

К цифровой революции готовы

Эксперты убеждены: в ближайшей перспективе будут востребованы комплексные решения

Развитие цифровой экономики – одно из приоритетных направлений, утверждённых Правительством Российской Федерации. Участники XIII ежегодного форума крупного бизнеса «Кто создаёт экономику России», прошедшего в Москве, уверены: построение новой экономики – задача не из лёгких, поэтому начинать движение в этом направлении необходимо не с реализации глобальных проектов, а с самого простого – выстраивания диалога между участниками рынка о возможностях реализации совместных проектов в данной сфере.

Нужны мощные партнёры

Многие спикеры форума сделали акцент на девизе «Меньше слов – больше дела». Директор по внешним коммуникациям проектного офиса по развитию бизнеса АО «Росэлектроника» д.э.н. Арсений Брыкин заметил, что компания уже договорилась с «Ростехом» о старте проектов по развитию инфраструктуры домовых хозяйств



Арсений Брыкин



Сергей Вологодский

в Москве и Ярославле. Речь идёт о так называемом «умном» освещении в домах, на придомовых территориях, улицах и мостах, установке приборов учёта, в том числе тепловой энергии, а также появлению «умных» столбов, когда обычный столб оборудуется датчиками и становится средством сбора данных.

«Мы живём в мегаполисе с множеством инфраструктурных элементов – так почему бы не использовать столб у дороги для наблюдения за перемещением автомобилей и сбора огромного потока информации, которую уже начинают генерировать датчики? Полагаю, именно эта информация станет основой индустрии цифровой экономики и сетей 5G. Необходимые датчики можно создавать и на отечественной инфраструктуре, например на предприятиях «Росэлектроники», – заявил докладчик. – Что касается критической инфраструктуры, то индустрия цифровой экономики при всей её открытости будет достаточно критична с точки зрения доступа к ней сторонних лиц, адекватности передаваемой информации, её генерации, обработки, транспортировки и хранения. Всё это есть в госкорпорации «Ростех». Обладает этими технологиями и «Росэлектроника». Словом, мы готовы к цифровой революции. В то же время важно, чтобы у нас были не только свои, отечественные комплектующие, но и компетенции по системам управления, обработке потоков информации, на основе которых реализуются управленческие решения – тогда мы сможем транслировать наш опыт на мировые рынки. Мы полагаем, что в ближайшей

перспективе будут востребованы именно комплексные продукты».

Спикер рассказал, что «Росэлектроника» активно взаимодействует с Фондом развития промышленности – предприятия холдинга уже получили отсюда инвестиции в размере 1,5 млрд рублей. Кроме того, ведётся сотрудничество с «Внешэкономбанком» и «Сбербанком», а также изучается возможность взаимодействия с частным сектором относительно инвестиций в капитал дивизиональных структур.

«Что касается объёмов предполагаемых инвестиций – приведу пример конкретного региона. Допустим, концессионное соглашение с Хабаровским краем в части интеллектуальных транспортных систем – а это и датчики, и оборудование, и системы управления, и программное обеспечение – оценивается в пределах 1,2–1,5 млрд рублей. В данном случае речь идёт исключительно об одном сегменте того, что мы называем цифровой экономикой, или «умным» регионом, – сообщил Арсений Брыкин. – Если брать в совокупности, то цифровизация освещения, транспорта и жилищно-коммунального хозяйства потребует огромных инвестиций. Здесь «Росэлектронике», безусловно, понадобятся мощные партнёры по развитию в лице банков, частных инвестиционных фондов и государства, поскольку необходимо диверсифицировать риски и разложить их по разным «коробочкам» – взвалить их не только на плечи промышленности или банка, а разделить со всеми партнёрами, участвующими в проекте. Не просто так мы говорим именно о комплексном технологическом решении: его финансирование тоже требует комплексного подхода».

