

Возможности развития рынка отечественных производителей на основе офсетных договоров

Вице-Президент,
Директор по закупкам ПАО «Ростелеком»
Карасёва Т.В.

ПАО «Ростелеком» (www.company.rt.ru) – Лидер рынка



- Крупнейший в России интегрированный провайдер цифровых услуг и решений, который присутствует во всех сегментах рынка и охватывает миллионы домохозяйств, государственных и частных организаций



- Компания занимает лидирующие позиции на рынке услуг высокоскоростного доступа в интернет и платного телевидения



- Является лидером рынка телекоммуникационных услуг для органов государственной власти Российской Федерации и корпоративных пользователей всех уровней



- Признанный технологический лидер в инновационных решениях в области электронного правительства, кибербезопасности, дата-центров и облачных вычислений, биометрии, здравоохранения, образования, жилищно-коммунальных услуг

Показатели закупок Ростелеком

Объем закупок за 2023 год

- 545 млрд рублей

Из них на закупки у субъектов МСП приходится

- 311 млрд рублей (57%)

Основной объем приходится на:

- Коммерческие закупки
- IT направление



Выполнение обязательных требований

ПП РФ № 2013

«О минимальной доле закупок товаров
российского происхождения»

- По 251 виду продукции установлены показатели минимальной доли закупок товаров российского происхождения;
- Показатели устанавливаются на период 2021-2023 год, являются индивидуально нарастающими в разрезе видов продукции (кодов ОКПД2) от 1-90%;
- Российским оборудованием признается только оборудование поименованное в одном из трех реестров (единый реестр российской РЭП, реестр промышленных товаров и Евразийский реестр)

Методические рекомендации по цифровой трансформации госкорпораций и компаний с государственным участием

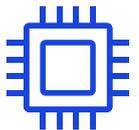
- По 45 видам продукции установлены показатели:
 - 1) минимальной доли закупок товаров российского происхождения;
 - 2) количественного использования РЭП российского происхождения с необходимостью увеличения использования российской продукции не менее чем 15% в год и достижение к 01.01.2025 года 40,8% в разрезе каждого вида продукции.
- Установлено требование по достижению совокупных расходов, направленных на закупку радиоэлектронной продукции, телекоммуникационного оборудования и программно-аппаратных комплексов, а также связанных с ней работ (услуг) на период 2022-2024 гг., в 2 раза (допускается 1,5 раза), по сравнению с периодом 2019-2021 гг.
- Российским оборудованием признается только оборудование поименованное в одном из двух реестров (единый реестр российской РЭП, реестр промышленных товаров)

В условиях внешнего санкционного давления



Особые условия

В условиях жестких санкций, объявленных в отношении Российской Федерации, политика импортозамещения подстраивается под потребности отраслей промышленности, решая задачу достижения технологического суверенитета



Локализация производства и импортозамещение

Важным преимуществом офсетных договоров является возможность реализации планов Правительства Российской Федерации по осуществлению локализации производства технически сложной продукции, а также наращивания масштабов импортозамещения



Офсетные договоры способствуют развитию и помогают создавать производства

Речь не просто о замене импортной продукции на отечественную, а о создании инновационных, высокотехнологичных и конкурентоспособных производств

Причины заключения – Поиск опоры телекоммуникационной отрасли

Потребности рынка телекоммуникационного оборудования:

- рынка производителей;
- полноценных российских аналогов зарубежных решений;
- современного производства элементной базы;
- систем сопоставимости качественных характеристик;
- обязанности внесения в Реестры

Производственная деятельность:

- проблемы совместимости продуктов с иностранными технологиями;
- недостаточный функционал российских решений;
- зависимость от зарубежной техники и технологий;
- сотни прикладных решений вынуждены адаптироваться под одно системное;
- незаменимые решения



Мониторинг импортозамещения

- MSAN
- Стационарные свинцово-кислотные моноблочные батареи
- Базовые станции

Отсутствие:

- Антенны базовых станций
- Маршрутизаторы
- Сервер доступа абонентов ШПД

Стандартизация процесса импортозамещения в Ростелеком

Процедура проведения отбора субъектов малого и среднего предпринимательства

Регламентирует бизнес-процесс проведения отборов субъектов МСП для их участия в Программе по развитию субъектов МСП с целью их потенциального участия в закупках

Процедура Вендор - менеджмента

Создан порядок реализации процесса предзакупочной деятельности, работы с привлечением альтернативных производителей и поставщиков, консолидации потребности общества по Вендору/Поставщику

Политика организации процесса импортозамещения

Разработан порядок и механизмы достижения показателей импортозамещения в ПАО «Ростелеком» и дочерних и зависимых обществах ПАО «Ростелеком», подпадающих под действие Стратегии цифровой трансформации и\или ПП РФ № 2013 «О минимальной доле закупок товаров российского происхождения»

