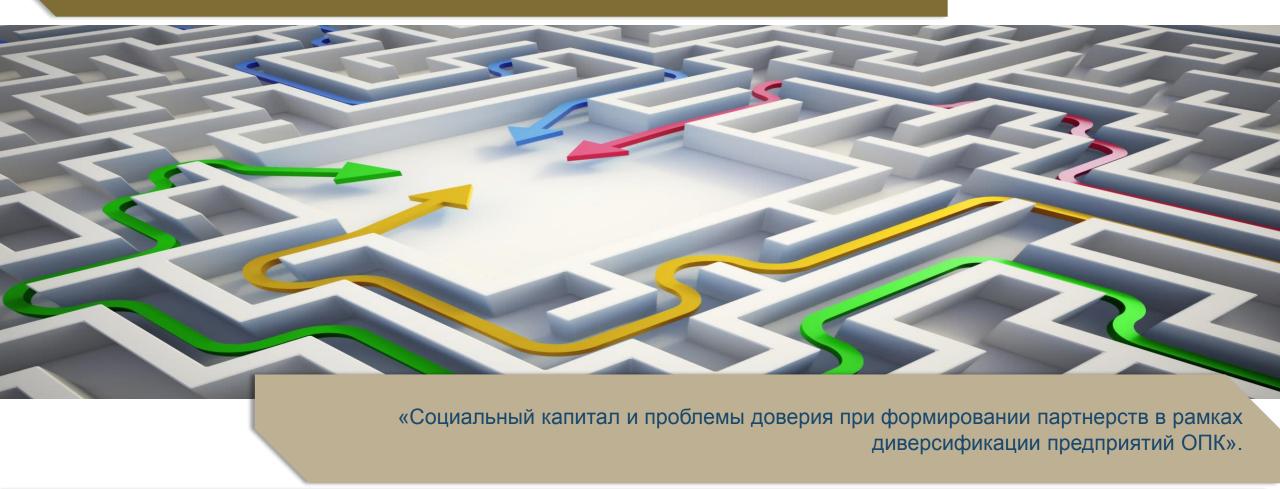
# ПЛАТФОРМА- как Механизм формирования консорциумов в рамках проектов диверсификации ОПК

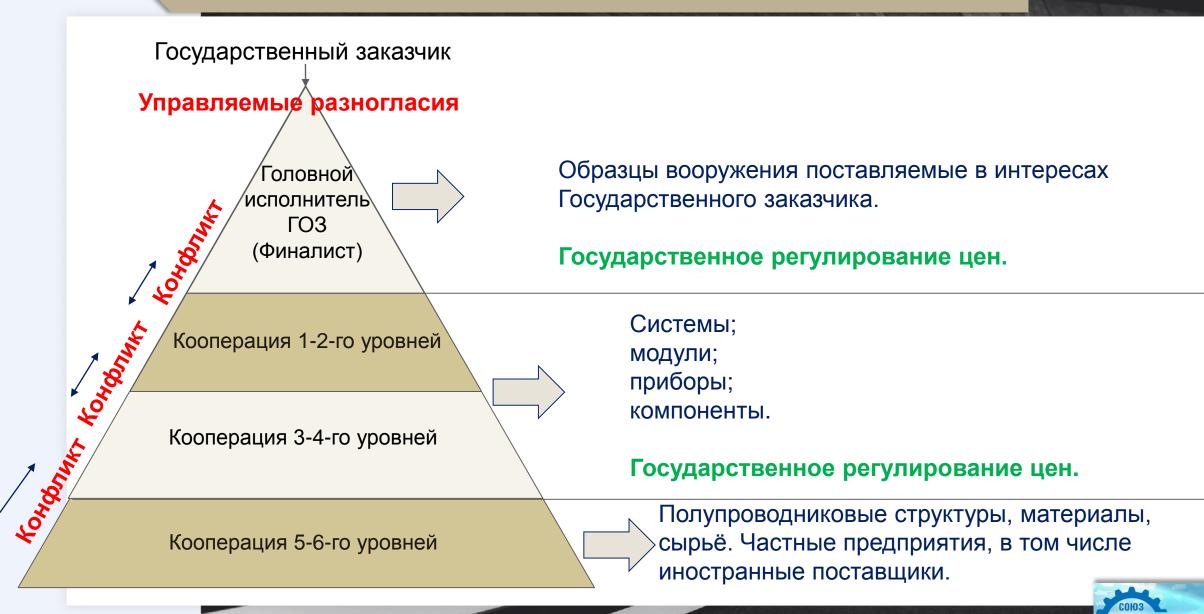


Докладчик: Брыкин Арсений Валерьевич, д.э.н.

