

110 РБК+ Территория бизнеса. Ленинградская область

Опорная схема: что привлекает инвестиции в региональную промышленность

Текст: Петр Рушайло

Подготовлено редакцией РБК+

Партнеры проекта

IKON TYRES

Systeme electric
Энергия. Технологии. Надежность.

ПОЛИПЛАСТ
ИДЕЯ. КАЧЕСТВО. МАТЕРИЯ



Фото: пресс-служба

Реклама.

Эффективное взаимодействие бизнеса и власти, а также создание удобной инфраструктуры для инвесторов становятся основными факторами роста промышленности в регионах

Промышленное производство в России, по данным Росстата, с марта 2023 года показывает непрерывную положительную динамику. В январе—июле 2024 года темпы его роста в целом по стране достигли 4,4%, удвоившись по сравнению с первым полугодием предыдущего года.

В регионах набирает темпы импортозамещение в металлургии, фармакологии, медицине и строительной отрасли, говорит глава комитета по развитию корпоративного управления энергетики и промышленности Национальной ассоциации корпоративных директоров (НАКД) Алексей Пастухов. Возникла тенденция к развитию в стране малых и средних литейных производств, отмечается повышенный интерес к развитию приборостроения и электроники как для военных, так и для гражданских целей, продолжает он.

Во многих регионах объемы производства увеличивались быстрее, чем в среднем по стране: в прошлом году около 20 субъектов Федерации показали двузначный рост, а в целом положительная динамика была отмечена в 64 субъектах, следует из данных Росстата.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ — КЛЮЧ К УСПЕХУ

В лидерах рейтинга эффективности реализации промышленной политики в регионах, составляемого Минпромторгом, по итогам прошлого года оказались Башкирия, разделившие второе место Москва и Московская область, а также Краснодарский край. Минпромторг уже четвертый год оценивает регионы РФ по десяткам показателей — от индекса объема инвестиций в основную капитал и роста производительности труда до эффективности мер по привлечению в промышленность молодежи — по пяти направлениям: «экономическое развитие», «нормативно-правовая база», «взаимодействие региона с Минпромторгом России и Фондом развития промышленности», «деловая активность» и «цифровая трансформация». Лидерами в этих отдельных блоках стали, соответственно, Санкт-Петербург, Челябинская область, Башкирия, Нижегородская, а также Ивановская области. В регионах-лидерах отмечен рост деловой активности, интерес к реализации существующих и новых инвестиционных проектов, а также цифровизация предоставляемых госуслуг, поясняют в пресс-службе Минпромторга.

Конечно, на успешность промышленной политики региона влияют его географическое расположение, наличие необходимых трудовых ресурсов,

экологические условия, обеспеченность природными ресурсами, но в остальном развитие и модернизация промышленности обеспечиваются эффективностью взаимодействия между региональными органами власти и бизнесом, констатируется в сообщении ведомства. Так что высокие результаты лидеров рейтинга обусловлены работой региональных органов исполнительной власти в сфере промышленности по привлечению инвестиций, созданию необходимой инфраструктуры, комплексному сопровождению инвесторов на всех этапах и содействию реализации инвестиционных проектов любого масштаба.

«Рейтинг дает возможность органам власти в регионах посмотреть «в зеркало» и определить дальнейшие действия, чтобы доработать свою работу на местах», — отметил глава Минпромторга Антон Алиханов на презентации рейтинга во время выставки «Иннопром-2024».

Эффективность уже доказали такие механизмы, как предоставление налоговых льгот и административных преференций по аренде земельных участков, упрощение градостроительных процедур, льготное подключение к инфраструктуре, возможности по привлечению финансовых ресурсов через региональные механизмы поддержки производителей, наличие в регионе действующих инструментов развития территорий — от свободных экономических зон до инновационных научно-технологических центров, указывает Минпромторг. Востребованы и программы поддержки в сфере образования, демографии и социального сектора, чтобы решить проблемы с кадровыми ресурсами для промышленности, отмечает пресс-служба Минпромторга. Сегодня недостаток квалифи-

РБК №09-10 (181) 2024

ЗЕЛЕНый СВЕТ ДЛя ИНВЕСТОРА



АНАСТАСИЯ МИХАЛЬЧЕНКО,
директор Агентства экономического
развития Ленинградской области

За три года Ленобласть втрое увеличила число инвестпроектов (сегодня их у нас 311, на общую сумму 6,2 трлн руб.) и в этом году вошла в топ-10 Нацрейтинга лучших регионов по состоянию инвестиционного климата. Точки роста — химическая промышленность, машиностроение, туристическая инфраструктура. Одним из важных инструментов повышения инвестиционной привлекательности региона стала клиентоцентричная система поддержки «Зеленый коридор для инвестора», запущенная нами в 2021 году.

Ее цель — сопровождать инвесторов и повышать эффективность межведомственного взаимодействия при работе с ними. Инвестор, начинающий в Ленобласти новый проект, заводит личный кабинет на ресурсе агентства и через единое цифровое окно ведет диалог со всеми органами власти, местного самоуправления и ресурсоснабжающими организациями. Это позволяет сократить срок ответов на обращения с 30 до 7 дней и существенно снижает транзакционные издержки. Персональный менеджер, прикрепленный к каждому проекту, помогает эффективно решать проблемы — от подбора земельного участка и при необходимости перевода его в нужную категорию, закупки оборудования на льготных условиях до сокращения сроков и снижения стоимости подключения к инженерным сетям.

