

бизнесу стоит инвестировать в биотехнологии и проводить работу с HR-менеджерами по вопросам предоставления помощи в трудоустройстве людей с ограниченными возможностями.

*Источник: fedpress.ru, 14.06.2023*

## Замглавы Минпросвещения предложил отказаться от термина «импортозамещение»

От термина «импортозамещение» стоит отказаться. Об этом 14 июня заявил первый замминистра просвещения Александр Бугаев на сессии «Технологический суверенитет в сфере информационных технологий» Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ).

«Мне очень понравился тезис про то, что мы должны вообще уходить от термина «импортозамещение». Сергей Королев ничего не замещал, он придумывал новое. Точно так же, как и все наши гении, все те, кто обеспечил нам тот технологический прорыв, который мы видели в середине прошлого века. Я говорю сейчас о космонавтике, об атомной отрасли. Они не замещали. Они были сами по себе двигателями, генераторами этих идей», – отметил он.

Бугаев также указал на необходимость закладывания духовно-нравственных ценностей среди учащихся.

«Говоря об ИТ-технологиях, нельзя забыть про русский язык, мы не должны забыть про историю. Про вещи, которые делают нас нами, про наши духовно-нравственные ценности, которые мы должны закладывать на уровне школы и детского сада», – отметил замминистра.

Замещение импортных товаров произведенными в России началось в 2014 году после введения первых западных санкций в отношении РФ. Наиболее зависимыми от импортного сырья и комплектующих оказались сельское хозяйство, машиностроение и сфера информационных технологий.

Ранее, 15 марта, президент РФ Владимир Путин отметил, что Россия стоит на пути позитивных перемен и укрепления суверенитета. Страна работает в условиях достаточно хорошо организованной системы, обстановка стабильная и деловая. Также он указал на кратное повышение экономического суверенитета России.

В конце декабря 2022 года премьер-министр страны Михаил Мишустин отметил важность укрепления технологического суверенитета России. Он рассказал тогда, что в бюджете РФ на ближайшие три года на научные исследования предусмотрено более 1,5 трлн рублей.

В том же месяце министр науки и высшего образования Валерий Фальков в беседе с «Известиям» на полях Конгресса молодых ученых в Сочи рассказал о действиях, которые необходимо сделать для достижения поставленных целей и прорыва в российской науке. В частности, он указал, что развитие отечественной науки постепенно выходит на новый уровень. Поставлены такие задачи, как достижение научного и технологического суверенитета России.

*Источник: iz.ru, 14.06.2023*

## Денис Мантуров: мы хотим возрождать российские автобренды

Российская промышленность демонстрирует бодрый настрой в преддверии ПМЭФ-2023, со времен прошлого форума экономика смогла адаптироваться к вызовам, тем не менее приходится держать руку на пульсе и своевременно реагировать на новые, считает вице-премьер – глава Минпромторга РФ Денис Мантуров. В интервью РИА Новости он рассказал о том, в каких отраслях Россия претендует на мировое лидерство, о первом полете импортозамещенного SSJ New, возможности замены иностранных названий в моделях «АвтоВАЗа», сроках выхода российского авторынка на докризисные показатели и объяснил, почему автомобиль сейчас не может стоить дешевле полумиллиона рублей. Беседовали Дмитрий Киселев и Наталия Мирошниченко.

Петербургский международный экономический форум пройдет 14-17 июня. РИА Новости является информационным партнером и фотохост-агентством форума.

*– Денис Валентинович, мы встречаемся с вами в преддверии ПМЭФ: как изменились настроения, с которым российский бизнес и вы лично приезжаете на этот форум? Все мы помним остроту и даже растерянность, которые были в прошлом году.*

– За год многое произошло, вы сами видите, как экономика адаптируется к тем вызовам, с которыми мы столкнулись.

В этом году вызовы сохраняются как со стороны западных стран, так и в целом по мировой экономике. Поэтому мы стараемся своевременно реагировать на все то, что происходит, и предпринимать меры.

Что касается текущего года, в преддверии ПМЭФ настроение, в целом, позитивное. За май еще статистики нет, но оперативные данные по отраслям говорят о том, что в обрабатывающих отраслях промышленности продолжается восстановительный рост. А что касается результатов мая,

то индекс PMI выше предыдущего месяца, вырос до 53,5 пункта против 52,6 пункта месяцем ранее.

Это говорит о том, что настрой у предприятий промышленности достаточно бодрый.

*– Завершаются испытания импортозамещенной версии самолета SSJ NEW. Когда первый полет?*

– Первый полет в импортозамещенном облике произойдет в ближайшее время.

Что касается получения сертификата типа с импортозамещенной компонентной базой, агрегатами и двигателем ПД-8, то это должно произойти до конца текущего года. И мы уже начнем коммерческие поставки нашим заказчикам, в первую очередь, «Аэрофлоту».

*– То есть не только отечественный двигатель будет сертифицирован до конца года, но и все остальные компоненты?*

– Все системы, которые должны были быть замещены, с учетом того, что нам просто закрыли поставки по всем направлениям. Это касается и SSJ, и МС-21, и других типов самолетов, как, например, L-410. Этот завод вообще принадлежал российским бенефициарам. Вот, собственно, те расширенные, так называемые, кооперационные, партнерские связи, которые так широко декларировались западными странами, обернулись тем, что мы в форсированном режиме осуществляем импортозамещение по компонентам.

*– Не является ли российская версия хорошим поводом для смены названия? Не планируете и название тоже «импортозаместить»?*

– Вы знаете, с одной стороны – да, есть и такие мысли. Но с другой стороны – это процедура, связанная с технической работой авиационных властей. Потребуется пройти рутинные процедуры, в том числе и по тем сертификатам типа, которые были до этого получены на основную версию, и на те версии, которые уже в течение десяти с лишним лет довносились в этот сертификат.

*– Выходит, смысла нет?*

– Я не исключаю, что в этом будет определенный смысл. Но мы должны хорошо взвесить все преимущества и сложности, которые с этим связаны.

*– В России уже есть свой современный ближнемагистральный лайнер - SSJ, на подходе среднемагистральный МС-21. Ведется ли разработка нового российского дальнемагистрального самолета?*

– С нашими партнерами из Китайской народной республики велась работа в части широкофюзеляжного дальнемагистрального самолета. С учетом всех вводных со стороны западных стран в наш двусторонний проект будут вноситься изменения. Будем продолжать работу с нашими партнерами,

при этом мы не стоим на месте в отношении собственных разработок: НИЦ Институт имени Жуковского ведет работу по исследованию новых технологий и определению облика в рамках действующей научно-исследовательской работы «Интеграл».

*– Дальнемагистральный самолет может встать на крыло в перспективе 2030 года?*

– Да, после 2030 года. Возможно, в промежутке 2028-2030 годов, но точно не раньше.

*– Тема народного автомобиля – по цене порядка полумиллиона рублей – вечнозеленая. Хотим мы этого или нет, но все время возвращаемся к ней. Насколько это актуально сейчас для российской промышленности?*

– Вы знаете, автопроизводители не раз уже подходили «к снаряду» в смысле решения этой задачи. Но мы обязаны учитывать, что есть требования по безопасности, и пренебрегать этими требованиями точно нельзя ни при каких обстоятельствах. Да, в прошлом году мы временно ввели послабления в параметры регламента для автопроизводителей, однако со второй половины этого года постепенно возвращаемся к международным требованиям. Учитывая динамично развивающуюся дорожно-транспортную структуру, в том числе скоростные трассы, было бы неверным решением сокращать стоимость автомобиля за счет отказа от оснащения, гарантирующего безопасность эксплуатации автомобиля на дорогах общего пользования.

Транспортное средство за 500 тысяч рублей будет представлять собой что-то максимально аскетичное – немногим больше, чем кузов, двигатель и коробка передач. Очевидно, что настолько «пустой» автомобиль без привычных опций безопасности, комфорта и соответствия экологическим нормам не подходит для эксплуатации в наши дни.

