

Окопались в Индии

На главной российской промышленной выставке «Иннопром-2016» страна-партнер Индия представит масштабную национальную экспозицию, а также делегирует туда представительную команду участников деловой программы. Возглавит индийскую делегацию Нирмала Ситхараман, министр торговли и промышленности Индии. Такой масштаб неслучаен: российским и индийским промышленникам действительно есть что обсудить.

— дружба народов —

Возвращение машин

Советские промышленные предприятия активно сотрудничали с Индией и поставляли в регион такие объемы горной техники, о которых в постперестроечное время можно было лишь мечтать. В конце 1990-х поставки и вовсе прекратились, но сейчас экспорт снова набирает обороты. Контракт на поставку четырех экскаваторов ЭКГ-10 между предприятием ИЗ-КАРТЭКС им. П. Г. Коробкова (входит в группу ОМЗ) и индийской компанией Bharat Coking Coal Limited (одно из подразделений индийской государственной корпорации Coal India Limited) был заключен в 2013 году. Этот контракт стал началом возрождения давних партнерских отношений между индийской и российской компаниями, прерванных на 14 лет: с 1999 года индийская угольная компания не закупала российскую горную технику. Важным условием подписанного контракта является сервисное обслуживание поставленных экскаваторов в течение 17 лет. Для выполнения этого условия ИЗ-КАРТЭКС создал в Индии представительство и всю необходимую инфраструктуру.

Два экскаватора ЭКГ-10 были введены в эксплуатацию летом 2014 года на угольном Block-2, еще два — во втором полугодии 2014 года на угольном разрезе «Катрас». Оба разреза принадлежат крупнейшему индийскому добытчику коксующегося угля в Индии компании Bharat Coking Coal Limited, филиалу государственной компании Coal India Ltd Coal India Limited — государственной угледобывающей корпорации, расположенной в Калькутте. Корпорация является крупнейшей угледобывающей компанией в мире, на ее долю приходится 81% угледобычи в Индии. В настоящее время компания реализует масштабные планы по обновлению парка горных машин, работающих на индийских угольных разрезах. Сотрудничество с Coal India Ltd — одно из ключевых направлений экспортной стратегии российских промышленников.

«Мы активно развиваем сотрудничество с Coal India Limited. С 2014 года на ее угольных разрезах Block-2 и Katras отлично себя зарекомендовали четыре наших экскаватора ЭКГ-10. Производственные и интеллектуальные возможности ИЗ-КАРТЭКС позволяют и дальше расширять наше присутствие на индийском рынке. До последнего времени на индийских разрезах работали в основном американские и индийские экскаваторы, которые были введены в строй давно и уже успели не только отслужить свой срок, но и морально устареть. Наши же машины отвечают всем современным требованиям к тяжелым карьерным экскаваторам, и мы несем ответственность за каждый узел своих экскаваторов и за их работу в целом», — отмечает генеральный директор ИЗ-КАРТЭКС им. П. Г. Коробкова Андрей Ганин.

Успешная эксплуатация экскаваторов производства ИЗ-КАРТЭКС стала залогом развития сотрудничества предприятия с индийскими партнерами. В нынешнем году предприятие получило заказ на шесть экскаваторов ЭКГ-10 для компании Eastern Coalfields Limited — другого подразделения



Эксплуатируемые в Индии экскаваторы российского производства адаптированы к местному климату. Инженеры учли, что температура воздуха летом в районе, где работает техника, поднимается выше 50 градусов Цельсия, а ковш разогревается до 250 градусов Цельсия

Coal India Limited. Экскаваторы будут изготовлены ИЗ-КАРТЭКС и отгружены в адрес индийского заказчика из Морского порта Санкт-Петербурга осенью. Их ввод в эксплуатацию на угольном разрезе Soperug Vazagi должен состояться до конца первого квартала 2017 года.

Легендарная «десятка»

ЭКГ-10 — это годами проверенная, самая популярная модель в линейке экскаваторов ИЗ-КАРТЭКС им. П. Г. Коробкова. Рабочая масса машины — 400 тонн, вместимость ковша — 10 куб. м. Выпуск экскаваторов ЭКГ-10 начался в 1984 году, и сегодня, спустя три десятка лет, «десятка» является практически основным экскаватором электромеханического типа горнодобывающей отрасли России и СНГ: Украины, Казахстана и Узбекистана.