В октябре 2023 года «Зеленый коридор» вошел в список лучших управленческих практик, одобренных комиссиями Госсовета, Минпромторгом и Минэкономразвития России. Систему перенимают по всей стране. Ее уже запустила Псковская область, и теперь там растет число инвестпроектов, а на ПМЭФ-2024 подписаны соглашения по внедрению «Зеленого коридора инвестора» в Бурятии, Приморском крае и Волгоградской области.

цированных кадров становится серьезным препятствием для развития промышленности.

Похожий список лидеров и у другого исследования, связанного с развитием промышленности в стране, — Национального рейтинга инвестклимата от Агентства стратегических инициатив (АСИ), представленного на Петербургском международном экономическом форуме—2024. Первые его строчки заняли Москва, Татарстан, Нижегородская область, Башкирия, Московская и Тюменская области. Нацрейтинг рассчитывается по 70 статистическим и опросным показателям, которые делятся на четыре блока: регуляторная среда, институты для бизнеса, бизнес-инфраструктура и поддержка бизнеса. Для формирования рейтинга были опрошены 68 тыс. предпринимателей со всей России. Как показало исследование, 74 региона страны улучшили свои значения по сравнению с прошлым годом и средний интегральный индекс инвестиционного климата России увеличился на 6,5%, прокомментировала на форуме результаты рейтинга глава АСИ Светлана Чупшева.

Тут все так же: вести бизнес легче в регионах с качественными механизмами межведомственного взаимодействия между органами власти всех уровней, информационной поддержкой и консультационным сопровождением предпринимателей и инвесторов, оперативным предоставлением госуслуг, а также логистической доступностью и качественной инфраструктурой.

Запрос бизнеса при этом смещается со снятия ограничений, препятствующих реализации проектов, к развитию инфраструктуры и получению мер поддержки для развития бизнеса, отмечает пресс-служба АСИ.

«Это дает субъектам РФ реальный шанс выиграть конкуренцию за капитал у развитых регионов — достаточно предложить инвесторам реально работающие меры поддержки, которые делают проект экономически целесообразным, проложив тем самым русло, по которому инвестиционный капитал потечет туда, где он наиболее необходим», — уверен гендиректор инвестиционной группы «РВМ Капитал» Феликс Блинов.

Учитывая это, регионам стоит уделить особое внимание встраиванию своих программ поддержки в уже знакомые крупным инвесторам федеральные программы — это позволит привлечь дополнительный инвестиционный капитал для социально-экономического развития, советует он.



20 субъектов Федерации показали в прошлом году двузначный рост объемов производства, а в целом положительная динамика была отмечена в 64 субъектах, следует из данных Росстата

«Изменилось только название»

Андрей Пантюхов, глава завода по производству автомобильных шин Ikon Tyres, рассказал, как изменился рынок и чего стоило компании расставание с бывшим владельцем — Nokian Tyres

Насколько сильно изменился российский рынок шин с 2022 года?

На рынке произошли фундаментальные изменения. Многие международные шинные производители ушли из России, а их предприятия сменили собственника.

На долю международных шинных производителей приходилась значительная часть отечественного рынка — и с точки зрения продаж, и с точки зрения производства. Последние 15 лет в России производились шины не только для внутреннего потребления, но и в большой степени на экспорт. Например, когда мы работали как часть концерна Nokian Tyres, то на российский рынок отправляли лишь около трети продукции. Похожая ситуация была и у других производителей.

Еще один важный фактор — активизация китайских компаний, которые нарастили долю продаж с 11% в 2019 году до 37% на конец 2023 года. Они практически монополизировали импорт: по нашим данным, их доля в поставках шин в РФ сегодня составляет 80%, хотя еще несколько лет назад этот показатель был равен 25%.

Вы вошли в число компаний, которые сохранили производство, но поменяли владельца. В марте 2023 года вашим новым собственником стала «Татнефть». Насколько болезненным был этот процесс?

Это была сложная работа, в ходе которой мы столкнулись со множеством вызовов. Но отсчет надо начать не с марта 2023 года, а с июня 2022-го, когда компания Nokian Tyres приняла решение об уходе с российского рынка. В этот момент мы запустили программу локализации. Ее главной задачей было обеспечить бесперебойную работу заводу. Мы смогли успешно завершить ее уже в 2023 году. Завод не останавливался ни на один день. Мы сохранили все процессы, IT-системы, сырье и материалы, рецептуры и продолжаем производство

шин с теми же техническими характеристиками и качеством, что и раньше.

Мы обновили бренд и название компании, которая теперь называется Ikon Tyres. Но это лишь первый этап. Рынок шин особенный. В отличие от молока и других потребительских товаров человек не покупает шины каждый день. В среднем клиент обращается к выбору шин один раз в три года, поэтому многие наши потенциальные покупатели изменений пока не заметили. Нам понадобится несколько лет, чтобы сказать, что процесс ребрендинга завершен. Показатели узнаваемости нового бренда растут, но в абсолютном выражении все еще далеки от тех, которые были у Nokian, однако мы активно над этим работаем. Главное для потребителя — убедиться в том, что сам продукт остался прежним. Изменилось только название.

