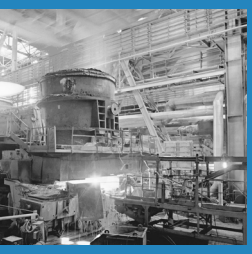
ИСИ
Экспертный институт социальных исследований

ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ



ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ

МОСКВА · 2022

ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ

Отразятся ли санкции на доступности продукции электротехнической отрасли? Нужная ли отрасли дополнительная государственная помощь? Какие решения нужно принимать в ближайшее время, чтобы устранить накапливающиеся риски? Какую стратегию развития видит отрасль?

ЭИСИ поговорил с руководителями отраслевых союзов и экспертами в электротехнической отрасли и получил развернутые ответы о сложностях, трендах и перспективах этой сфере.

Тренды:

- электротехническая отрасль столкнулась с теми же проблемами, что и другие отрасли: санкционные ограничения на платежи в иностранной валюте, поставки материалов, сырья, комплектующих; сокращение спроса на продукцию; увеличение затрат на логистику; проблемы с обслуживанием оборудования;
- меры по стабилизации цен оказывают положительное влияние на отрасль;
- отрасль расширяет контакты с потенциальными поставщиками оборудования из России и дружественных стран;
- со стороны предприятий электротехнической отрасли сформировался запрос на достижение технологического суверенитета отрасли.

Риски и проблемы:

- отмечается отдельная несогласованность государственной таможенной политики с целями развития внутреннего производства. Решение: создание площадки для проведения открытых консультаций между стейкхолдерами по вопросам изменений в подходах к государственному регулированию поставок электротехнической продукции на российский рынок;
- дальнейшее сокращение спроса на продукцию. Решение: актуализация работы по государственным программам;
- обострение конкуренции с производителями из Китая. Решение: принятие актуальной долгосрочной стратегии развития электротехнической отрасли России.

Возможности:

- в среднесрочной перспективе ожидается значительный рост внутреннего спроса на отечественную продукцию электротехнической отрасли.

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ:

Председатель Правления Российского союза предприятий холодильной промышленности Ю.Н. Дубровин: Первые результаты по предложенным государством финансовым мерам станут известны в июне. Предприятия отрасли пока работают над получением льготного кредитования и субсидий по процентной ставке. Налоговая инспекция сократила число запросов для проверки деятельности. Банки стали более активно предлагать свои услуги. Упрощение процедур подтверждения соответствия техническим регламентам для альтернативного оборудования 84–85 групп Товарной Номенклатуры ВЭД, производимого в России и дружественных странах, позволяет не останавливать ранее начатые проекты и создать потенциал для старта новых проектов.

Со стороны предприятий холодильного машиностроения сформировался запрос на достижение технологического суверенитета отрасли. Идет диалог между производителями и государством о создании производств комплектующих, для которых потребуются миллиардные инвестиции и многолетняя работа технических специалистов и инженеров. На сегодняшний день такого размера субсидии не предусмотрены, а программы льготного кредитования только на стадии разработки. Хочется верить, что соответствующие программы и меры поддержки производственных предприятий будут разработаны и внедрены до середины 2022 года.

Президент Международной Ассоциации «Электрокабель» М.В. Третьяков: Главное, что может сделать государство – стимулировать платежеспособный спрос. Кроме этого, отмечу меры по дерегулированию и снижению административной нагрузки на бизнес. Также потребуются меры по поддержке производственных площадок по импортозамещению комплектующих и оборудования. Сегодня мы прорабатываем возможности государства по влиянию на химическую промышленность – в ней мы должны наверстывать производство изоляционных материалов.

Важно, что у нас есть путь, на котором мы регулярно будем сталкиваться с массой вопросов, и государство – на нашей стороне, государство готово быть гибким и быстро принимать важные решения.