Сейчас «народным» автомобилем, соответствующим необходимым требованиям безопасности, по праву можно назвать LADA Granta, ее можно приобрести за 750-850 тысяч рублей в зависимости от комплектации. А с господдержкой для тех категорий граждан, кому она наиболее нужна, стоимость может быть в пределах 680 тысяч рублей. Это то, что наиболее близко к обозначенной вами сумме. Я думаю, правильнее повышать доступность автомобилей за счет мер стимулирования и мер поддержки. Это более эффективное решение задачи в долгосрочной перспективе.

*– Есть ли в планах разработка автомобиля для людей с ограниченными возможностями?*

– На недавно прошедшей в Нижнем Новгороде конференции и выставке ЦИПР премьер-министр Михаил Владимирович Мишустин подходил к стенду с автомобилем для людей с ограниченными

возможностями. Доступ осуществляется через заднюю часть автомобиля, опускается рампа и можно заехать на коляске.

Мы получили задачу отработать эту идею, работу проведем совместно с белорусскими партнерами и Минтрудом и представим предложения в правительство.

*– Продолжая тему доступности автомобилей, обсуждается ли на правительственном уровне возможность использования материнского капитала для покупки авто?*

– Глобально мы поддерживаем эту концепцию. Такое решение может стимулировать спрос на рынке, однако подразумевает проработку целого ряда параметров. В частности, решение может быть принято только на межведомственном уровне, в первую очередь, с учетом позиции коллег из Минтруда.

*– Наметилась тенденция по возрождению автобрендов: «Ока» имеет право на существование?*

– Мы будем всячески поддерживать тех коллег из автопрома, кто выйдет с такими предложениями, готовы такой вопрос рассмотреть оперативно. Потому что, первая ласточка – это «Москвич» в дополнение к «Лада», за ним будет «Волга», надеюсь, уже в следующем году.

*– Мы уже обсудили возможную смену названия SSJ, но, если говорить о названиях на латинице – за это также критикуют «АвтоВАЗ» – например, за название их новой Lada Vesta New Generation. Вы, как председатель совета директоров компании, не видите ли необходимость в переходе бренда на кириллицу?*

– Вы знаете, я коллегам передам ваш посыл. Это абсолютно справедливо с точки зрения восприятия, и, думаю, «АвтоВАЗу» нужно эту идею отработать. Как минимум в части замены иностранных слов в названиях моделей. Собственно, на очередном совете директоров, надеюсь, что дадут обратную связь и свои предложения. Что касается именно кириллицы, то остается фактор экспортных поставок, где латиница все равно будет актуальна.

*– Нет ли рисков, что китайские автобренды, которые активно сейчас завоевывают российский легковой авторынок, в ближайшую пятилетку превзойдут «АвтоВАЗ»?*

– Lada сохраняет уверенное лидерство на нашем рынке. По итогам 4,5 месяцев бренд стабильно занимает самую большую долю рынка – на уровне 35% в сегменте легковых авто. Рассчитываем, что действующий комплекс мер господдержки продолжит стимулировать отечественных производителей к соблюдению ответственной ценовой политики, развитию производства и наращиванию его объемов, а также к запуску новых проектов. В этом случае

оснований для снижения доли отечественных автомобилей на рынке не будет.

*– Не повторим ли мы печальный европейский опыт с остановкой производства с китайскими автопроизводителями, если взаимодействие с ними когда-либо прервется?*

– Мы тщательно прорабатываем условия участия иностранных инвесторов именно в совместных проектах, а не просто проектах промышленной сборки, чтобы исключить повторение сценария прошлого года. Наш приоритет – это наращивание собственных компетенций, технологической и компонентной базы. Данные задачи уже закреплены в утвержденной Стратегии развития автопрома до 2035 года и с течением времени будут актуализироваться в соответствии с потребностями отрасли.

*– Относительно автопрома существует мнение, что иностранцам не дадут вернуться, несмотря на опцион, такие догадки беспочвенны?*

– В тех случаях, когда опцион предусмотрен, иностранные автопроизводители будут иметь возможность вернуться на российский рынок, но условия будут обсуждаться индивидуально. Мы открыты к конструктивному диалогу и обсуждению, обязательно учитывающему интересы нашей страны и наших производителей.

*– Кстати, Toyota продала свои активы с опционом обратного выкупа?*

– Нет, сделка по переходу активов Toyota, так же, как и Volkswagen, не подразумевает опциона на обратный выкуп производственных площадок.

*– Когда российский рынок легковых машин и LCV выйдет на докризисные, допандемийные показатели 2019 года?*

– Развитие отечественного автопрома также осуществляется в соответствии с утвержденной в конце прошлого года Стратегией развития автомобильной промышленности до 2035 года. Согласно ее целевым показателям, в данных сегментах рынок приблизится к допандемийным показателям к 2030 году. Мы пока эти параметры считаем для себя актуальными.

*– Я знаю, что вы не сторонник тотального импортозамещения, но все же в каких-то областях для удачной международной кооперации мы сами должны быть лидерами. Скажем, некоторые азиатские страны первые в микроэлектронике, американцы – в технологиях нефтедобычи. А чем отличились мы?*

– Таких отраслей не одна и не две, но, чтобы информация о наших успехах и лидерстве четко закрепилась в сознании наших граждан, нужно, видимо, рассказывать о них постоянно, 24 часа в сутки. В нашей стране действительно накоплен серьезный технологический потенциал, благодаря которому мы в различных областях уже претендуем или можем претендовать

на лидерство. Самые яркие примеры отраслей с серьезными наработками, зачастую уникальными – это металлургия, железнодорожное машиностроение, авиастроение. В гражданском авиастроении сейчас вкладываем существенные бюджетные инвестиции для того, чтобы выйти на объем производства, сопоставимый с зарубежными производителями. А вот боевая авиация – самолеты и вертолеты – это та сфера, где мы сегодня превосходим конкурентов и по качеству, и по количеству. Как и в целом по большинству направлений продукции ОПК: достаточно упомянуть тот факт, что только наши системы (ЗРК С-500 «Прометей») способны успешно противостоять нашему же уникальному гиперзвуковому оружию. И буквально недавно Обуховский завод сообщил о том, что зенитно-ракетный комплекс С-350 «Витязь» впервые в мире отработал по цели в зоне проведения спецоперации в автоматическом режиме – с использованием искусственного интеллекта без участия человеческого фактора.

В судостроении нам нет равных в части создания атомных ледоколов, да и в целом, в атомных и космических технологиях мы обладаем уникальными и ценными для всего мира компетенциями. Фотоника и лазеры – еще один наш конек, который сегодня позволяет нам быть технологически независимыми в металлообработке и в других направлениях, где активно используется лазер, в том числе в медицинских изделиях и медицинской технике. В состоятельности нашей фармацевтической отрасли после прохождения пандемии COVID-19 на своих лекарствах тоже не приходится сомневаться.

Вот в этих отраслях, которые я упомянул, или нам вообще нет равных, или мы входим в очень ограниченный «клуб лидеров». Самые яркие результаты работы отечественной промышленности планируем представить на выставке «Россия» (пройдет с 4 ноября 2023 по 12 апреля 2024 года на ВДНХ), на которой посетители смогут увидеть достижения промышленности, о которых нужно знать и которыми можно гордиться.

*– Тем не менее, порой нам приходится слышать нелицеприятные высказывания о слабостях нашей промышленности и экономики. Например, председатель Еврокомиссии Урсула фон дер Ляйен заявляла, что, якобы, в России выковыривают чипы из зарубежной бытовой техники и вставляют их в ракеты. Как к этому относиться, и насколько все это соответствует действительности?*

– Звучало это несколько странно, как минимум, потому что второй раз использовать чип, если говорить технологическим языком, в большинстве случаев просто невозможно. Зачастую, под аппаратуру проектируются отдельные микроэлектронные чипы, которые производятся непосредственно под заказчика. В бытовой электронике и технике используются

общедоступные чипы, которые производятся многими странами и, в первую очередь, дружественными. Если речь идет о вооружении и военной технике, то тут требования к микросхемам другие, они на порядки выше, чем для гражданской продукции, и такие технологии у нас свои собственные.