В 2012 году ИЗ-КАРТЭКС им. П. Г. Коробкова отгрузил юбилейный, 500-й экскаватор ЭКГ-10 с заводским номером «500».

Экскаватор предназначен для разработки и погрузки в транспортные средства полезных ископаемых и пород вскрыши на открытых горнорудных карьерах. Машина обеспечивает высокую производительность, обладает хорошей маневренностью, проста в управлении и обслуживании. Современная конструкция и высокопрочные материалы, применяемые в ЭКГ-10, обеспечивают их надежную работу в любых климатических условиях.

Эксплуатирующиеся в Индии экскаваторы производства ИЗ-КАРТЭКС модернизированы для работы в тропических условиях. Например, температура воздуха летом в районе, где работают ЭКГ-10 ижорского производства, поднимается ежедневно выше +50°С, а на некоторых участках карьеров уголь тлеет и воспламеняется. В таких местах ковш разогревается выше +250°С, а самосвалы при выезде с такого участка проезжают через специальное углубление с водой, для того чтобы избежать возгорания покрышек. Специа-

листы ИЗ-КАРТЭКС учли все климатические особенности этого региона: в работающих на индийских разрезах экскаваторах ЭКГ-10 улучшена система кондиционирования, соблюдены особые требования к электроизоляции, покраске и проч. Все это позволяет машинам производства ИЗ-КАРТЭКС успешно закрепиться на индийском рынке.

Экскаваторы производства ИЗ-КАРТЭКС заслужили высочайшую оценку индийских специалистов. По их словам, способность ижорских экскаваторостроителей удовлетворять самые непростые потребности заказчиков и создавать машины, эффективно работающие в любых условиях, — залог конкурентоспособности экскаваторов ИЗ-КАРТЭКС. Анил Кумар Датта, управляющий блоком карьеров «Катрас»: «Таких тяжелых климатических условий нет нигде в мире. Я уверен, что, если машины могут работать здесь, у нас они могут работать везде». И действительно, сегодня все большим спросом у отечественных и зарубежных заказчиков пользуются не только ЭКГ-10, но и другие экскаваторы ИЗ-КАРТЭКС: ЭКГ-15 и машины новой продуктовой линейки — ЭКГ-12К, ЭКГ-18Р, ЭКГ-20К, а

также самый мощный экскаватор типа «прямая механическая лопата» в истории отечественного экскаваторостроения ЭКГ-32Р.

Как отмечает директор Фонда национальной энергетической безопасности Константин Симонов, успех российской горной техники в Индии объясняется сочетанием нескольких благоприятных факторов. «Это и конкурентная цена, и качественный товар, и немного подзабытая, но позитивная история отношений между нашими странами, и доверие к бренду», — говорит он. — Если мы хотим вернуться к высокому темпам роста экономики, нам необходимо стимулировать экспорт высокотехнологичной продукции, а не только сырья. При этом важно, что российские производители готовы предлагать не только технику, но и качественное обслуживание, сервис». Как отмечает эксперт, хорошие шансы на успех у российских машиностроителей есть в тех регионах, где отечественная продукция уже была представлена в прошлом: СНГ, страны Азиатско-Тихоокеанского региона, Африка, Латинская Америка и, конечно, Индия.

Мария Рыбакова

прямая речь

Какие инновации сейчас стране нужны?

Алексей Майоров, первый зампред комитета Совета Федерации по экономической политике:

— Инновации в первую очередь нужны такие, которые помогут нашему отечественному производителю выпускать продукцию качественную и конкурентоспособную, причем не только внутри России, но и за ее пределами. Так как производственная цепочка достаточно длинная, то начинать надо с энергетики, где нужны новые, более экономичные, более качественные и менее энергозатратные технологии. Нужны инновации и в топливно-энергетическом комплексе, чтобы дать производителю более дешевые и качественные энергоресурсы. Непосредственно в промышленности нам надо развивать сельское хозяйство, станкостроение, машиностроение, оборонную промышленность. В сельском хозяйстве нам нужны такие технологии, которые позволят нам меньше зависеть от погоды. Мы должны применять такие инновации, чтобы наше отечественное животноводство давало больше мяса и молока при меньших затратах.

Тигран Телунц, председатель совета директоров консервного холдинга «Дядя Ваня»:

— Стране нужны инновации в поступках, в делах. Прежде всего это касается исполнительной власти в центре и на местах. Тогда все остальные инновации будут востребованы и реализованы.