# Управление цепями поставок.



# Конфликт интересов в цепочке поставок.



# **Действующая практика ценообразования**

Плановая прибыль не выше 20% от собственных затрат

Рентабельность по кооперации на уровне 1%

Отсутствует инвестиционная составляющая в цене

Не учтены риски изменения стоимости цены контракта по ходу его выполнения

#### Последствия

Снижение издержек влечет сокращение прибыли. Нет экономической заинтересованности снижать уровень затрат

Минимальный объем производств на базе собственных мощностей предприятий ОПК:

- искусственно расширяются производственные мощности (в т.ч. за счет ФЦП);
- не используются возможности кооперации для снижения себестоимости и сроков;
- ограничивается участие малого и среднего бизнеса в госконтрактах и сокращается конкуренция

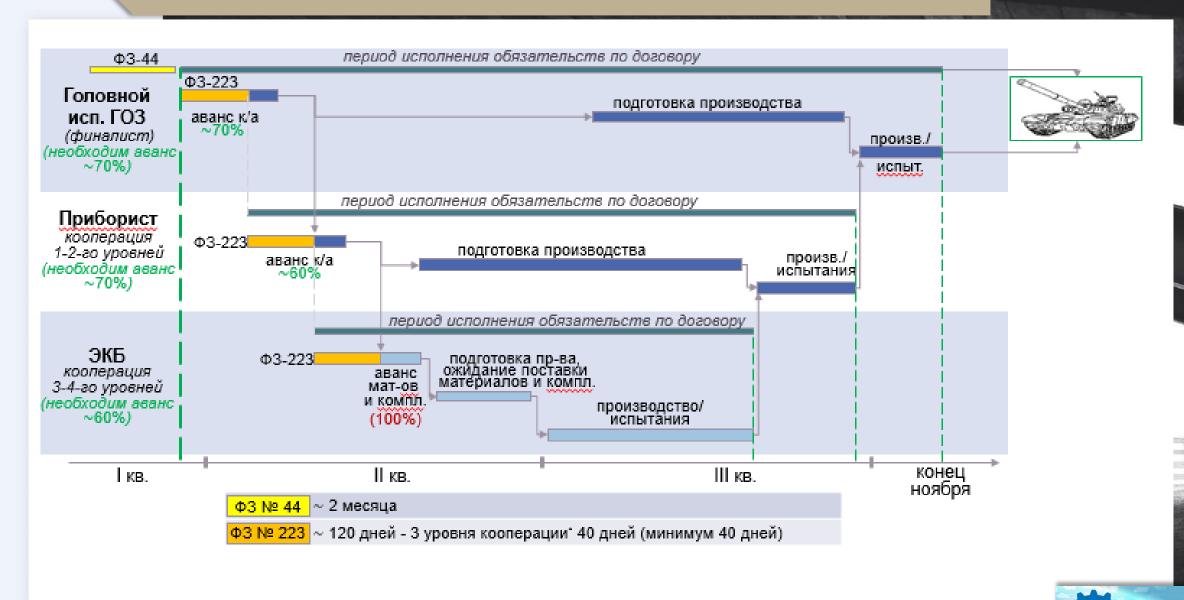
Вместо гибкой инвестиционной политики предприятия «привлекают» госфинансирование в рамках ФЦП

Разработка новых изделий несёт значительный риск убыточности

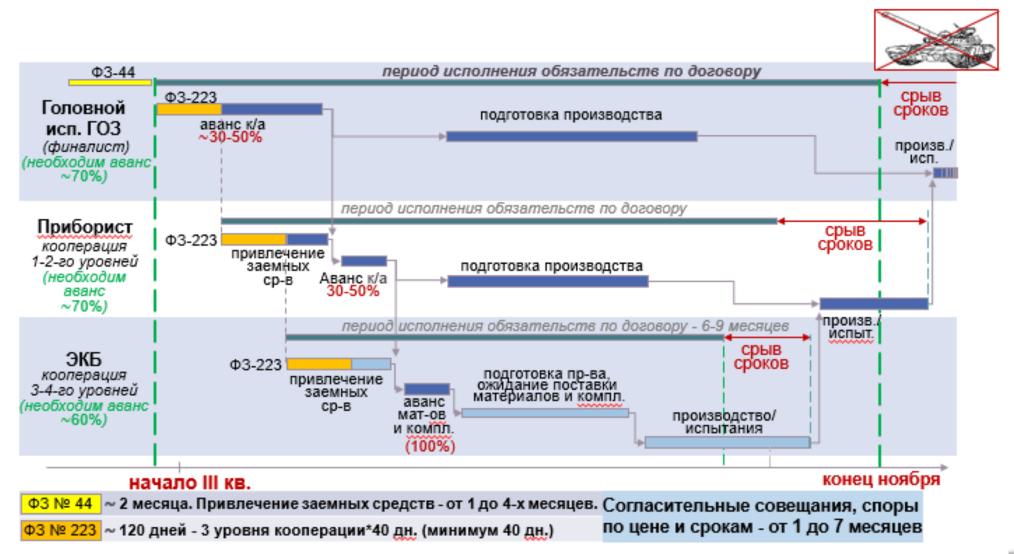
Необходимо ввести дифференциацию ценообразования на серийную продукцию и НИОКР.