*– В прошлом году озвучивались планы выйти в мировые лидеры по производству высокочистого неона. Как с этим у нас обстоят дела?*

– Мы – одни из лидеров с точки зрения технологии производства высокочистых инертных газов: ксенона, криптона и неона. Наши технологии позволяют получать эти газы с лучшими показателями чистоты в мире. С учетом действующих производственных мощностей и проводимой модернизации, а также введенной в эксплуатацию установки в МГТУ им. Баумана текущие мощности по переработке неона позволяют достичь указанных целей. В настоящее время ведутся переговоры по заключению долгосрочных контрактов. Здесь у нас 100% технологическая независимость.

*– Также к вопросу о лидерстве, РФ активно осваивает Севморпуть. Недавно стало известно, что пересматриваются сроки и стоимость строительства головного атомного ледокола проекта 10510 «Россия»? С чем это связано?*

– Изначально проектируя и создавая такое головное судно, невозможно дать точные параметры по себестоимости и окончательной цене. Поэтому нет ничего сверхъестественного, тем более трагичного в пересмотре цены. Что касается сроков, они тоже были изначально ориентировочными. И по мере освоения самого рабочего проекта и выдачи этого проекта на производство на судостроительный комплекс «Звезда», будут формироваться и цена, и окончательные сроки сдачи объекта. Поэтому здесь все идет достаточно корректно в соответствии с изначально заложенными параметрами.

Сейчас проводится технико-экономическая экспертиза расчетов трудоемкости и цены строительства.

По результатам этой работы можно будет объективно говорить о каком-то пересмотре условий текущего контракта на строительство ледокола.

*– Мы также преуспеваем в производстве минеральных удобрений: их выпуск превышает внутренний спрос, тогда как на мировом рынке минудобрений – дефицит. Как мы планируем воспользоваться преимуществом, какие планы по развитию этой отрасли?*

– Да, действительно, за последние десять лет Россия увеличила производство на 40%, до 55 миллионов тонн, обеспечив треть от роста производства удобрений в мире (а это 15 миллионов тонн). Ежегодно растут объемы потребления внутри страны всех видов минеральных удобрений: и азотных, и фосфорных, и калийных, и сложных удобрений. Более того,

каждый год появляются новые формулы, которые адаптируются непосредственно под почву, и новые сельхозугодья, под которые формируются запросы с учетом кислотности и других особенностей почв. То же самое происходит по высокоточному и высокопроизводительному земледелию и за рубежом.

Поэтому мы растущим запросам давно были готовы и обеспечиваем поставку и на внутренний рынок, и на экспорт.

Прогнозируемый объем инвестиций в отрасль на предстоящие пять лет – 1,6 триллиона рублей, а при сохранении текущих мер поддержки он превысит два триллиона рублей. В результате производственные мощности удвоятся в сравнении с 2013 годом.

*– Будет ли Россия наращивать мощности для экспортных поставок удобрений и выходить на принципиально новые рынки? Какие?*

– Российские компании прорабатывают различные проекты с дружественными странами, например, есть совместное предприятие в Китае по производству смешанных удобрений. Вместе с тем, продолжает расширяться клиентская база на Ближнем Востоке, в Африке, Азии, Латинской Америке – способствуют этому обучение местных фермеров эффективным методикам внесения удобрений, а также разработка смесей, подходящих для конкретного региона.

Что касается увеличения объемов экспортных поставок, то мы готовы их наращивать. Мощности предприятий это сегодня позволяют. Особенно тех, кто своевременно подписал специальные инвестиционные контракты и занимается модернизацией. У нас есть утвержденные в рамках отраслевой стратегии планы по увеличению объемов производства широкой номенклатуры, поэтому мы постоянно занимаемся расширением рынков сбыта.

*– Сейчас много иностранных компаний в торговле и промышленности находятся в подвешенном состоянии по своей воле: не уходят и полноценно не остаются. Планирует ли Минпромторг принимать проактивные меры, чтобы поторопить их с принятием решения?*

– На российском рынке действительно еще остаются компании, которые пока не определились со своими дальнейшими планами. Их не так много, поскольку длительная приостановка работы вынуждает искать выходы из сложившейся ситуации.

Как показало время, зарубежные компании заинтересованы в продолжении своей деятельности на российском потребительском рынке – или в том, чтобы обеспечить условия для возвращения на наш рынок в будущем. Поэтому компании рассматривают различные варианты продолжения работы либо «временной» передачи активов: это может быть

продажа российских активов отечественным инвесторам, передача бизнеса местному менеджменту, смена вывески и ребрендинг, в отдельных случаях – продажа товаров через мультибрендовые магазины и маркетплейсы.

*– Продолжая тему потребительского рынка: есть в России бренды косметики и парфюма, способные по качеству заменить россиянам американские и европейские бренды?*

– Продукция отечественных производителей не уступает западной по качеству и активно реализуется внутри страны и за рубежом. За прошедший год наши компании успешно перестроились на новые схемы работы, подключили российских производителей сырья и упаковки, инвестировали дополнительные средства в разработку инновационных продуктов. У нас серьезный потенциал в импортозамещении парфюмерии и косметики.

*– Смогут ли отечественные парфюмерно-косметические компании закрыть потребность российского рынка?*

– В отрасли работают более 600 отечественных компаний – от микропредприятий до крупного бизнеса. И при этом у большинства производителей имеются свободные мощности, что позволяет в разы увеличить объем выпускаемой продукции во всех категориях и обеспечить потребителей всеми необходимыми товарами.

Буквально в прошлом месяце был утвержден отраслевой план мероприятий по импортозамещению в отраслях парфюмерно-косметической промышленности и бытовой химии с горизонтом планирования до 2026 года. В плане заложены мероприятия, обеспечивающие по некоторым позициям кратный рост доли потребления отечественной продукции.

*– Наше интервью начиналось с вопросов об отечественных самолетах, последний вопрос о них же, только игрушечных. Будет ли в России производиться линейка детских игрушек и конструкторов с МС-21 и SSJ, а также с российскими поездами и машинками «КАМАЗ», Lada?*

– Российские производители игрушек давно сотрудничают с производителями наших автомобилей, самолетов и поездов.

Очень важная задача – продвигать нашу отечественную высокотехнологичную продукцию, в том числе среди детской аудитории: не только знакомить ребят с ней, но и «заражать» энтузиазмом, давать возможность мечтать о том, чтобы самому разрабатывать и создавать технику.

Например, компания «Симбат» выпускает игрушечные машины Lada, а компания «Звезда» специализируется на выпуске моделей военной техники и самолетов. Фирмы-производители моделей для сборки и творчества уже многие годы продуктивно сотрудничают с авиационными КБ, выпуская широкую лицензионную линейку российской гражданской и военной

авиационной техники. Производители игрушек и моделей сейчас обращают более пристальное внимание на нашу промышленность. Так что, думаю, на полках детских магазинов в ближайшее время появится больше моделей нашей техники.

*Источник: ria.ru, 13.06.2023*

## В Сбере рассказали о способах импортозамещения в бизнесе

В 2022 году основная активность бизнеса была направлена на замещение иностранных контрагентов и производимой ими продукции, сказал заместитель председателя правления Сбербанка Анатолий Попов в интервью газете «Коммерсант. Деньги».

«За последнее время Сбербанк профинансировал большое количество подобных сделок. В качестве примеров сделок наших клиентов можно привести приобретение мощностей по производству упаковки или приобретение 25 тысяч контейнеров для замещения иностранных транспортных компаний», – сказал он.

По его словам, заявок на создание нового производства пока не очень много.

«Скорее всего, из-за сложности организации таких проектов и недавнего запуска соответствующих инструментов господдержки. Первую сделку по программе «Кластерная инвестиционная платформа» Сбербанк одобрил в конце апреля», – отметил Попов.

Также он рассказал о «Промышленной ипотеке», направленной на развитие промышленного производства.

«В середине мая с Минпромторгом России было подписано соглашение об увеличении на Сбербанк лимита субсидий, поэтому уже в ближайшее время объем кредитования бизнеса с нашей стороны вырастет по данной программе с 2 млрд до 12 млрд руб», – сказал Попов.

Он подчеркнул, что Сбербанк поддерживает инициативы Минэкономразвития по стимулированию проектов в отраслях, приоритетных для достижения технологического суверенитета и для структурной адаптации экономики.