Олег Сиенко, гендиректор Уралвагонзавода:

— Сегодня нужны, быть может, не инновации, а качественные продукты в традиционно успешных для нас отраслях. Конкурентный курс рубля позволяет машиностроителям не только вытеснить с российского рынка западных и азиатских производителей, но и самим выходить на экспорт. Новый продукт должен не просто быть инновационным, а востребованным рынком. Иначе это не инновации, а изобретения. Мы впервые с продукцией ва-

гостроения выходим на рынки таких стран, как Иран, Азербайджан, Туркмения, предлагая им изделия, которые полностью соответствуют техническому заданию заказчика. Поэтому могу сказать, что инновационность должна подкрепляться конкурентоспособностью и востребованностью. А вот чего действительно не хватает, так это новейших управленческих практик, скорейшего внедрения прорывных технологий, собственных ноу-хау.

Константин Бабкин, президент ассоциации «Росагропромаш»:

— Инновации нужны в экономической политике. В России производить сейчас невыгодно. Поэтому сначала нужно заботиться о развитии производства, сделать его выгодным, а развивающееся производство уже будет создавать платежеспособный спрос на инновации, причем не только внутри России, но и за ее пределами. Люди будут это чувствовать на повышении своих доходов, будут появляться более совершенные продукты. А для этого следует изменить политику ЦБ, налоговую политику изменить, сделать дешевые кредиты и сырьевые ресурсы и услуги естественных монополий процентов на 40, чем они стоят сегодня, поменять внешнеторговую политику, защищая своего производителя, ставя его в равные условия по отношению к зарубежным конкурентам, перестать мучить образовательную систему и издеваться над наукой. Ни членство в ВТО, ни борьба с инфляцией, ни накопления — налаживать выгодное для россиянина производство, которое решит множество других проблем. Главный прогресс заключается во внедрении электроники. Машины должны становиться все умнее. Не нужно совершать каких-то новых открытий, а следует внедрять достижения человечества в существующие машины, сделать их более компетентными и доступными в использовании. Но если экономическая политика не будет способствовать развитию производства, все инновации уйдут в мусорное ведро.

Николай Грачев, вице-президент фонда «Сколково», исполнительный директор кластера энергоэффективных технологий:

— Нужно развивать промышленный интернет. Все еще нужны проекты апробированные, с понятным экономическим результатом. Другое дело, что мы видим однозачное большее интерес крупного бизнеса к внедрению новых технологий, к работе стартапа — видим это как на примере корпоративных запросов, так и на примере за-

просов акционерных крупных предприятий для личных инвестиций, для поиска интересных проектов. То, на что действительно сейчас активно развивается спрос, — это тема автоматизации, тема, связанная с промышленным интернетом. Очевиден активный запрос со стороны индустрии, появляются неплохие российские команды. Новые проекты имеют наименьшие сроки внедрения, легче реализуются, дают больше отдачи. Тема промышленного интернета дошла до российских промышленников. Навью большой потенциал и для развития стартапа, и для повышения эффективности российских производств. Интернет теперь вообще базовая технология для многих отраслей промышленности.

Андрей Зюзин, управляющий директор фонда «ВЭБ Инновации»:

— Нам нужны любые. Особенно те, что способны помянуть текущий потенциал. По воздействию все формы инноваций делятся на улучшающие и прорывные. У нас улучшающие инновации могут проходить в рамках модернизации, и тогда мы уходим от устаревших техники и образцов оборудования. Но мне кажется, что нам надо стремиться к инновациям прорывного свойства, чтобы перепрыгнуть текущую отсталость, особенно в вопросе количества продукции, которую мы можем поставлять на экспорт. Для этого нам нужны люди, способные производить продукты, востребованные на международной арене. И у нас есть такие примеры: «Монокристалл», «Лаборатория Касперского», «Яндекс». Но есть у нас области, где мы пока не производим в достаточных количествах и объемах конкурентоспособные продукты, которыми можно насытить не только наш рынок, но выйти на международный. Для этого нам нужно переинventing технологии, если у нас нет, искать людей, которые их могут разработать, и покупать компании с уже устоявшимися технологиями. И такие примеры есть. Любая задача инновационного развития состоит не в себе самой, а в том, чтобы его можно было коммерциализовать. Если мы инвестируем деньги, хотелось бы получить коммерческий возврат на вложенные средства.