В «плавильном котле»

Заместитель директора Фонда развития промышленности Сергей Вологодский напомнил, что правительством поставлена задача поддержки производств, которые являются компонентной базой для конечной продукции.

«В июле 2017 года на заседании наблюдательного совета мы утвердили новый стандарт, позволяющий поддерживать такие производства, не выдавая им средства под 5% годовых, а предоставляя льготное финансирование на первые три года под 1% и на четвёртый-пятый год под 5% годовых. Первым по этой схеме деньги получило предприятие из Костромской области «Мотордеталь-Кострома», которое производит гильзы, цилиндры для автопрома – не только отечественного, но и зарубежного. Поддержал экспертный совет и проект АО «Петербургский тракторный завод», так что эта программа не только запущена – она уже успешно реализуется. Спрос на неё достаточно высок, поскольку ставка на первые три года составляет 1%, при этом мы даём отсрочку выплаты «тела» долга. Таким образом мы стараемся наладить кооперацию между институтами развития и компаниями, заинтересованными в получении инвестиций. Проблема в том, что пока мы вынуждены использовать ручное управление, а надо бы перейти на системные рельсы».

Арсений Брыкин поддержал посыл о необходимости нахождения точек соприкосновения и взаимовыгодной кооперации:

«Мы долго думали, ждали, оценивали ситуацию и в итоге несколько месяцев назад создали при «Росэлектронике» координационный совет институтов развития и опорных вузов. Сегодня мы ищем перспективные стартапы, аккумулируем их в «плавильный котёл» и приглашаем к участию институты развития. Несмотря на то что на нашей площадке институты развития впервые встретились с крупным индустриальным партнёром, они быстро научились договариваться друг с другом и по совместной экспертизе, и по совместному участию в перспективных проектах. Когда такой «плавильный котёл» существует при крупном индустриальном партнёре, договариваться проще, поскольку виден «мостик» от венчура и посевных фаз до большого индустриального решения, выходящего на рынки с серьёзной маржинальностью – поэтому мы приглашаем заинтересованных коллег из институтов развития в наш «плавильный котёл».

ПОКА ВЫИГРЫВАЮТ ИМПОРТЁРЫ

По мнению первого заместителя генерального директора – главно-

го инженера Агентства по технологическому развитию Вадима Куликова, делая акцент на инновации, для начала стоит разобраться с технологическим комплаенсом.

«Если с финансовым комплаенсом проблем сегодня нет, то технологический вызывает множество вопросов. Например, часто мы не можем определить, какое техническое или технологическое решение целесообразно профинансировать в данный момент. Причём, заметьте, нигде в мире подобное решение не зависит от финансиста, – пояснил эксперт. – К слову, движение в этом направлении уже началось, достигнута договорённость с руководством «Внешэкономбанка». Предполагается, что Агентство по технологическому развитию организует у себя экспертизу, образует экспертную панель, где проекты смогут проходить такой тест. На наш взгляд, это существенно упростит процесс принятия решений».

Также спикер отметил, что сейчас появляется всё больше точечных кейсов: и частные, и государственные банки подключаются к проектному финансированию или как минимум начинают рассматривать такую возможность. Появилась поддержка со стороны государства в виде Фонда развития промышленности, применяются и другие инструменты. Казалось бы, создаются все условия для производства своего, отечественного. Однако, как отмечают производители, на практике всё не так просто. Об этом заявил заместитель генерального директора концерна «РУСЭЛПРОМ», президент Международной ассоциации «Интерэлектромаш» профессор РАНХиГС Святослав Масютин.