«В середине апреля правительство России приняло постановление №603 о таксономии (классификации) приоритетных отраслей для поддержки со стороны государства. В июне-июле 2023 года ожидается выпуск соответствующей нормативной базы от Банка России по снижению риск-весов при кредитовании проектов в 13 отраслях», – сказал Попов.

Ранее Анатолий Попов рассказал о росте спроса на инвестиционные кредиты. По его словам, портфель инвестиционного кредитования Сбербанка в первом квартале 2023 года вырос на 6,5%.

*Источник: gazeta.ru, 15.06.2023*

## ПСБ поддержит развитие импортозамещения в Удмуртии

Председатель ПСБ Петр Фрадков и глава Удмуртии Александр Бречалов в ходе XXVI Петербургского международного экономического форума подписали двустороннее соглашение о сотрудничестве, которое предполагает взаимодействие и развитие отношений по вопросам импортозамещения на территории Удмуртии.

В частности, ПСБ обеспечит внедрение и реализацию специальных финансовых продуктов и инструментов, необходимых для создания и расширения импортозамещающих производств в республике. ПСБ также примет участие в инвестиционных проектах и программах, направленных на поддержку предпринимателей региона, занимающихся импортозамещением.

«Перед регионами и российскими производственными предприятиями сейчас стоят задачи создания и наращивания выпуска импортозамещающей продукции. ПСБ как универсальный кредитно-финансовый институт всесторонне помогает в достижении амбициозных задач по организации выпуска отечественной продукции. В рамках соглашения мы будем готовы предложить финансовые инструменты для локализации импортозамещающих производств в республике, что создаст дополнительные возможности для обеспечения финансирования в такие инвестпроекты», – прокомментировал Петр Фрадков.

«Удмуртия продолжает оставаться одним из лидеров в округе по уровню промышленного производства, в том числе за счет предприятий оборонно-промышленного комплекса, но при этом, что важно, доля гражданской продукции в ОПК республики не снижается. И у наших предприятий есть планы по дальнейшему наращиванию этого показателя, в первую очередь, за счет выпуска импортозамещающей продукции. Поэтому развитие совместных договоренностей с ПСБ даст нам возможность укрепить это направление работы, сделать более доступными меры поддержки и финансовые инструменты для предпринимателей республики», – сказал Александр Бречалов.

*Источник: vedomosti.ru, 15.06.2023*

## ЦБ в сентябре получит полномочия контролировать импортозамещение ПО и «железа» в банках

Банк России наделён полномочием по согласованию планов мероприятий кредитных и некредитных финансовых организаций по переходу на преимущественное использование российского программного обеспечения (ПО), отечественных радиоэлектронной продукции и телекоммуникационного оборудования, в том числе в составе программно-аппаратных комплексов, на принадлежащих им значимых объектах критической информационной инфраструктуры (КИИ), а также полномочием по контролю за соблюдением реализации указанных планов и осуществления закупок иностранного программного обеспечения и связанных с ним услуг.

Закон вступит в силу через 90 дней.

Напомним, правила использования ПО на объектах КИИ утверждены постановлением правительства в августе 2022 года. Документ, в частности, устанавливает, что на значимых объектах критической информационной инфраструктуры может использоваться только программное обеспечение, включенное в реестр российского или евразийского ПО.

В марте 2023 сообщалось, что за год перечень российского ПО для импортозамещения в КИИ увеличился на 100 позиций – до 430 решений.

*Источник: d-russia.ru, 14.06.2023*

## Большая часть крупного бизнеса в России отметила улучшение положения компаний

Более половины представителей российского крупного бизнеса за последние шесть месяцев почувствовали улучшение положения своих компаний, говорится в исследовании консалтинговой компании «Яков и партнеры» (бывшее российское подразделение McKinsey).

Исследование проводится каждые шесть месяцев среди руководителей компаний с оборотом более 5 млрд рублей. В июне «Яков и партнеры» опросили более 120 руководителей таких компаний. Среди опрошенных - организации из основных отраслей российской экономики, включая банковскую, ИТ и телеком, металлургию, нефтегазовую и горнодобывающую промышленность, розничную торговлю и электронную коммерцию, сельское хозяйство, химическую промышленность, машиностроение и энергетику.

«Более половины лидеров российского бизнеса отметили улучшение состояния их бизнеса за последние шесть месяцев. Количество

руководителей, отметивших ухудшение положения их компаний, сократилось по сравнению с результатами опроса в декабре 2022 года. Более 80% респондентов выразили уверенность в улучшении или сохранении текущего состояния в ближайшие полгода», – отмечается в исследовании.

При этом в июне только 16% опрошенных отметили, что ожидают ухудшения перспектив компании в ближайшие шесть месяцев (для сравнения в декабре этот показатель составлял 24%).

«С начала года субъективная оценка состояния компаний больше всего за последние шесть месяцев повысилась в горнодобывающей отрасли и металлургии (с 37% до 48%), а также группе отраслей по производству потребительских товаров, розничной торговли и электронной коммерции (с 46% до 78%). При этом компании химической отрасли отметили ухудшение ситуации (с 25% до 31%)», – отмечается в пресс-релизе к исследованию.

Основные приоритеты и искусственный интеллект

Если в декабре 2022 года приоритетами для бизнеса руководители называли сокращение затрат (40% опрошенных), адаптацию цепочек поставок (39%), рост выпуска продукции или услуг (27%), привлечение и удержание сотрудников и запуск новых инвестпроектов, то сейчас приоритет сменился на более позитивный. Так, например, наибольшее число опрошенных, 37%, считают важным привлечение и удержание сотрудников, выход на новые географические рынки (29%), запуск новых инвестпроектов (29%). Количество респондентов, которые в числе приоритетов называют адаптацию цепочек поставок, снизилось до 25%, а сокращение затрат и вовсе переместилось с первой на седьмую строчку приоритетов.

«С точки зрения перспектив, представители сектора технологий, ИТ и банков оказались наиболее оптимистичны в оценке своего будущего. Среди них в среднем улучшения ситуации ожидают от 68 до 80% респондентов. Это в целом отражает направление на импортозамещение в области технологий и IT», – отметила руководитель аналитического центра «Яков и партнеры» Влада Богданова.

Также респондентов спрашивали о будущей роли искусственного интеллекта для их компаний. «63% опрошенных отметили, что развитие искусственного интеллекта повлияет на их компании в горизонте одного года, эта доля оказалась еще выше среди лидеров банковского сектора, сектора технологий и ИТ, розничного бизнеса и производства потребительских товаров», – отметили в «Яков и партнеры».

*Источник tass.ru, 13.06.2023*

## «Мы вступили в эпоху импортозамещения 2.0

С момента, когда премьер Михаил Мишустин поручил сформировать индустриальные центры компетенций (ИЦК) для замещения зарубежных «отраслевых цифровых продуктов», прошел ровно год, и на конференции «Цифровая индустрия промышленной России» (ЦИПР-2023) был дан старт второму этапу работы центров. Что удалось сделать участникам ИЦК за год и каковы их дальнейшие планы, рассказывает президент Sitronics Group Николай Пожидаев.

*- В прошлом году ИТ-отрасль чувствовала себя очень плохо: было смятение и непонимание, что будет дальше. Поделитесь своим видением того, что сейчас происходит в IT-отрасли. Отошел ли рынок от шока?*

- Год назад ИТ-рынок находился в состоянии большой неопределенности, было непонятно, какой вектор развития выбрать. Сейчас российский ИТ-рынок стал больше ориентироваться на отечественную разработку, даже если продукция еще не готова полностью заменить иностранный аналог. Клиенты начали вкладывать деньги, давать время на доработку решений, появились также механизмы государственной поддержки, которые регламентируют процесс перехода на отечественный софт и «железо» и снимают риски с разработчиков и производителей.

Прошедший год дал новый импульс развитию и переформатированию ИТ-отрасли. Отечественный рынок программного обеспечения и «железа» начал развиваться сразу во всех направлениях. Компании не просто стали менять установленные у них ранее иностранные продукты, а озаботились внедрением российских промышленных и логистических информационных систем. Цифровизация на базе отечественных продуктов перезапустила ИТ-рынок. Мы можем говорить о том, что в конце прошлого – начале этого года стартовала эпоха импортозамещения 2.0.