ПОЛНЫЕ ТЕКСТЫ ИНТЕРВЬЮ

ИНТЕРВЬЮ С ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ ПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКОГО СОЮЗА ПРЕДПРИЯТИЙ ХОЛОДИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Ю.Н.ДУБРОВИНЫМ

Российский союз предприятий холодильной промышленности (Россоюзхолодпром) учрежден в 2003 году и в настоящее время является основным общественным объединением предприятий холодильной отрасли. Россоюзхолодпром является членом Общероссийского отраслевого объединения работодателей «Союз машиностроителей России», Почетным членом Торгово-промышленной палаты РФ, входит в Ассоциацию отраслевых союзов АПК АССАГРОС, тесно взаимодействует с отраслевыми общественными объединениями. В состав Союза входит более 70 организаций.

ЭИСИ: Уважаемый Юрий Николаевич! С какими трудностями столкнулись предприятия холодильного машиностроения и как они сегодня с ними справляются?

Ю.Н.Дубровин: С введением санкций против России предприятия холодильного машиностроения столкнулись с проблемами сокращения спроса на продукцию и уменьшением возможностей ее производства. Поставщики из недружественных стран массово аннулируют ранее заключенные и даже предоплаченные контракты. Новые сделки не заключаются. Около 80% высокотехнологичного и энергоэффективного оборудования, применяемого в холодильной промышленности, поставлялось из Европы и не имеет полноценных аналогов, производимых на территории Российской Федерации, стран ЕАЭС, Китая, Таиланда, Индии. В частности, к такому оборудованию относятся:

- компрессоры винтовые / спиральные / поршневые холодильные для сжатия хладагентов: аммиак, диоксид углерода, фреонов;
- теплообменные аппараты полусварные пластинчатые / кожухопластинчатые (испарители, конденсаторы, перегреватели и переохладители хладагента);

- линейная трубопроводная арматура: запорные вентили, фильтры, обратные клапаны, соленоидные клапаны, автоматические регуляторы давления, моторные и газоприводные клапаны, предохранительные клапаны;
- электронные свободно-программируемые контроллеры;
- датчики давления и температуры.

К дополнительным сложностям можно отнести: техническое обслуживание ранее поставленного европейского производственного оборудования из-за проблем с поставкой запасных частей; сокращение количества европейских компаний, занимающихся доставкой оборудования и материалов в Россию; удлинение маршрутов следования грузов; растущие расходы на транспортно-логистические услуги; сокращение количества морских перевозчиков из Китая в Россию; осложнение прохождения платежей через американские банки-корреспонденты.

Предприятия холодильного машиностроения пытаются любыми способами доставить ранее заказанное или аналогичное оборудование. Они также ищут альтернативных производителей в России и дружественных странах. Однако сертификация нового импортного оборудования длительна и дорога. Из-за локдауна китайские заводы сейчас в простое, а предлагаемые ими отпускные цены на комплектующие из складских запасов значительно превышают среднерыночные.

ЭИСИ: Какая поддержка государства помогает предприятиям преодолевать трудности и какой от нее достигается эффект?

Ю.Н. Дубровин: Первые результаты по предложенным государством финансовым мерам станут известны в июне. Предприятия отрасли пока работают над получением льготного кредитования и субсидий по процентной ставке. Налоговая инспекция сократила число запросов для проверки деятельности. Банки стали более активно предлагать свои услуги. Упрощение процедур подтверждения соответствия техническим регламентам для альтернативного оборудования 84–85 групп Товарной Номенклатуры ВЭД, производимого в России и дружественных странах, позволяет не останавливать ранее начатые проекты и создать потенциал для старта новых проектов.

Со стороны предприятий холодильного машиностроения сформировался запрос на достижение технологического суверенитета отрасли. Идет диалог между производителями и государством о создании производств комплектующих, для которых потребуются миллиардные инвестиции и многолетняя работа технических специалистов и инженеров. На сегодняшний день такого размера субсидии не предусмотрены, а программы льготного кредитования только на стадии разработки. Хочется верить, что соответствующие программы и меры поддержки производственных предприятий будут разработаны и внедрены до середины 2022 года.

ЭИСИ: Какие возможности появились у отрасли и как отрасль их использует?

Ю.Н. Дубровин: Главная возможность – импортозамещение, как конечного продукта (холодильное и климатическое оборудование), так и его комплектующих. Совокупный объем рынка холодильного и климатического оборудования в России составляет более 250 млрд руб. в год. Отрасль расширяет контакты по потенциальным поставщикам оборудования из России и дружественных стран. Появляются отечественные производители, разрабатывающие импортозамещающее оборудование.