Как изменился объем производства?

Объемы резко снизились. Мы потеряли экспорт, дистрибуцией которого занималась головная компания. Если все последние годы мы работали с 100-процентной загрузкой, то в 2023-м она снизилась примерно до одной трети. В этом году удалось достичь показателей более чем 50% от максимальной производственной мощности. Это связано с тем, что мы стали поставлять рекордный объем шин внутри России. Раньше мы были ограничены в этом вопросе решениями прежнего собственника — сейчас этот ограничитель снят.

Экспортное направление для вас сейчас актуально?

Наша компания поставляет шины на рынки России, Казахстана и Белоруссии. Экспорта в дальнейшем зарубежье у нас нет. Для того чтобы он появился, необходимо разработать и вывести на рынок новые виды продукции, модели шин. Прежде всего нас интересуют страны Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии, а также Центральная



и Южная Америка. Иначе мы не сможем полностью использовать наши мощности.

Раньше вы пользовались разработками головной компании. Сейчас у вас нет такой возможности. Как решается эта проблема?

Был организован собственный отдел R&D. Уже проделана большая работа. Например, мы потеряли возможность использовать шипы в шинах — это была разработка Nokian. Но создали инновационные, полностью сохранив все потребительские свойства. Это новая разработка, которую мы запатентовали.

В 2024 году выпустили на российский рынок порядка 30 типоразмеров шин, в том числе и для китайских автомобилей, в которых используются иные, отличающиеся от европейских и американских размеры. Сейчас идет работа по разработке и выводу на рынок принципиально новых моделей шин, она позволяет компании уверенно смотреть в будущее.

Глава компании «Полипласт Северо-запад» — о высоких технологиях и импортозамещении

О важности следовать принципам бережливого производства и ESG-повестке, импортозамещении в химической отрасли и кадровом вопросе рассказал генеральный директор компании «Полипласт Северо-запад» Алексей Щелканов

Какие структурные изменения претерпела отрасль химической промышленности за последние несколько лет?

Отрасль только адаптируется к новым вызовам, которые диктуют геополитические, технологические и экологические факторы. Самые значительные структурные изменения коснулись экспортных потоков и логистики. Однако мы рассматриваем это как новые возможности для развития.

Геополитическая напряженность позволила компании задуматься о том, чтобы переориентировать свои экспортные потоки на менее зависящие от санкций рынки. Сбои в цепочках поставок, вызванные пандемией и СВО, значительно повлияли на логистику в отрасли. Рост цен на сырье и логистические затраты оказали давление на прибыльность компаний.

Мы предприняли ряд шагов для преодоления этих проблем: заключили долгосрочные контракты с надежными логистическими партнерами для обеспечения бесперебойных поставок и снижения рисков и внедрили передовые технологии отслеживания грузоперевозок, чтобы оптимизировать логистику и повысить ее эффективность.

Кроме того, растет спрос на экологически чистые и устойчивые химические продукты, что приводит к инвестициям в исследования и разработки в области возобновляемых источников энергии и биоразлагаемых материалов. Все технологические решения, рецептуры компании «Полипласт Северо-запад» разрабатываются собственным научным центром, масштабируются на опытно-промышленном оборудовании и внедряются в производство.

Каждая производственная стадия от подготовки сырья до получения готового продукта находит-



ся на особом контроле службы качества. Наша лаборатория оснащена современным оборудованием и высокопрофессиональными кадрами, все анализируется на соответствие физико-химическим показателям и дополнительно проверяется по согласованному с клиентом методикам, чтобы гарантировать высокое качество потребительских свойств. Продукция сертифицирована по международным стандартам ISO 9001 и ISO 14001, что подтверждает соответствие требованиям к качеству и экологической безопасности.

Насколько химическая промышленность зависит от государственной поддержки? На какие меры рассчитываете вы?

Отрасль получает определенную поддержку от государства. Например, правительство предоставляет субсидии на модернизацию производственных мощностей и внедрение экологически чистых технологий. Также регулирует индустрию, устанавливая стандарты безопасности и охраны окружающей среды.

Мы поддерживаем эти меры. И рассчитываем на четкое и предсказуемое регулирование, которое способствует инновациям, и на инвестиции в транспортную и энергетическую инфраструктуру, которые снизят наши логистические затраты и обеспечат надежное энергоснабжение.

Важна и поддержка исследований и разработок в области новых технологий и продуктов, которые улучшат нашу конкурентоспособность и позволят удовлетворять растущий спрос на более экологичные и устойчивые продукты.

Мы считаем, что эффективное партнерство между правительством и промышленностью имеет решающее значение для отрасли. Мы готовы к сотрудничеству.

Удалось ли компании «Полипласт Северо-запад» выполнить задачу по импортозамещению?

Мы добились значительного прогресса. Инвестировали в модернизацию производственных мощностей и разработку новых продуктов, чтобы снизить нашу зависимость от импортного сырья и компонентов. В результате производим широкий ассортимент химических продуктов, которые ранее импортировались в Россию.

Кроме того, мы сотрудничаем с отечественными компаниями, чтобы обеспечить стабильные поставки сырья и компонентов. И работаем над диверсификацией наших источников, чтобы снизить риски перебоев поставок.