В некоторых нишах бизнес отечественных компаний вырос кратно. Например, мы можем говорить о тех фирмах, которые связаны с построением инфраструктуры, т. е. производителях и поставщиках «железа». У разных заказчиков, начиная от телеком-операторов и заканчивая сельхозпредприятиями, потребность в установке оборудования высока потому, что им необходимо каждый день поддерживать свою ИТ-инфраструктуру и обеспечивать надежность работы внутренних систем. Впрочем, программные продукты также перезапустились или ушли в длинный цикл разработки. Но теперь это стало менее рисковой историей для разработчиков в том смысле, что государство создало меры поддержки и сегодня активно их реализует.

*- Что в последний год пользуется большим спросом в части «железа» и софта?*

- Заказчики больше всего запрашивали сервера и коммутацию, спрос на эти категории вырос в несколько раз. Но у нас главная сложность заключалась в том, что мы были крупными поставщиками иностранного программного обеспечения. Год у нас ушел, чтобы заместить выпавшую выручку на продукты собственной разработки. В 2022 г. мы произвели свои программно-аппаратные комплексы и вывели на рынок новые решения. К примеру, наша Платформа виртуализации класса Enterprise, увеличивающая эффективность использования серверных мощностей, внесена в реестр отечественного софта Минцифры, а серверы – в реестре российской радиоэлектронной продукции Минпромторга.

Однако надо сказать, что сложившая в прошлом году ситуация лишь подстегнула нас ускорить процесс разработки. Большинство продуктов, которые мы сейчас вывели на рынок, были задуманы несколько лет назад. Просто за последний год сильно уменьшилась конкуренция со стороны западных вендоров, а в ряде сегментов, например в морской логистике и космосе, мы оказались единственными владельцами уникальной экспертизы.

*- Вы сказали о том, что ускорился коммерческий запуск продуктов. За счет чего? Какие этапы выпали из процесса?*

- Существенно изменилась конкурентная ситуация. Сами иностранные вендоры сильно обновили ландшафт рынка. Например, автономным судовождением во всем мире занимаются три вендора. Как минимум один из них присутствовал до известных нам событий на российском рынке, но ушел. Тут мы остались без конкурентов. Если раньше продукт должен был проходить разработку, тестирование, выход на рынок, долгий этап маркетинга, поиск заказчиков и внедрение, то сейчас доля клиентов, которым не нужно объяснять, в чем ценность и преимущество российского продукта или решения, становится все весомее. То есть выпал длительный этап прогрева рынка, многие клиенты сами заинтересованы в поиске отечественных альтернатив. При этом заказчики по-прежнему при выборе уделяют большое внимание функциональности решений.

*- Если запрос на покупку серверов у заказчиков вырос в несколько раз, можете оценить, что будет происходить дальше, когда рост остановится или станет увеличиваться более сдержанными темпами?*

- Рынок будет расти, поскольку этому способствует продолжающийся тренд на импортозамещение. Во-первых, спрос на переход подстегнет законодательное предписание уходить в критической информационной инфраструктуре (КИИ) от иностранных решений. Во-вторых, топ-500 компаний имеют свои программы по цифровизации и им нужны серверы для

построения инфраструктуры. Также сохранится тренд на применение облачных решений.

*- Вы говорили, что планируете войти в топ-5 самых крупных ИТ-компаний России. Это было прописано у вас в стратегии. Прошлый год сломал планы многих компаний. Вы пересматривали свою стратегию из-за сложившейся ситуации?*

- Мы не пересматривали стратегию, задача войти в лидеры рынка не снималась. Мы работаем для того, чтобы развивать свой бизнес и иметь большую долю на российском ИТ-рынке. Изменения произошли только в продуктовой части: мы прицельнее сфокусировались на уже имеющихся продуктах и охватили больше отраслей. К примеру, раньше мы никогда не думали о банковском секторе, а сегодня видим развитие в финтехе в качестве серийных производителей аппаратно-программных решений для инфраструктуры.

*- Какое направление определяет вас сейчас?*

- Направление не изменилось. Мы ассоциируемся с компанией, которая умеет осуществить цифровую трансформацию для клиента. Мы в состоянии справиться с задачами, поставленными как частным, так и государственным заказчиком. Мы можем назвать себя цифровым партнером компаний. Причем понятие цифровизации достаточно широко трактуется нашими клиентами. Кто-то назовет диджитализацией переход на электронный документооборот, а кто-то – оцифровку основных бизнес-процессов. Мы можем делать и то, и то, хотя вторая задача нам ближе по духу. Мы занимаемся отраслевой цифровизацией: не чураемся электронного документооборота, но также готовы вести вендорские проекты с написанием ядер систем для управления бизнесом.

*- Вы участвуете в индустриальных центрах компетенций (ИЦК). С кем вы сотрудничаете и по каким направлениям? Какие итоги можете подвести по первому году работы ИЦК?*

- Один из наших проектов в рамках ИЦК «Морской и речной транспорт» – это система управления движением судов (СУДС). На ЦИПР-2023 мы подписали контракт с «Росморпортом» на оснащение СУДС морского порта Сочи. Наша разработка уже внесена в реестр российского ПО, и как раз внедрение продукта позволит обеспечить работоспособность системы, относящейся к объектам критической информационной инфраструктуры.

Второй проект, который мы реализуем в рамках ИЦК, – «Спутниковая связь». Это сервисы для освоения Северного морского пути, а также развития судоходства на водных транспортных коридорах. Сейчас мы работаем над выполнением планов, двигаемся к заключению контрактов. У нас уже есть

ряд предложений, например, от Росрыболовства, но пока деталей назвать не могу.

*- Вы видите в инструменте ИЦК перспективы?*

- Да, они работают. Хотя мерам только год, но они стали инструментом, который придал импульс переходу на отечественные технические решения в ключевых отраслях экономики. Фактически ИЦК были объявлены на прошлом ЦИПР, и сразу же стартовала активная работа. В этом году на транспортной сессии конференции я увидел четыре транспортных ИЦК, которые реализовали проекты буквально за год.

*- Есть ли заказчики, которых вы или государство готовы субсидировать ввиду капиталоемкости ваших продуктов?*

- У нас существуют разные коммерческие подходы. Да, мы работаем по сервисной модели, сами закладываем капитальные затраты в то, чтобы клиент получил уже готовый сервис. Мы освобождаем наших заказчиков от огромных трат на приобретение полноценного решения и готовы предложить сервисный контракт на срок от трех до пяти лет. Например, решения с видеоаналитикой мы реализуем по сервисной модели и постоянно докручиваем наши разработки. А вот с производимыми нами электросудами пока нет сервисных внедрений, как правило, клиенты находят деньги на их покупку самостоятельно. Но если такая потребность возникнет, то мы сможем ее удовлетворить. Есть случаи, когда клиенты самостоятельно получают меры поддержки на покупку решений.

В целом в своей работе мы фокусируемся на запрос рынка, потому что являемна 100 % коммерческой организацией. Мы идем туда, где мы нужны и хороши, где уже являемся лидерами или понимаем, что станем ведущими игроками не только по объему рынка, но и по качеству продукта. Новые ниши у нас появляются только тогда, когда мы видим в нашем портфеле синергию с уже имеющимися решениями.

*- Говоря о новых направлениях, вы упоминали о том, что видите потенциал в развитии ERP-систем (Enterprise resource planning – системы для планирования ресурсов предприятий). На каком этапе вы находитесь сейчас?*

- ERP-системы – это одно из тех направлений, в которых продукт быстро не появится. Сейчас мы на этапе разработки: сформировали команду, которая собирает данные по отраслям, чтобы делать кастомное решение с учетом специфики направлений. Наши сотрудники сейчас думают над тем, как интегрировать продукт в бизнес-процессы, а также наполнить содержанием. Нам кажется, что в перспективе пяти лет мы сможем сделать готовое решение и предложить рынку.