ЭИСИ: Каким Вы видите развитие отрасли в ближайшие годы?

Ю.Н. Дубровин: В среднесрочной перспективе мы ожидаем значительный рост внутреннего спроса на холодильное оборудование, который будет формироваться потребностями в приобретении как нового, так и в массовой замене работающего по причинам длительного срока эксплуатации или недоступности деталей европейских производителей. Также будет стимулировать спрос действующая мера по ограничению ввоза фреонов, их значительное удорожание, переход на альтернативные хладагенты, включая природные, такие как аммиак и диоксид углерода.

Главной задачей для российских производителей будет удержать свои позиции на отечественном рынке. Конкуренция с китайскими компаниями обострится.

ЭИСИ: В сегодняшних условиях с чем отрасль не может справиться без помощи государства? И в чем заключается ожидаемая помощь?

Ю.Н. Дубровин: Сегодня произвести в России холодильное оборудование обходится дороже, чем импортировать готовое из Европы или Китая. Порой зарубежные поставщики искусственно завышают цены на комплектующие, потому что заинтересованы в продвижении в Россию готового продукта, а не его частей и подсборок. Наша государственная таможенная политика не гармонизирована с целями развития внутреннего производства. Ввоз наиболее важных и дорогостоящих комплектующих облагается импортной пошлиной, например, для холодильных компрессоров (группа ТНВЭД 8414 30) – пошлина 5%, а ввоз готовой продукции, тех же кондиционеров (группа ТНВЭД 8415) – 0%. Очевидно, что при таком раскладе российские производители находятся в неравных условиях с иностранными, что сильно сдерживает развитие отрасли в целом.

Предлагаем принять следующие меры:

- увеличить импортные пошлины на ввоз готовой продукции с 0% до 15% на группу ТНВЭД 8415, и с 10% до 15% на группу ТН ВЭД 8418 69
- изменить требования Постановления Правительства Российской Федерации от 17.07.2015 №719 к продукции, соответствующей

кодам ОКПД 2: 28.25.12 и 28.25.13, а именно: необходимо, чтобы продукция считалась произведенной в России при условии использования в составе изделий вместо 50% российских комплектующих 30%, по крайней мере до 2030 года, пока серийное производство этих самых комплектующих не будет налажено в России. Иначе требуется выполнить невыполнимое, что ставит в тупик и сильно демотивирует.

Считаем, что в долгосрочной перспективе надо стремиться к максимально достаточному импортозамещению конечного продукта и комплектующих. Без активного участия государства это представляется невозможным.

Готовых масштабируемых решений в стране нет. Собственные разработки элементной базы, практически, не ведутся. Можно надеяться только на копирование чужого опыта с последующим его развитием. По нашим оценкам, на разработку программ поддержки реинжиниринга и освоения серийного производства самых ходовых моделей холодильных компрессоров (среднегодовой объем импорта в Россию холодильных компрессоров составляет 24 млрд руб., группа ТН ВЭД 8414 30) требуется 30 млрд руб. инвестиций. На новых производствах будет создано более 5000 новых рабочих мест. Для их замещения потребуются специалисты в области машиностроения, станкостроения, электросилового оборудования и систем автоматизации. Такие инвестиции обеспечат и технологический суверенитет в нашей отрасли, и достижение целей Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации. В целях повышения продовольственной безопасности необходимо внедрение принципов непрерывной холодильной цепи.

ИНТЕРВЬЮ С ПРЕЗИДЕНТОМ НП «МЕЖДУНАРОДНАЯ АССОЦИАЦИЯ «ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ»» М.В. ТРЕТЬЯКОВЫМ

НП «Международная Ассоциация «Электрокабель»» (АЭК) – старейший отраслевой союз России, созданный в 1991 году. АЭК объединяет около 70% производителей кабельно-проводниковой продукции в России, а также предприятия Белоруссии и Казахстана.