«Мы производим электродвигатели в диапазоне от 160 Вт – они умещаются на ладони, до 20 МВт – как пример, гребные электродвигатели для ледокола «Арктика» весом 320 т. С двигателями малой мощности ситуация несколько другая: пока выигрывают импортёры. По статистике, за первое полугодие 2017 года импорт электродвигателей мощностью от 7,5 кВт вырос на 34% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 66 тыс. штук. Немаловажно, что 55 тыс. штук поставил Китай. Если взять массовые двигатели мощностью 7,5–37 кВт, то можно наблюдать такую же картину: из 6,5 тыс. штук 5,5 поставлены Китаем, – сообщил докладчик. – Причина



Вадим Куликов



Святослав Масютин

проста: отечественный потребитель не ставит перед собой цели сберечь энергию, а китайские двигатели имеют низкий коэффициент полезного действия, да и срок их службы меньше, чем у отечественной продукции, но парадокс в том, что это всех устраивает. Мы, наверное, очень богатая страна: пока о сбережении электроэнергии только шумим, а нужно принимать конкретные меры. Хотя бы сделать то, что делается по отношению к нашей продукции в других странах – например, установить такие же пошлины на ввоз. У нас ведь в настоящее время нулевая пошлина для Китая. А попробуйте поставить в Китай двигатели из той номенклатуры, что я назвал, – пошлины будут минимум 11,5%. То же самое с Европой. Почему у нас нулевые пошлины? Наверное, мы слишком богатые. Кстати, мы испытали один из китайских двигателей – коэффициент его полезного действия был на 2% ниже, чем указано в паспорте этого двигателя. Нужно задуматься над этим, потому что в Программе энергосбережения и повышения энергетической эффективности РФ поставлена цель снижения энергоёмкости ВВП к 2020 году на



Владимир Дюков



Дмитрий Гришанков

40% по сравнению с 2007 годом. Мы не сможем её достичь, если не изменим политику импорта, в том числе электродвигателей – именно они потребляют 38% всей электроэнергии. Так давайте покупать то, что выгодно, а не то, что дешево и при этом не всегда качественно».

Спикер добавил, что, хотя в России есть технический регламент и ГОСТы производства электродвигателей, они необязательны для выполнения. В Китае такой двигатель нельзя будет купить или продать – там требования к коэффициенту полезного действия намного выше, чем у нас. Подобных примеров много, и отечественным производителям действительно сложно конкурировать в условиях проникновения на рынок более дешёвых продуктов.

Арсений Брыкин поддержал эксперта: «Безусловно, роль государства-регулятора крайне важна в развитии любых отраслей, в том числе цифровой экономики. Здесь также чрезвычайно важны и лоббирование, и субсидирование, и наличие институтов развития. Прямые бюджетные вливания тоже нужны. Но нужно также

совершенно чётко понимать правила игры и то, насколько они выгодны бизнесу. Если мы не определим критерии отнесения отечественного производителя к российскому рынку или произведённого товара – к продукции отечественного происхождения, то китайцы прибьют здесь гвоздик, привяжут к нему бантик, назовут это отечественным и получат субсидию от российского правительства. Это чётко продемонстрировал коллега на примере электродвигателей. Если не организовать правильное отраслевое лоббирование с точки зрения защиты отечественного потребителя, может дойти до абсурда, когда постановления правительства № 719 «О критериях отнесения промышленной продукции к промышленной продукции, не имеющей аналогов, произведённых в Российской Федерации», призванное помогать российскому производителю, будет на самом деле субсидировать иностранцев. Это как раз вопрос эффективного диалога бизнеса и государственного регулятора в отношении системы поддержки отечественного производителя».

ВОПРОС РЕБРОМ

Заместитель генерального директора по стратегическому планированию и развитию бизнеса, член правления ПАО «Объединённые машиностроительные заводы» Владимир Дюков настроен более оптимистично. По его мнению, правила игры изменились в пользу России:

«ОМЗ инвестировал много средств в производственные мощности, в том числе при помощи основного акционера. Мы уже три-пять лет назад были готовы к пресловутому импортозамещению, к работе с иностранными мейджорами, которые присутствуют в России, или с российскими заказчиками, однако на определённом этапе мы не находили понимания ни у одних, ни у других. За последний год произошёл определённый сдвиг: начали «созревать» не только российские заказчики, но и мейджоры – они наконец поняли, что без реальной локализации им будет очень сложно сохранить свои доли на российском рынке и участвовать в новых проектах. Такие барьеры устанавливает «Газпром», «Роснефть» и прочие компании. Чтобы избежать проблем в дальнейшем, иностранные игроки начинают разворачиваться к российскому машиностроению.