*- Вы недавно представили модульные ЦОД (центры обработки данных) с 60-ю % отечественного оборудования. Что в них российского?*

- Мы создали модульный ЦОД «под ключ», осуществляем полный комплекс услуг по его созданию, в том числе на российском оборудовании. Мы разработали решения, которые позволяют обеспечить высокую долю отечественных изделий в составе ЦОД. Конфигурация всегда подбирается под конкретную задачу. Каждое отечественное решение мы самостоятельно испытываем, прежде чем предложить заказчикам, выезжаем на производство и оцениваем качество продукции. Активно работаем над снижением зависимости от импортных составляющих: разработали собственную климатическую систему косвенного адиабатического охлаждения и систему интеллектуального шинопровода. Можем использовать в наших модульных ЦОД с предустановленной ИТ-инфраструктурой серверы российского производства из реестра радиоэлектронной продукции, систему виртуализации и т. д.

*- Сервер ваш?*

- Да, конечно.

*- Вы готовы строить ЦОД полностью из отечественных компонентов?*

- Мы готовы реализовать проект, если такая задача стоит у клиента. Но, как правило, заказчикам нужно внедрить облачное решение и обеспечить надежность хранения данных. Им не так важно, какие серверы будут для этого использоваться. Если же компании нужен собственный дата-центр, то тут задача гораздо масштабнее, но мы готовы удовлетворить и этот запрос.

*- Спрос на модульные ЦОД в последнее время вырос?*

- Да, вырос, раньше это были единичные истории. Наше продвижение как раз и связано с тем, что мы видим спрос. В первую очередь со стороны телеком-операторов, которые уже работают с большими ЦОД. Сотовые компании не просто обеспечивают связь, а предлагают цифровые сервисы в составе экосистем (видео- и музыкальные сервисы, игры и проч.). Кроме того, мы видим, как растет абонентская база за счет устройств интернета вещей. Для всего, что требует минимальных задержек и высокой скорости, нужны модульные ЦОД. Они позволяют вести обработку данных в непосредственной близости от абонента, а данные для хранения передавать уже в большие ЦОД.

*- Это телеком?*

- Не только. Есть даже сельхозпроизводители, которые осваивают новые площадки. К примеру, при переезде из Западной Сибири в Восточную Сибирь компании заходят в чистое поле, им нужно обеспечить

локализованную обработку и хранение данных, тогда они прибегают к нашей помощи.

Модульный ЦОД – это решение, которое позволяет очень быстро и достаточно дешево развернуть инфраструктуру. Если мы говорим о стандартном ЦОД, то это длительный и затратный процесс, когда нужно построить капитальное здание на шесть этажей, оборудовать его, подвести коммуникации. Модульный ЦОД можно оперативно погрузить и привезти в нужное место. По сути, это быстрое решение той же задачи.

*- В ближайшее время должна быть утверждена стратегия развития отрасли связи в период с 2024 по 2035 г. Насколько нам известно, вы также участвуете в разработке документа. На что, на ваш взгляд, будет сделан упор в ближайшие десять лет?*

- Будут развиваться два направления. Первое – внедрение новых стандартов связи (5G и 6G), скорее всего, за счет увеличения количества базовых станций. Второе – сопряжение сотовой и спутниковой связи. Пока это достаточно капиталоемкие истории, но технически выполнимые уже сейчас. Потребителями могут выступать логистические компании и промышленные предприятия. На любом месторождении стоит множество датчиков, которые должны обеспечивать передачу данных, то же самое с учетом грузов при транспортировке в труднодоступные места. Для этого нужен интернет вещей из космоса, и скоро он появится.

*Источник: vedomosti.ru, 13.06.2023*

## НПО «Российские телекоммуникационные технологии» запустило производственную линию по выпуску телекоммуникационного оборудования

НПО «Российские телекоммуникационные технологии» 14 июня в Санкт-Петербурге запустило производственную линии по выпуску телеком-оборудования. Новый промышленный кластер создан на мощностях предприятия «Авангард» в рамках программы импортозамещения в сфере телекоммуникаций и связи Российской Федерации.

НПО «Российские телекоммуникационные технологии» является совместным предприятием «Ростелекома», ГК «Авангард» и ООО «Кьютек». Предприятие разместилось на площади почти 2 тыс. квадратных метров. Основное технологическое оборудование для производственной линии изготовили ведущие поставщики отрасли. Созданная техническая база позволяет выпускать более миллиона единиц телекоммуникационного

оборудования в год, в том числе IP-видеокамеры, роутеры, коммутаторы, маршрутизаторы и другое оборудование для оказания телеком-сервисов.

В открытии производства приняли участие представители федеральных и региональных органов власти, руководство «Ростелекома» и «Авангарда». В присутствии гостей были запущены линии по изготовлению печатных плат и сборке оборудования.

Производство позволит «Ростелекому» удовлетворить потребности по обеспечению устойчивой работы цифровой инфраструктуры. В перспективе компания намерена масштабировать мощности и увеличить объем выпускаемого оборудования, предоставляя рынку конкурентные решения.

«Открытие новой производственной линии еще раз подчеркивает высокий уровень развития телеком-индустрии в нашей стране и курс на импортозамещение. Спрос на изделия отечественного производства в текущих условиях санкционного давления велик, как никогда. И главная задача для всех нас – обеспечить высокое качество продукции и предоставляемых услуг при сохранении доступных цен для потребителей. Это важно сейчас, когда западные компании официально ушли с российского рынка и перестали оказывать техническую поддержку по телеком-оборудованию и ПО. Благодаря появлению таких предприятий нам удастся занять освободившиеся ниши, а уровень импортозамещения в отрасли будет неизменно повышаться, что соответствует целям стратегии развития связи в России», – отметил заместитель председателя Правительства РФ Дмитрий Чернышенко.

«Линия производства плат и сборки телекоммуникационного оборудования – важный этап развития нашей компании, к которому мы начали готовиться задолго до ограничения доступа к западным технологиям. Для этого нам пришлось решить множество сложнейших задач с тем, чтобы обеспечить выпуск российской продукции нужного качества и в достаточном объеме. Сегодня производственная линия официально запущена и приступает к выпуску так нужного нам оборудования. Уверен, что продукция, созданная здесь, будет востребована не только «Ростелекомом», но и другими операторами», – сказал президент «Ростелекома» Михаил Осеевский.

*Источник: comnews.ru, 14.06.2023*

## Импортозамещение: архитектурное стекло стало российским

Компания «Модерн Гласс» запустила в Челябинске первое отечественное производство архитектурных сверхбольших стеклопакетов длиной до 12 метров (формат суперджамбо). Их используют для остекления фасадов зданий и оформления интерьеров общественных зон. К тому же такой формат позволяет в несколько раз увеличить энергоэффективность стеклопакетов по сравнению с обычными.

К концу 2024 года объем производства достигнет 3,8 тыс. тонн в год, что позволит заместить до 90% импорта крупноформатных стеклопакетов и стеклоизделий строительного назначения.

В проект вложено 2,2 млрд рублей, из которых 1,58 млрд в виде льготного займа предоставил Фонд развития промышленности.

*Источник: expert.ru,12.06.2023*

## Технологический прорыв: что показали на всероссийском промышленном форуме в Челябинске

Будущее промышленности всей страны на минувшей неделе обсуждалось в Челябинске. В областном центре прошел второй Всероссийский форум «От импортозамещения к технологическому суверенитету». На одной площадке снова встретились эксперты ключевых отраслей экономики из 30-ти регионов России.

Выставка импортозамещающих достижений – здесь участники форума могут не только рассказать, но и показать, на что способны: от алюминиевой банки до большой техники – ее, кстати, демонстрируют на улице.

Вот «Нива» с треугольными колесами – Уральский ратрак или мини-версия трактора для формирования лыжных трасс. Такой теперь собирают в Челябинске взамен импортной техники.

А это – изобретение местных тракторостроителей – минный трал, управляется дистанционно. Он уже разминировал объекты в ДНР. Опыт эксплуатации признан удачным. Неподалеку – собранная на Урале карета скорой помощи усиленной проходимости.

«Данное сиденье – оно поворотное, то есть при необходимости его можно развернуть, и здесь появится дополнительное место для перевозки чего угодно».

Звезда выставки – усовершенствованный арктический автобус. Совместный инновационный проект отечественных ученых и миасских машиностроителей. Сегодня его впервые демонстрируют

публике. Этот гигант сможет перевозить людей в условиях Крайнего Севера – при температурах до -50 градусов. И при этом благодаря специальным шинам не проваливаться в снег.