Мы уже смогли снизить зависимость от импорта и укрепить свою позицию на российском рынке.

У нас одно из самых современных производств эфиров поликарбоксилатов в России. Завод обладает новейшим оборудованием и технологиями. Один из ключевых элементов производственного процесса — блок приготовления добавок по безводной технологии. Эта технология не имеет аналогов в России и позволяет компании производить эфиры поликарбоксилатов с улучшенными характеристиками и свойствами.

Какова стратегия предприятия в изменившихся экономических условиях?

Она основана на нескольких принципах. Во-первых, необходимо диверсифицировать продукты и рынки. Во-вторых, инвестировать в инновации и технологии. В-третьих, оптимизировать производственные процессы и логистику. В-четвертых, нужно следовать принципам устойчивого развития и внедрять экологически чистые практики на всех этапах производства. Наконец, работать над вза-

На предприятии создана команда тренеров, ответственных за обучение персонала методикам и принципам бережливого производства. К концу 2024 года планируется обучить более 30% специалистов.

имовыгодными отношениями с партнерами, поставщиками, клиентами. Сотрудничество и партнерство имеют решающее значение для успеха в изменившихся экономических условиях.

Как вы решаете проблему кадрового дефицита?

Компания планирует расширить сотрудничество со школами. Будущие специалисты в области IT, инженерии, химии и биологии должны обладать прочной базой знаний по математике, физике, информатике, химии или биологии. Мы намерены приглашать школьников старших классов для знакомства со всеми процессами производства. Привлекаем и студентов к участию в производственных процессах. Это увеличивает их шансы на трудоустройство после окончания обучения. «Полипласт Северо-запад» тесно сотрудничает с Ивановским государственным химико-технологическим институтом, Ивановским политехническим институтом, Национальным исследовательским тольским политехническим университетом. Компания, в частности, поддерживает студентов в написании дипломных работ, предоставляя им доступ к своим производственным базам и экспертизе специалистов.

Вы следуете тренду цифровизации и говорите о важности соблюдения принципов бережливого производства. Какие решения уже используются на заводе?

Мы запустили ряд передовых решений, которые позволили нам повысить эффективность и конкурентоспособность.

В январе 2023 года внедрили систему ERP (Enterprise Resource Planning, программный комплекс для управления компанией), интегрированную с документооборотом. Сейчас по результатам опытной эксплуатации в систему вносятся изменения и доработки.

На предприятии также используются системы ЗУП («Зарплата и управление персоналом») и СЭД («Система электронного документооборота»). В этом году были разработаны модуль сертификации,

модуль для строительной лаборатории и печать этикеток.

Внедрили принципы бережливого производства в разработку новых продуктов и процессов. Это помогает нам устранять потери и создавать более эффективные экономичные решения.

Неотъемлемой частью этой системы является информационный центр — инструмент визуального менеджмента, который обеспечивает наглядное отображение состояния и хода производства.

На предприятии создана команда тренеров, ответственных за обучение персонала методикам и принципам бережливого производства. К концу 2024 года планируется обучить более 30% специалистов. Это поможет повысить общую квалификацию сотрудников и сформировать кадровый резерв.

Также внедрили принципы 5S (сортировка, порядок, уборка, стандартизация и совершенствование). Это помогает поддерживать чистоту и порядок на рабочем месте, повышает безопасность и эффективность. Мы постоянно изучаем новые решения и технологии и уверены, что цифровизация и бережливое производство будут играть все более важную роль.

Вы уделяете внимание социальным инициативам. Каково их значение?

В первую очередь речь идет о создании благоприятной городской среды и комфортных условий для жителей Кингисеппа и наших сотрудников.

Например, мы устраивали экологическую акцию «Символ долголетия»: высадили сосновую аллею в парке «Патриот». Также участвовали во всероссийской акции «Марафон зеленых дел». Силами нашего молодежного совета была озеленена территория предприятия для создания эстетически привлекательной среды.

Мы также поддерживаем социальные объекты города и Кингисеппского района: детские ресурсные центры, дома престарелых и инвалидов, школы, спортивные секции.

«Что можно было локализовать быстро, мы уже локализовали»

О рынке продуктов и решений в области энергетики и автоматизации, локализации производства и технологическом партнерстве рассказал первый заместитель генерального директора «Систэм Электрик» Николай Ладыгин

Как отразился на рынке уход западных игроков?

Во-первых, важно упомянуть «азиатский тренд»: на рынок пришли новые для России бренды из Китая. Во-вторых, появились новые отечественные марки, которые за основу взяли релейблинг китайской продукции. И значительно усилили свои позиции российские компании, присутствовавшие на рынке до 2022 года. Они нарастили свою долю рынка.

Какова доля параллельного импорта?

Параллельный импорт существует, но его доля, по нашим оценкам, незначительна и фактически ситуацию на рынке не меняет. Мы видим, что серьезные заказчики переориентировались на импортозамещение. Это реально работающий механизм. Проблема в том, что невозможно покрыть весь существующий спрос локальными продуктами.

Насколько сложно было российским производителям включиться в процесс импортозамещения?