Олег Качалов, генеральный директор АО «Монокристалл»:

— Нужны инновации в управленческих технологиях. Те индустриальные технологии, что есть в России, не получают, к сожалению, коммерциализации из-за

отсутствия менеджерских компетенций по созданию конкурентоспособных производств. У нас нет людей, умеющих это делать. Конкурентное производство — это не только технология, это еще и способность создания эффективных логистических цепочек, установление связей с потребителем, успешной реализации продукции нужных себестоимости и качества. У нас есть прекрасные инженеры, способные разработать продукцию, отличные рабочие, способные ее изготовить, но нет менеджеров, которые могут собрать в единый комплекс все эти составляющие. Они начинают появляться, но их крайне мало. Нужна комплексная программа подготовки нового поколения менеджмента. А промышленным предприятиям нужны инновации в финансовой системе. При существующей системе сегодня выгодно инвестировать деньги в непроизводственные активы. Стране нужны новые предприятия, а для этого нужны новые менеджеры, а имеющимся предприятиям нужна кровь в виде финансов, для этого нужна модернизация финансовой системы. Есть страны, в которых это уже эффективно реализовано, например Китай, Вьетнам. Можно взять их опыт и перенести к нам. Механизмы во всех странах одинаковы, и через три-пять лет мы получим желаемый результат.

Алексей Южаков, генеральный директор компании «Промобот» (резидент Сколково):

— Стране нужны инновации, эффект от которых будет незамедлительный рост производительности и, как следствие, повышение конкурентоспособности продуктов и товаров из РФ на глобальном рынке. Добиться серьезного успеха и прорыва в данном направлении невозможно сегодня без использования робототехнических комплексов, платформ и автоматизации производства. Причем это касается как промышленности, так и сферы сервисов и услуг.

Кирилл Каем, вице-президент, исполнительный директор кластера биомедицинских технологий фонда «Сколково»:

— Мир находится на переломе. Человечество, до последнего момента инвестировавшее в постиндустриальные технологии (ICT, социальные сети, искусственный интеллект), активно переключается на инвестиции в биологические и медицинские технологии. Причины для этого вполне ясны. Это социальные изменения: стареющее население и, соответственно, большее

число пациентов с заболеваниями, ассоциированными с возрастом (например, онкологические и нейродегенеративные заболевания). При этом за последние 40 лет произошел серьезный скачок в фундаментальной науке, прежде всего в биологии, поддерживанный при этом серьезным ростом вычислительных мощностей. У России появляется уникальный шанс переадресовать через несколько технологических укладов в биологии и медицине, сразу внедрять самые последние научные подходы. Это похоже на ситуацию в странах, которые серьезно отстали в коммуникационных технологиях в 50–60-е годы прошлого века и сразу инвестировали в мобильную телефонию: количество проводных телефонов в части азиатских стран очень мало, при этом проникновение сотовых сетей больше, чем в старушке Европе. При этом в стране есть предпосылки: хорошие математика, программисты, системные биологи и генетики. Во многих индустриальных и постиндустриальных технологиях инноваторы в России сосредоточены на том, чтобы догнать другие страны. В биоинформатике есть хорошие шансы оказаться среди мировых трендсеттеров.

Максим Гинжук, основатель и генеральный директор Double Data (резидент Сколково):

— Россия — уникальная страна: у нас есть свои социальные сети, свои поисковики и свои программисты мирового уровня. Это благоприятные условия для развития аналитики больших данных, которая может дать импульс развития целым индустриям. Например, можно снизить стоимость каско и кредитов, если использовать информацию о поведении людей в социальных сетях для борьбы с мошенниками среди клиентов и сотрудников страховых компаний и банков. Авиакомпания, телеком-операторы и торговые сети сейчас больше зарабатывают благодаря персонализации продуктов, опираясь на открытые данные из интернета о клиенте. Государство может бороться с терроризмом и коррупцией, анализировать банковские транзакции, звонки и железнодорожные и авиабилеты. Наконец, большие данные могут своевременно выявлять школьных, склонных к суициду или контактирующих с подозрительными личностями. Мы считаем, что любой бизнес или государство, использующие аналитику больших данных, получают громадное конкурентное преимущество на мировом рынке.