#### Важность координации и информационного обмена в цепях поставок.



#### Важность координации и информационного обмена в цепях поставок.



### Экосистема предприятия. Потенциальные партнеры.









## Источники проектов и технологий





#### Сильные стороны:

- Большой научный и технический задел;
- Высокий интеллектуальный потенциал;
- Огромная часть научно-исследовательской деятельности в фундаментальных исследованиях;
- Постоянное пополнение общего объема теоретических знаний;

#### Слабые стороны:

- Оторванность от реального сектора экономики;
- Отсутствие ориентиров на прикладные исследования и разработки;
- Слабые связи с реальным сектором бизнеса;
- Стремление развивать собственные бизнесы;
- Не имеют заранее определенных коммерческих целей;



#### Источники проектов (стартапов)

ВУЗы России; Научные организации; Акселераторы;





































#### Сильные стороны:

- Научные базы данных, их доступность;
- Экспертиза и компетенции по защите РИД;
- Огромный кадровый и интеллектуальный потенциал;
- Вовлечение молодых специалистов в стартапы, обучение и развитие;
- Умение работать с грантами и Фондами;

## Слабые стороны:

- Отсутствие индустриальных партнеров;
- Нехватка финансирования;
- Недостаточная технологическая и маркетинговая экспертиза;

# Выявленные проблемы ВУЗов

- Незрелые стартапы
- Устаревшие разработки под видом новых
- Стремление сконцентрировать производственные мощности на своей площадке
- Восприятие промышленного партнёра как «спонсора»



# Фонды:















#### Сильные стороны:

- Возможность осуществлять финансирование стартапов;
- Крупные финансовые ресурсы;
- Экспертиза, доступ к лучшим профессионалам в области технологий в мире;
- Большой опыт вывода портфельных компаний на IPO или продажи стратегическому инвестору;
- Широчайшая сеть контактов с ключевыми профессионалами в своей области;

#### Слабые стороны:

- Отсутствие индустриальных площадок для реализации профинансированных проектов;
- Ограничения на инвестиции в компании с иностранным участием;
- Инвестирование в бизнес-модель, а не в команду и производство;

#### Выявленные проблемы Фондов

- Проекты не адаптированы под реальные производственные площадки
- Слабая работа с промышленными партнерами

# Выявленные проблемы Стартапов

- Отсутствие желания и готовности собственников участвовать в процедурах М&А
- Отсутствие бизнес-планов и моделей проектов, отвечающих корпоративным нормам крупных интегрированных структур
- Не готовность вступать в партнёрство
- Разнящийся уровень зрелости проектов
- Проекты-клоны
- Нулевая проработанность проектов с точки зрения доступных предприятиям ОПК технологий



#### Предприятия – индустриальные партнеры

#### Сильные стороны:

- Возможность осуществлять соинвестирование проектов;
- Большое количество потенциальных индустриальных, научных и технологических партнеров
- Синергия промышленных, научных и технологических ресурсов;
- Экспертиза, доступ к лучшим профессионалам в области технологий;
- Возможность построения кооперационных межотраслевых схем;
- Управленческий и административный ресурс;

#### Слабые стороны:

- Отсутствие достаточного количества проектов диверсификации;
- Недостаточная внутренняя экспертиза;
- Не хватка проектов высокой степени зрелости;
- Проблемы поиска проектов во внешней инновационной среде; Отсутствие программ акселерации и упаковки проектов
- Восприятие создателя стартапа как ресурс, а не как партнера;
- Слабые коммуникации с потенциальными соинвесторами и Фондами:



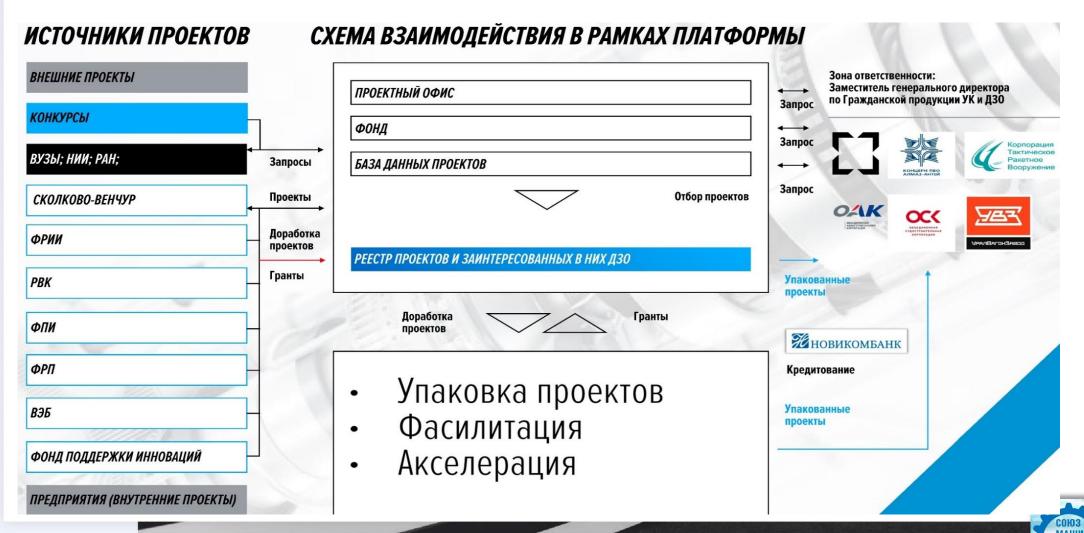
#### Выявленные проблемы промышленных предприятия

- Малая заинтересованности в партнёрстве
- Корпоративные инвестиционные процедуры не позволяют оперативно осуществлять сделки по слиянию и поглощению малых форм бизнеса
- Отсутствие зрелой проектной экспертизы
- Отсутствие «права на ошибку»
- Недостаточность финансирования, забюджетированного под покупку проектов
- Ответственные лица заняты процессом работы со стартапами «в третью очередь» после основной деятельности
- Экспертиза проектов требует финансовых затрат, не заложенных в бюджет предприятий
- Периодичность программных документов (раз в год) не позволяет оперативно пересмотреть программы и бюджеты в рамках года
- Отсутствие подразделений отвечающих за инжиниринг и R&D



# Модель формирования партнерств с внешними стартапами

Тема: «Экспертиза внешних инновационных проектов и регламент их рассмотрения при формировании инвестиционной программы предприятиями корпорации».



# Информационный обмен – ключ к партнерству. Система ЭКБ- маркет.



# Биржа мощностей.

#### Текущая ситуация

- **Х** Отсутствие информированности об актуальных производственных возможностях организаций РЭК
- **Х** Длительные сроки получения ответа от потенциальных исполнителей по стоимости и срокам
- Отсутствие у головной компании аналитической информации о фактической истории выполнения заказов, стоимости нормо-часа и т.д.
- Отсутствие обобщённой базы знаний по производственным компетенциям
- Невозможность получения оперативной информации о возможности локализации того или иного заказа в рамках контура РЭК

# <u>VS</u>

#### Электронная биржа мощностей



 ✓ Каталогизация производственных возможностей организаций РЭК в виде электронного портала



✓ Эффективный поиск потенциальных исполнителей в рамках системы диспетчеризации (при необходимости использующей внешний контур)



 Формирование внутреннего рейтинга исполнителей (сроки, стоимость, качество)



 ✓ Консолидация и использование производственных знаний. Площадка для обмена опытом



✓ Получение однозначного критерия возможности внешней кооперации в случае отказа внутренних исполнителей

Развитие системы диспетчеризации производства и электронной биржи мощностей позволит обеспечить дополнительную загрузку за счет выхода на глобальный рынок

# Спасибо за внимание!



# Партнёрства с ранках проектов диверсификации ОПК

Концерн «Автоматика» Холдинг «Росэлектроника» Холдинг «Росэлектроника»

Концерн «Автоматика»

# ЦРПТ

• единый оператор ГИС маркировки и прослеживаемости товаров в РФ

Скантроник Системс

• производство и обслуживание ИДК

ППК «Миландр», Децима

• реализация проектов в области электроэнергетики Атлас-Карт

• проект «Фискальный накопитель»







# Партнёрства с ранках проектов диверсификации ОПК

Концерн «Автоматика»

Холдинг «Швабе»

Холдинг «Швабе»

НЦИ

НЦИ

#### Ростелеком

• «Криптобиокабина» для автоматического изготовления загранпаспортов

## Спецдорпроект

• поставка оборудования и оказание услуг в рамках транспортной системы Москвы

#### Leica

• цифровая дальномерная камера «Зенит-М» с объективом нового поколения

# Коркласс

• разработка специализированного ПО АПК «Безопасный город»

# Ростелеком

• реализация проекта по созданию «цифрового контура здравоохранения»









# Предпосылки

- Недозагрузка производственных мощностей
- Рынок контрактного производства по механообработке и гальванике –

17 млрд руб.

# **Корпоративные** решения

Создано СП - оператор биржи мощностей – «ИД-Ангара»

# Ключевые задачи

• Объем контрактов в 2019 году –

120 млн руб.

- Внутригрупповые обороты 30%
- Объем контрактов в 2020 году –

360 млн руб.



Сайт Биржи мощностей:

ros-bm.ru