Мы изначально сделали основой нашей стратегии локализацию и усиление производственных возможностей в России. Уже сейчас 60% поставляемого

нами оборудования сделано в России. 40% производится в Китае. Конечно, мы стремимся к максимуму, но что можно было локализовать относительно быстро, мы уже локализовали. Там, где требуется больше времени, мы взаимодействуем с китайским партнером Delixi Group. Наша цель — предоставить заказчикам полноценную экосистему продуктов и решений для распределения электроэнергии и автоматизации. Она должна быть локальной и кибербезопасной, а ее элементы должны бесшовно коммуницировать между собой. Сейчас мы выстраиваем экосистему SystemeOne на базе наших продуктов, решений и программного обеспечения для достижения этой цели.

Как выглядит локализация в вашей компании?

Наш курс на локализацию позволил заместить зарубежное оборудование, которое до 2022 года было заложено в планы реализации перспективных крупных проектов. Все это было бы невозможно без серьезных инвестиций в развитие центров разработки и производства. Мы уже вложили 1,25 млрд руб. в эти направления и планируем до конца 2025 года проинвестировать еще 2,5 млрд.

Сегодня в составе «Систэм Электрик» — три предприятия полного цикла.

Завод «Потенциал», на котором реализуются все этапы проектирования и производства электроустановочных изделий, в том числе розеток, выключателей и распределительных щитов.

Расположенный в Ленинградской области завод СЭЗЭМ, который с момента запуска в 2010 году специализировался на выпуске оборудования среднего напряжения — воздушных выключателей, ячеек и компактных распределительных устройств.

И наконец, научно-технический центр «Механотроника». С 1990 года он сфокусирован на разработке микроэлектронной продукции, в частности устройств релейной защиты и автоматики.

Отмечу, что достичь выполнения задач было бы невозможно без наших специалистов. Несмотря на все перемены, нам удалось сохранить ключевой актив — наших людей: технологов, разработчиков и других специалистов, которые продолжают работать на наших предприятиях. Последние два года мы усиливаем команду НИОКР.

С кем и на каких условиях вы взаимодействуете в Китае?

Важно понимать, что невозможно сделать хороший продукт моментально и в одиночку, а он нужен здесь и сейчас. Поэтому мы заключили согла-

шение о стратегическом партнерстве с Delixi Group и создали совместное предприятие в Китае. Delixi Group — один из лидеров электротехнического рынка КНР и одна из немногих компаний в стране, которая работает по мировым стандартам.

Наши партнеры накопили огромную экспертизу в области разработки и производства электротехнической продукции. Мы опираемся на этот опыт, чтобы реализовывать и собственные разработки для отечественного рынка. В качестве примера приведу новую серию модульного оборудования Systeme9, которую уже анонсировали на нашем Инновационном саммите в этом году и сейчас запускаем в производство. Серия будет производиться на новой автоматизированной линии со сплошным выходным контролем качества и получит сертификацию в соответствии с промышленными и бытовыми стандартами России.

Есть примеры полностью локализованных продуктов?

Вся продукция завода «Потенциал» производится из российского сырья и компонентов. Сейчас активно продолжаются расширение и модернизация производства, ремонтные работы и строительство новых зданий. На этом предприятии мы производим, например, электроустановочные изделия серии ArtGallery. Она была отмечена в финале премии «Лучший промышленный дизайн России». И сам «Потенциал», и его продукция не раз получали награды федерального и регионального уровня.

Очень серьезного прогресса достигли НТЦ «Механотроника» и СЭЗЭМ. И в целом между нашими заводами усилилась промышленная кооперация. Так, в 2023 году мы запустили производство индикаторов напряжения Systeme VPIS: пластиковые корпуса и уплотнения для них производятся на «Потенциале», электронная начинка была разработана «Механотроникой», там же производится сборка изделия. Готовые изделия поступают на СЭЗЭМ, где становятся частью компактного распределительного устройства (КРУ) RME. Это устройство локализовано почти на 100%.

Аналогично мы планируем поступить с новым блоком управления для наших воздушных выключателей SystemeLogic X, новой разработкой НТЦ «Механотроника». Этот прибор пока не имеет отечественных аналогов. Он будет использоваться с воздушными выключателями SystemePact ACB, локальная сборка которых уже запущена на СЭЗЭМ.

Что подразумевается под локальной сборкой?

Отвечу на конкретном примере — КРУ RME. Процесс его локализации начался не вчера. Наши инженеры шаг за шагом искали для каждого элемен-

та отечественных поставщиков. Для кого-то из них пришлось закупить новую оснастку.

Просто для понимания: для сборки одного моноблока КРУ RME используется более 900 комплектующих, более 20 различных типов металлов и сплавов, 16 видов пластика, больше 20 электронных компонентов. На сегодняшний момент более 90% из них имеют отечественное происхождение. Например, «Механотроника» поставляет не только Systeme VPIS, но и терминалы релейной защиты для RME БМР3-60-VIP собственной разработки.

Также мы действуем с ячейками среднего напряжения SystemeRS — последовательно наращиваем долю российских компонентов и комплектующих при их производстве на СЭЗЭМ.

Дизайн и функции новых линеек электроустановочных изделий, выпускаемых «Потенциалом», разрабатываются с нуля в России.

Как вы подтверждаете российское происхождение?