В шатре неподалеку разработки размером поменьше. Вот челябинский завод «Электромашина» демонстрирует станцию электрозаправки. Их производство уже налажено. Рядом – импортозамещение в медицине, точнее, в стоматологии – отечественные импланты. На этом стенде – мотосерф местного производства – что-то вроде гибрида гидроцикла и доски для серфинга. В Челябинске собрали уже десяток таких, не имеющих аналогов в России.

«Представлены на выставке новые разработки, новые предложения и интерес к этому большой. Ребята все, кто презентовал свои новые разработки, с горящими глазами и у них есть интерес, и наука наша рядом – и это по-настоящему здорово», – уверен губернатор Челябинской области Алексей Текслер.

А вот прототип двигателя для возвращаемой ракеты от ученых ЮУрГУ. Утверждают – даже у Илона Маска такого нет.

«В этом году планируем новые огневые испытания с новыми материалами, и чтобы сам режим огневых испытаний был более длительным», – рассказывает ректор ЮУрГУ Александр Вагнер.

Южный Урал производит практически все: от гайки до ракеты, отмечают гости форума. Здесь кажется – технологический суверенитет, то есть независимость от западной продукции – уже совсем близко. Эта фраза в этом году, кстати, вынесена в название форума.

«Форум получил название «От импортозамещению к технологическому суверенитету». Это отражает тот переход, который вся наша страна сделала за год, то есть мы стараемся не только импортозамещаться, но и импортоопережать, как сейчас принято говорить. И действительно, по количеству участников видно, что площадка востребована. Вот буквально рядом со мной идет биржа промышленной кооперации, также в течение двух дней будет идти большое количество круглых столов, на которых и бизнес, и власть, и Фонд развития совместно обсудят то, в каких формах мы можем быть друг другу полезны», – отмечает заместитель губернатора Челябинской области Иван Куцевляк.

Биржа промышленной кооперации – это такая площадка, где предприниматели могут найти бизнес-партнеров, за один день проведя сразу десяток переговоров. И здесь же, глядя глаза в глаза, обсудить все условия сотрудничества, суммы и заключить контракты.

«Что бы ни говорили информационные ресурсы, каталоги, еще что-то, но важно, когда есть живое общение, контакт. И на своем управленческом

опыты много примеров имею, когда предприятия работают на одной улице, через дорогу, и вроде бы руководители друг друга знают, а потом на такой площадке встречаются – и у них совершенно новые горизонты в их развитии появляются, форум именно этим и ценен», – считает полномочный представитель Президента в УрФО Владимир Якушев.

«11 регионов, свыше 300 переговоров, выставлено заявок на миллиард рублей, свыше 60% участников сказали, что они нашли друг друга и готовы подписаться», – уточняет директор Фонда развития промышленности Челябинской области Сергей Казаков.

Такие результаты неудивительны – больше тысячи участников съехались на форум со всей страны, еще несколько сотен подключились к дискуссиям онлайн. Вот подписывают два важных соглашения о сотрудничестве между областным Фондом развития промышленности и Федеральным агентством по технологическому развитию и с координатором проекта «Выбирай свое». Направлены соглашения на достижение общей глобальной цели – усилить промышленное производство, повысить конкурентоспособность региональной продукции и в итоге прийти к технологическому суверенитету всей страны. Хотя уже сегодня в Челябинской области готовы поделиться статистикой – цифры роста импортозамещающего промпроизводства радуют.

«По данным Росстатистики, индекс промышленного производства в апреле этого года по сравнению с апрелем прошлого превысил 7% – это, право, очень хороший показатель. Растет транспортное машиностроение, электротехническая продукция, то есть растет то, что в общем-то и будет составлять базу для того самого технологического суверенитета», – говорит министр промышленности, новых технологий и природных ресурсов Челябинской области Павел Рыжий.

А форум – это еще один мощный толчок к развитию и росту такого производства. Проводить мероприятие организаторы пообещали и в будущем.

*Источник: cheltv.ru, 11.06.2023*

## Девять лет импортозамещения пока дали скромные результаты

Предприятия РФ сохраняют высокую зависимость от импортного оборудования, несмотря на декларируемую политику импортозамещения. Промышленности потребуется около 10 лет для сокращения доли иностранного оборудования и комплектующих. Полный отказ от

иностранной техники возможен только для 10% промпредприятий, считают в Центре конъюнктурных исследований Высшей школы экономики (ВШЭ).

«Удалось заместить электронные блоки управления (занимают основную часть электронной архитектуры в автомобиле), частично заменены датчики, разъемы жгутовой продукции, жгутовая продукция», – заявил замглавы Минпромторга Василий Шпак.

Он напомнил, что крупные зарубежные производители электронных блоков управления для автомобильной промышленности прекратили поставки в Россию. «В марте 2022 года совместно с автопроизводителями и производителями радиоэлектроники было принято решение о переходе на санкционно-стойкие электронные блоки управления и унификации базовых радиоэлектронных компонентов с последующим использованием российских компонентов», – сообщил чиновник.

Возможности для вытеснения импортной продукции существенно различаются по отраслям отечественной промышленности. Только у половины российских промышленных предприятий есть потенциал для самостоятельного выпуска импортозамещающей продукции, показывают опросы руководителей промпредприятий в 30 субъектах РФ. Выше других оценивают свой потенциал в выпуске импортозамещающей продукции производители лекарств и медпрепаравтов: каждый второй руководитель этой отрасли определяет возможности замены импорта как высокие и каждый третий – как средние. «В топе рейтинга (потенциала импортозамещения. – «НГ») находятся также производители машин и оборудования, не включенных в другие группировки (40%), производители электрического оборудования (35%), резиновых и пластмассовых изделий (34%), автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов (33%), текстиля (32%), а также компьютеров, электронных и оптических изделий (30%)», – перечисляют в ВШЭ.

Среди производителей напитков, продуктов питания или одежды только каждый четвертый заявляет, что способен выпускать замещающую импорт продукцию. Среди производителей мебели, кожи и кожаных изделий, обработки древесины таких уже менее 20%.

Оценки промышленности также свидетельствуют и о высокой потребности российских предприятий в новом отечественном оборудовании, не уступающем по качеству зарубежным аналогам. Так, девять из десяти опрошенных компаний заявляют о высокой и средней потребности в российском оборудовании, сопоставимым по качеству с зарубежным. Причем наибольшую потребность в новом конкурентоспособном отечественном оборудовании транслируют добывающие предприятия. «Это

85% организаций по добыче угля и 84% организаций, предоставляющих услуги в области добычи полезных ископаемых», – замечают исследователи.

Среди предприятий обрабатывающей промышленности наибольший спрос на замену импорта отмечен на предприятиях по производству текстильных изделий (61%), химических веществ и химических продуктов (56%), пищевых продуктов (55%) и одежды (54%), а также лекарственных средств и материалов (50%).

Несмотря на высокую потребность в импортозамещающем отечественном оборудовании, только каждое четвертое предприятие в РФ сообщает, что имеет доступ к таким поставкам. В отраслевом разрезе абсолютными лидерами по наличию нового отечественного оборудования, которое не уступает по качеству зарубежным аналогам, являются предприятия по добыче нефти и природного газа. Но в других секторах промышленности ситуация значительно хуже. Так, у предприятий по добыче руды вообще нет никакого нового отечественного оборудования, сравнимого с зарубежным. В большинстве предприятий по производству мебели, обработки древесины и в производстве лекарственных препаратов заявляют об отсутствии качественных российских альтернатив иностранному оборудованию – так говорят 90% руководителей этого сектора.

За последние пять лет новое отечественное и зарубежное оборудование появлялось на предприятиях практически с одинаковой скоростью. Некоторые российские промпредприятия закупали импортное оборудование на вторичном рынке.