ЭИСИ: Уважаемый Максим Владимирович! С какими трудностями столкнулись предприятия отрасли и как они сегодня с ними справляются?

М.В. Третьяков: Полагаю, что вызовы, стоящие перед нашей отраслью, довольно типичны для всей обрабатывающей промышленности России. Прекращены поставки некоторых видов сырья и материалов, комплектующих и оборудования из стран Европы. Сегодня мы ведем активную работу над решением этих проблем. К настоящему моменту мы располагаем полной информацией о структуре дефицита, а также о доступности тех или иных видов сырья и материалов в России или дружественных странах. Работа, безусловно, многоплановая: например, какие-то основные виды изоляции могут делать отечественные химики, но некоторые придется покупать за рубежом. Конечно, наблюдаем проблемы с международной логистикой. В дальнейшем ожидаем дефицита оборудования, электроники, программного обеспечения, но также обсуждаем между собой, с Минпромторгом и другими профильными органами власти будущее отрасли. Кроме того, сказывается на отрасли волатильность рубля, рост цен металлов. Впрочем, с компанией «РУСАЛ» при помощи Министерства промышленности и торговли удалось договориться о фиксации цен и курса на уровне февраля. С «медниками» переговоры продолжаются.

ЭИСИ: Какая поддержка государства помогает предприятиям преодолевать трудности и какой от нее достигается эффект?

М.В. Третьяков: Системные меры, выработанные Правительством Росси, похожи на те, что применялись во время пандемии. Уже тогда мы внесли значительное число кабельных заводов в число системообразующих предприятий, поэтому перед нами открыты широкие меры поддержки. Самое важное сегодня – поддержать оборотные средства компаний и стимулировать спрос.

ЭИСИ: Какие возможности появились у отрасли и как отрасль их использует?

М.В. Третьяков: Из очевидных возможностей самой явной является замена импортируемых европейских и американских специальных кабелей. В остальном, наверное, ситуация кардинальным образом не из-

менится. Общая доля импорта на рынке – 18%, и основной партнер – Китай. Главный партнер для экспорта – Казахстан, и тут тоже не следует ждать глобальных перемен. Внутри страны могут окрепнуть некоторые драйверы – если государство простимулирует строительную отрасль, например. Мы уверены, что у оборонно-промышленного комплекса будут большие заказы. Есть надежды на авиастроение и судостроение. А вот в машиностроении, конечно, будет сокращение заказа.

ЭИСИ: Каким Вы видите развитие отрасли в ближайшие годы?

М.В. Третьяков: Безусловно, нас ждет путь широкого импортозамещения в оборудовании и сырье, материалах. Уже сегодня в отрасли звучат предложения о консолидации ведущих игроков для создания производственной базы или финансирования существующих производств оборудования и комплектующих.

ЭИСИ: В сегодняшних условиях с чем отрасль не может справиться без помощи государства? И в чем заключается ожидаемая помощь?

М.В. Третьяков: Как сказано выше, главное, что может сделать государство – стимулировать платежеспособный спрос. Кроме этого, отмечу меры по дерегулированию и снижению административной нагрузки на бизнес. Также потребуются меры по поддержке производственных площадок по импортозамещению комплектующих и оборудования. Сегодня мы прорабатываем возможности государства по влиянию на химическую промышленность – в ней мы должны наверстывать производство изоляционных материалов.

Важно, что у нас есть путь, на котором мы регулярно будем сталкиваться с массой вопросов, и государство – на нашей стороне, государство готово быть гибким и быстро принимать важные решения.

ЭИСИ: Обратный вопрос: что может предпринять отрасль для стабилизации ситуации?

М.В. Третьяков: Вопрос верный. Мы не сидим на месте и запустили специальный проект – Маркетплейс Оборудования и Комплектующих Кабельной отрасли, кратко – МОККО. По сути, это платформа, которая позволяет заинтересованным электронщикам, машиностроителям увидеть запросы кабельщиков и взять заказы у отрасли. Уже есть первые разработки – заводы нашей отрасли начали сотрудничать с коллегами из числа производителей оборудования и комплектующих. Мы ищем партнеров. У проекта есть своя страница https://mokko.elektrokabel.ru/