Почти 100% серийной продукции «Механотроника» входит в Реестр радиоэлектронной продукции, производимой в России. Заключение выдано Минпромторгом России. Программные продукты НТЦ входят в реестр Минцифры. В него включены и программные продукты, разработанные в Systeme Soft, нашем центре инноваций в Иннополисе в Татарстане. Таким образом, мы закрываем потребности клиентов, для которых критически важно, чтобы технологии были российскими. У нас уже есть большой опыт масштабных проектов.

Взаимодействуете ли вы с российскими партнерами?

При разработке упомянутого выше SystemeLogic X мы плотно сотрудничали с «Лабораторией Касперского». И это только начало, потому что фокус на информационную безопасность — это элемент нашей продуктовой стратегии.

Кроме того, мы договорились с НИУ МЭИ по нескольким направлениям, одно из которых — разработка программного обеспечения. МЭИ, безусловно, является одним из ключевых центров компетенций в нашей стране, поэтому мы ожидаем значительный эффект от этого взаимодействия. Есть планы по совместным разработкам и тестированию оборудования низкого и среднего напряжения.

Собственное производство «железа» и софта в России дает ряд преимуществ. Ключевые — гибкость и возможность быстрой адаптации к требованиям рынка и заказчиков.

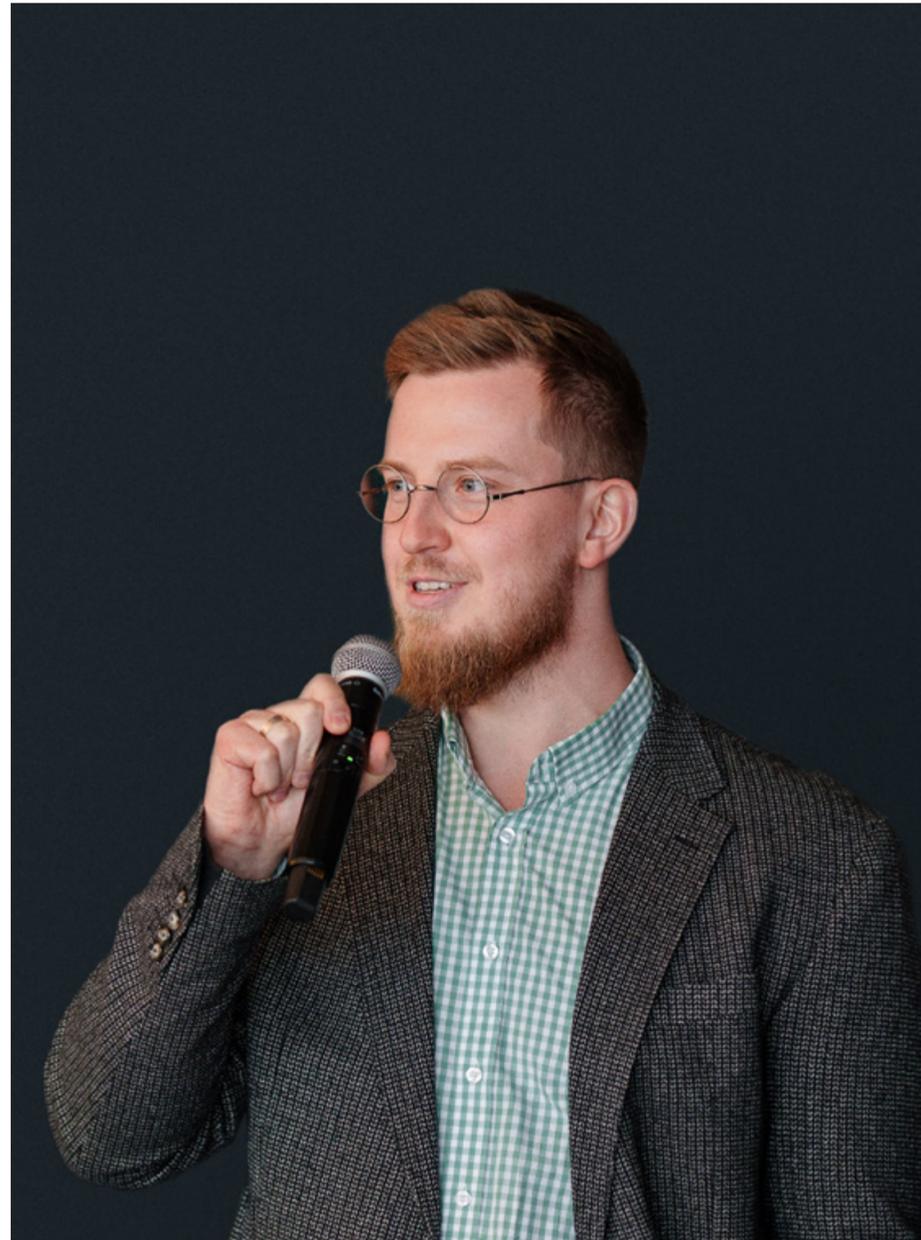


Фото: пресс-служба

Российские промышленники все чаще идут за поддержкой к властям. Но самого востребованного льготного финансирования на всех не хватит, поэтому государству необходимо предлагать и другие варианты, считают эксперты

Текст: Павел Тихонов

Кто и как поможет владельцам заводов и паромов

За год число получателей господдержки среди промышленных предприятий выросло на 5 п.п. — в 2023 году ее получили 65,5% компаний, участвовавших в опросе, проведенном Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП). Это 300 организаций (40% из них работают в обрабатывающей промышленности) преимущественно из Центрального, Приволжского, Северо-Западного и Уральского федеральных округов.