Несмотря на декларируемую общую политику импортозамещения, на некоторых предприятиях доля иностранного оборудования не сокращалась, а увеличивалась. Увеличение доли нового импортного оборудования происходило в обрабатывающем сегменте на предприятиях по производству лекарственных средств и материалов, резиновых и пластмассовых изделий, а также машин и оборудования. Треть предприятий в этих отраслях при закупках отдавали предпочтение не отечественному, а зарубежному оборудованию. Наиболее активные закупки оборудования на вторичном рынке имели место на предприятиях по добыче угля и прочих полезных ископаемых, а также производству бумаги и мебели.

В целом нет сомнений в том, что российская промышленность сохраняет высокую зависимость от импортного оборудования. Так, 65% руководителей промпредприятий говорят о том, что их компании сохраняют высокую зависимость от внешних поставок.

В отраслевом разрезе о высокой зависимости от импорта говорят руководители предприятий по добыче угля (36%), полиграфических

производств (40%), текстильной промышленности (39%), одежды (35%), деревообработки (35%).

При этом отказаться от импортных комплектующих предприятия могут зачастую лишь частично. Так, 60% руководителей предполагают, что в течение одного-трех лет смогут частично не использовать зарубежное оборудование, комплектующие, технологии, сырье. Менее 10% утверждают, что на их предприятиях можно полностью отказаться от импортных поставок. В обрабатывающих отраслях 39% руководителей считают невозможным отказ от импортных поставок оборудования и комплектующих.

Впрочем, многие чиновники признают, что полное импортозамещение невозможно и к этому даже не нужно стремиться. Так, глава Минпромторга Денис Мантуров заявлял, что не считает политику импортозамещения в РФ неэффективной. «У нас никогда не было планов заместить импорт на 100% – я считаю, это просто неразумно и на сегодняшний день. Даже в сложившейся ситуации, когда западные страны отказываются поставлять свои агрегаты, комплектующие, материалы и сырье. Есть вторая половина мира, которая готова это делать», – рассуждал он. По словам чиновника, импортозаместить все в одночасье – это, во-первых, достаточно дорого, а во-вторых, такой подход не даст положительного экономического эффекта. Мантуров заявлял, что на 100% нужно импортозамещаться в отраслях, касающихся национальной безопасности.

Однако невозможность замены иностранного оборудования – это важный фактор даже для стратегических или критически важных производств.

Министр промышленности и торговли Хабаровского края Евгений Романов сообщил, что в этом году будет выпущено всего шесть самолетов Superjet-100 из-за отказа поставки импортного оборудования. Планировалось к выпуску 19 бортов. «Невозможно добиться импортозамещения по всей экономике в целом. Опыт показывает, что успеха добивались только те программы импортозамещения, которые имели узкую отраслевую направленность и опирались на хороший внутренний потенциал. В каждой из этих отраслей уменьшать зависимость от импорта можно и нужно. Однако надо отдавать себе отчет, что если в фармацевтике уменьшение зависимости будет означать появление российских аналогов импортных лекарств, то в самолетостроении или машиностроении снижение зависимости от импорта будет означать, что доля импортных компонентов в конкретном станке или самолете снизится, допустим, до 20%. Но оставшиеся 20% все равно сделают невозможным производство только внутри России», – отмечает профессор Финансового университета Сергей Богачев. По мнению эксперта, компании,

ориентирующиеся только на российский рынок, по эффективности никогда не превзойдут мировые корпорации, чей рынок будет в разы больше. Экономист подчеркивает: отечественные аналоги импортных товаров не смогут конкурировать с ними ни по цене, ни и по качеству. «Современное производство будет эффективным тогда, когда оно будет обслуживать весомую долю населения планеты», – рассуждает профессор. Финансовые и налоговые методы стимулирования импортозамещения он считает неэффективными. «Эффект от их применения скажется через полгода-год, а уже через два-три года опять сойдет на нет», – считает Богачев. За время существования госпрограммы импортозамещения она привела к сокращению доли импортной продукции на внутреннем рынке по промышленным товарам с 49% в 2014 году до примерно 40% к 2020 году. До сих пор по многим направлениям зависимость от импорта является критической.

Гендиректор группы компаний «Далини» Руслан Нигматулин считает, что одна из сложностей импортозамещения – нехватка «дешевых» денег на модернизацию существующих и открытие новых производств. «Бизнес закредитован, банкам нужно залоговое имущество, которого у предприятий часто просто нет. Все проекты по импортозамещению дорогостоящие. Речь идет не о 50 и не о 100 млн руб. Чтобы заместить высококачественный продукт, надо вложить в производство не менее 500 млн руб.», – рассуждает он. Кроме того, продолжает эксперт, предприниматели не рискуют запускать импортозамещающие производства, не имея гарантии сбыта, зато имея конкурентов в виде китайских компаний. Ахиллесовой пятой импортозамещения является низкая доля отечественного станкостроения, продолжает Нигматулин. «И хотя за последние годы доля российских станков выросла до 30%, к 2050 году планируется достигнуть показателя только в 50%. Оставшуюся же часть будет покрывать импорт», – напоминает экономист.

Член генсовета «Деловой России» Игорь Силин также сомневается в возможности для отечественных предприятий заместить иностранные комплектующие. «В производстве промышленной металлической мебели и системах хранения мы пока точно не сможем отказаться от иностранных станков. А ряд станков не имеют аналогов даже в Китае. И вряд ли такие альтернативы появятся. Для производства таких станков помимо самой технологии и программного обеспечения требуется много комплектующих, которые в России тоже пока не производятся. Но без них отрасли, связанные с металлообработкой тонкого листа, не смогут выпускать свою продукцию по импортозамещению. Получается замкнутый круг», – объясняет Силин.

Основная сложность при импортозамещении заключается в том, что во многих производственных отраслях Россия сильно отстала от западных

стран, особенно в части высокотехнологического и промышленного оборудования, замечает аналитик Freedom Finance Global Владимир Чернов. «Большая часть технологических процессов базируется на том, чтобы делегировать часть работы иностранным партнерам. Это работающий принцип в условиях открытых рынков и совсем нежизнеспособный – в текущих условиях. Ставка на внутренний рынок себя обязательно оправдает, но для этого может понадобиться около пять-восемь лет», – отмечают аналитики компании «Альфа-Капитал».

*Источник: ng.ru, 08.06.2023*

## ВЫСТАВКИ, КОНФЕРЕНЦИИ

### СберТех расскажет о сценариях импортозамещения ПО на CNews Forum

Директор по развитию цифровой облачной платформы Platform V СберТеха Матвей Ульянычев выступит на конференции CNews Forum, которая пройдет 20 июня 2023 года в Москве. Он покажет сценарии импортозамещения ПО на примере проектов с использованием продуктов Platform V.

В ходе выступления Матвей Ульянычев расскажет, как импортозаместить:

- виртуализацию и контейнеризацию на базе облачной платформы Hybrid от Cloud.ru;
- корпоративную сервисную шину с помощью комплекса продуктов для интеграции Platform V Synapse;
- системы управления базами данных на примере применения СУБД корпоративного уровня Platform VPangolin;
- шлюз безопасности посредством перехода на Platform V SOWA;
- производственный конвейер благодаря семейству продуктов Platform V Works;
- решения для управления доступом с использованием набора инструментов Platform V IAM.

Продукты платформы полностью закрывают потребности ИТ на уровне технологического ПО и позволяют быстро и эффективно создавать информационные системы, прикладные продукты и приложения любого масштаба и сложности. В составе Platform V более 70 программных продуктов, из которых можно быстро собрать необходимую

функциональность на замену решению ушедшего с российского рынка вендора.

Цифровая трансформация на базе Platform V позволяет сократить время вывода продуктов и обновлений на рынок, снизить расходы и оптимизировать процесс разработки.

*Источник: www.cnews.ru, 13.06.2023*

## ПОРУЧЕНИЯ ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В настоящее время 70 поручений, в т.ч. одно поручение 2023 года:

**Пр-562, п.1г)-3**

Правительству Российской Федерации:

Обеспечить актуализацию Стратегии развития лесного комплекса Российской Федерации до 2030 года, обратив особое внимание на необходимость:

импортозамещения в сфере лесной промышленности с учетом текущих и перспективных потребностей.

Доклад – до 31 марта 2024 г.;

Ответственный Мишустин Михаил Владимирович.

http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/70764#assignment-15.

Опубликовано 02.03.2023

*Источник: kremlin.ru*