За последние три месяца у меня было шесть встреч с крупными иностранными мейджорами-лицензиарами в области энергетики, нефтегазохимии, которые, отмечу, приходят сами. На определённом этапе мы уже общались с ними, и они были очень пассивны, а теперь обращаются к нам сами, причём не только обсуждают вопрос изготовления на наших мощностях продукции для российских компаний, но и готовы включать нас в список мировых вендоров, чтобы поставлять определённые нишевые продукты, в том числе за рубеж. Они увидели, что российские заказчики – нефтегазовые и энергетические компании – ставят ребром с точки зрения уровня локализации и поставки такого рода оборудования».

Член совета директоров, президент рейтингового агентства «Эксперт РА» Дмитрий Гришанков отметил: в ходе составления XXIII Рейтинга крупнейших компаний России RAEX-600 аналитики пришли к выводу, что импортозамещение остаётся скорее лозунгом, чем продуманной системой конкретных мер. Перевести этот процесс в системную плоскость возможно, но для начала нужно получить ответы на очевидные вопросы и, прежде всего, определить, какова цель импортозамещения? Пожалуй, сейчас реалистичнее говорить об обеспечении импортонезависимости России в наиболее важных секторах экономики, чем о тотальном вытеснении импорта, практически невозможном в современном мире. Кроме того, должны быть чётко определены приоритетные направления импортонезависимости, а их количество стоит ограничить.

«Неплохо было бы хотя бы в общих чертах обрисовать круг компаний, экономически и технологически готовых стать потенциальными поставщиками аналогов импортной продукции, однако, если речь идёт о высокотехнологичном оборудовании, альтернатив предприятий оборонки практически нет. Ко всему прочему, требуются практические решения – налоговые, институциональные, финансовые – по поддержке компаний, реально готовых к разработке высокотехнологичной отечественной продукции, а также корпораций, изъявивших желание приобрести российское», – резюмировал эксперт. ©

Материал подготовила
Елена Восканян

Е•Х•Р•О ELECTRONICA

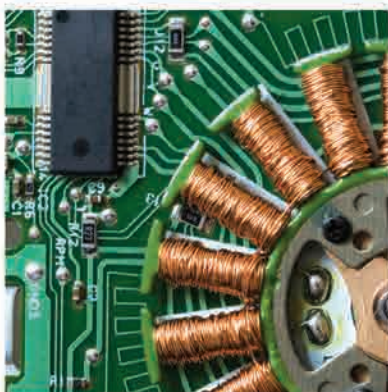
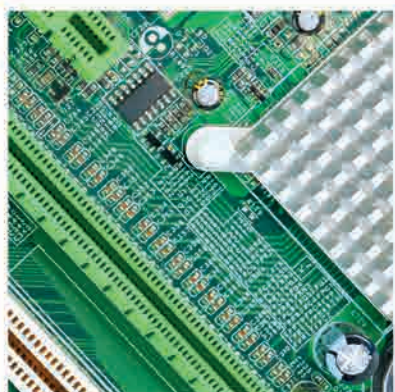


UFI
Approved
Event

17-19
апреля
2018

Москва,
Крокус Экспо

Самая крупная в России
выставка электронных
компонентов, модулей
и комплектующих



12+



Организатор
Группа компаний ITE
+7 (499) 750-08-28
electron@ite-russia.ru

Реклама



Получите электронный билет
expoelectronica.ru

Совместно с выставкой



Только для специалистов