Чаще всего за помощью к властям обращались крупные предприятия — в этой группе доля получателей различных видов поддержки достигла 72,7%, тогда как среди субъектов малого или среднего бизнеса она составила лишь 50%, показало исследование. Подавляющее большинство мер поддержки для крупной промышленности сейчас направлено на реализацию новых проектов, а не на поддержку текущей деятельности предприятий, потому что спрос на продукцию сегодня и так перегрет, отмечает руководитель экспертного совета по промышленной политике комитета РСПП по промышленной политике и техническому регулированию Моисей Фурщик.

Организации могли воспользоваться как одним, так и несколькими видами поддержки — субсидиями, грантами, государственными гарантиями, займами институтов развития, пониженными налоговыми ставками или нефинансовой поддержкой.

Самыми востребованными инструментами, судя по опросу, оказались субсидии Минпромторга, с помощью которых государство компенсирует предприятию часть расходов, — за ними обращались 70% компаний. Правда, это на 13 п.п. меньше, чем в предыдущем году. При этом крупные компании вдвое чаще, чем МСП, указывали, что субсидии необходимы им для развития, — 66,1% против 33%.

В 2023 году, по данным Минпромторга, на софинансирование региональных программ развития промышленности за счет субсидий было выделено 3,3 млрд руб. Средства пошли на возмещение части затрат предприятий на подключение к коммунальным сетям, авансы по договорам лизинга и закупки оборудования и на докапитализацию региональных фондов развития промышленности.

Доля организаций, которые пользовались второй по популярности мерой поддержки — налоговыми льготами, тоже изменилась: по сравнению с 2022 годом она снизилась на 17,8 п.п. и составила 59,6%. Комментировать это снижение в РСПП не стали.

Льготные займы институтов развития получали в 2023 году более половины предприятий, обратившихся за поддержкой к государству. Почти пятой части организаций из числа получателей поддержки в 2023 году были предоставлены госгарантии. Государственные гранты в 2023 году получили 21,3% компаний, принявших участие в опросе. Нефинансовая поддержка оказалась востребована 38,3% респондентов. По всем этим видам поддержки значимых отличий в данных за 2022 и 2023 годы эксперты РСПП не увидели.



Льготные деньги

«Крупный бизнес, как правило, реализует масштабные инвестиционные проекты, которые ориентированы на долгосрочную перспективу и подразумевают достаточно длительный инвестиционный цикл, и меры поддержки в виде длинных и дешевых денег позволяют предприятиям быстрее реализовать свои планы», — объясняет важность финансовой господдержки для больших предприятий заместитель председателя правительства — министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева.

Спектр возможных получателей субсидий Минпромторга довольно широк — от автомобилестроения и станкостроения до радиоэлектроники, но все же они предназначены не всем отраслям, указывает Моисей Фурщик.

Поэтому льготное финансирование остается ключевой мерой поддержки промышленных проектов, учитывая уровень ставки ЦБ в 18% годовых и отсутствие перспектив к ее снижению, подчеркивает Екатерина Зиновьева.

Прежде всего такую поддержку промышленники получают через льготные займы в Фонде развития промышленности (ФРП) РФ по ставкам 3% и 5% годовых на срок до семи лет.

«ФРП — это наиболее удачный проект в промышленности: он был серьезно докапитализирован начиная с 2022 года и в 2023 году профинансировал 276 проектов на 142 млрд руб., в 2024-м ожидается, что это будет уже 240 проектов на 120 млрд руб.», — рассказывает исполнительный директор Института экономики роста имени Столыпина Антон Свириденко.

Существенно докапитализированы были и региональные ФРП, добавляет эксперт. Кроме того, в 2023 году были запущены кластерная инвестиционная платформа, в рамках которой в этом году одобрено выделение кредитов по льготной ставке (сейчас это немногим более 8%) на 800 млрд руб., и промышленная ипотека. По ней предполагается выдать предприятиям 2,3 млрд руб. на субсидирование процентной ставки для покупки, строительства, модернизации и реконструкции заводских цехов под 5% годовых, напоминает эксперт.

«Для крупных проектов работает фабрика проектного финансирования ВЭБ.РФ: она помогает проектам стоимостью от 3 млрд руб. получить про-

ектное финансирование по приемлемым условиям», — добавляет Антон Свириденко.

Малый и средний бизнес с 2022-го получал через Корпорацию по развитию малого и среднего предпринимательства льготные кредиты на инвестиционные цели, причем в 2023 году на эти цели было выделено вдвое больше средств, чем в предыдущем году, — 100 млрд руб. Сейчас ставка по таким кредитам для малого бизнеса — 7,5% годовых, а для среднего — 9% при рыночных ставках 20% и выше. Направления такого кредитования — промышленность, включая транспортный сегмент, а также проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), напоминает эксперт.

АКТУАЛЬНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ

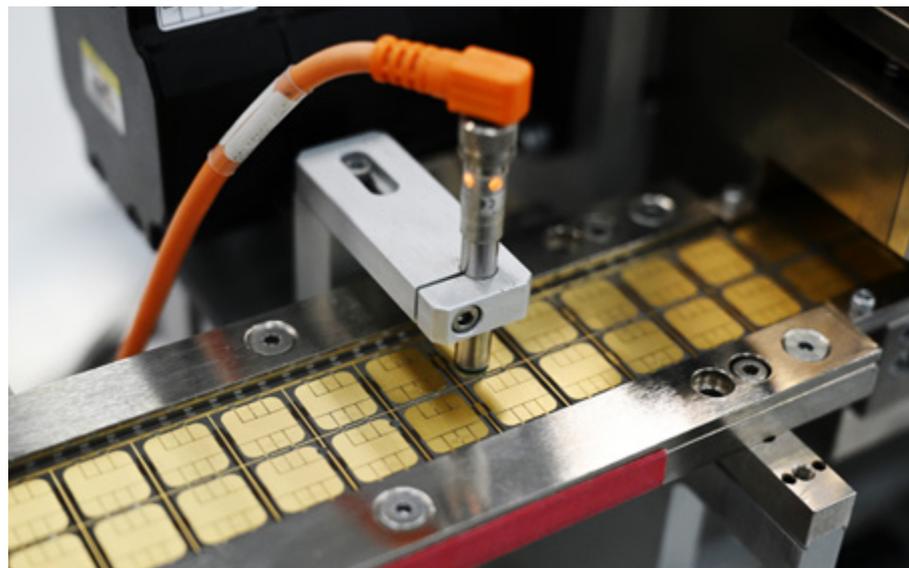
«Льготных кредитов и субсидий на всех неизбежно не хватит, — подчеркивает Антон Свириденко. — А рыночные ставки за пределами поддержки — уже под 20–25% годовых, что является тормозом для развития. Промышленники опасаются инвестиционной паузы из-за роста ключевой ставки».

Не может государство полностью защитить промышленников и от колебаний спроса. «Меры господдержки мало влияют на зависимость предприятий от мировой конъюнктуры, поскольку она справедливо считается сферой предпринимательских рисков. В какой-то степени страховочным элементом от такой нестабильности могут быть крупные госзакупки, но для большинства промышленных отраслей они не являются ключевым фактором», — объясняет Моисей Фурщик.

Свириденко напоминает и о проблемах с экспортной инфраструктурой, которые мешают производителям поставлять свою продукцию на внешние рынки. Сейчас на восточном полигоне железных дорог образовались своеобразные пробки вагонов с продукцией производителей из разных отраслей, которые выстроились в очередь за право вывоза товаров за границу, напоминает он.

По мнению Моисея Фурщика, чтобы повысить эффективность господдержки при льготном кредитовании промышленности, спрос на которое будет расти, стоит увеличить объемы бюджетного финансирования по тем мерам, которые хорошо себя зарекомендовали. Определить же, насколько эффективно работает господдержка, можно по росту капитальных затрат промышленных предприятий: если этот показатель растет, значит, у компании появились средства, чтобы инвестировать в более дорогостоящие проекты.

Кроме того, можно было бы поддержать субсидиями Минпромторга важные для экономики отрасли, которые пока их не получают, например производителей электротехники, отдельные виды легкой промышленности и наименее рентабельные направления в химической промышленности, добавляет эксперт.



Подавляющее большинство мер поддержки для крупной промышленности сейчас направлено на реализацию новых проектов, а не на поддержку текущей деятельности предприятий

Поможет промышленности и развитие инфраструктуры. Сегодня основные затраты бизнеса приходится на строительство и освоение новых производственных площадей, ведь 20% имеющихся устарели или непригодны для использования, поэтому, если государство будет участвовать в подготовке площадок для производителей, это может сильно стимулировать развитие технологического бизнеса, считает сопредседатель совета по инвестициям и развитию высокотехнологичного бизнеса при уполномоченном по защите прав предпринимателей в Москве Сурен Варданян.

Также необходимы изменения в системе государственно-частного партнерства (ГЧП), объединяющей усилия властей и бизнеса при реализации проектов, уверен он. Сейчас критерии сильно завышены: закон о ГЧП позволяет реализовать крупные проекты стоимостью от 10 млрд руб., но сегодня куда больше промышленных объектов стоят в районе 1–5 млрд руб. и их можно было бы реализовать по этой схеме, объясняет Варданян. Привлекательность проектов ГЧП для частного бизнеса — в административном, политическом и финансовом содействии государства, а также в возможных гарантиях доходности проекта.

В первую очередь это могут быть проекты в сфере металлургии и логистики, которые будут активно развиваться в России в ближайшие пять–десять лет, поскольку в стране сильно изношены основные фонды большого количества предприятий, считает председатель комитета Московской торгово-промышленной палаты (МТПП) по развитию инвестиционной среды для бизнеса Анна Вовк. Им нужна реновация, и это программа может растянуться на 20 лет, но это необходимо для индустриальной державы. «Само государство, как основной заказчик, будет продолжать свои инвестиции в частный сектор. Успешных кейсов государственно-частного партнерства станет больше — таким образом, инвестиционные проекты в России будут реализовываться еще многие годы», — заключает эксперт МТПП.