Типовая форма офсетного договора

Утверждена Типовая форма офсетного договора, которая описывает обязательства между субъектами, его заключившими, в части инвестирования в производство и\или его расширение, гарантируя поставщикам сбыт (выкуп) их продукции на протяжении оговоренного в договоре времени. А также подчеркивает обязательства поставщика по производству оборудования, необходимого заказчику

Организация процесса заключения офсетного договора

- Стратегическое планирование офсетных договоров на срок не менее 1 года (до 5 лет);
- Предварительный план заключения офсетных договоров формируется с выделением потребности по критериям:
 - Критичность категории квотирования;
 - Оборудование/ПО уже поставляется российскими производителями;
 - Оборудование/ПО может быть поставлено существующими российскими производителями по результатам проведения процедур закупок;
 - Оборудование/ПО может быть поставлено потенциальным производителем при выполнении дополнительных условий (модернизация производства, модернизация продукции и пр.);
 - Информация об оборудовании/ПО и производителях отсутствует.
- Перед заключением офсетного договора потенциальные производители проходят оценку соответствия критериям локализации Ростелеком

Типовая форма офсетного договора

Целевая структура:

- Определение предмета договора
- Создание или модификация производства
- Создание конструкторской экспертизы (НИОКР) под продукт
- Опытное производство
- Тестирование
- Промышленное производство
- Поставка по графику

Офсетные договоры Ростелеком

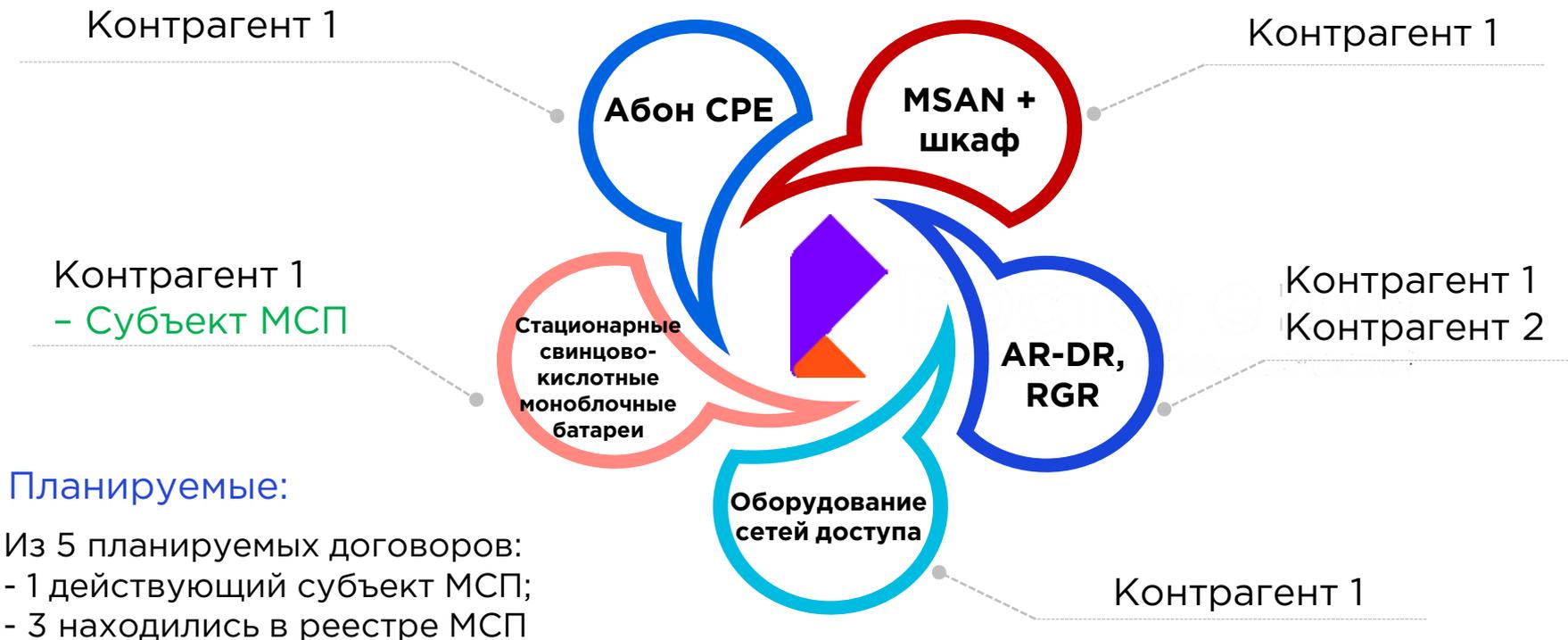
Заключенные офсеты*

*Из 7 договоров:

- 1 действующий субъект МСП;
- 5 находились в реестре МСП



Закключаемые офсетные договоры



Практический опыт – Поставка АКБ отечественного производства

Целевая структура:

- Предмет закупки: поставка фронт-терминальных свинцово-кислотных АКБ;
- ОКПД2: 27.20.22.000
- Планируемая НМЦ закупки: 1,478 млрд. рублей с НДС;
- География рынка 3 потенциальных участников:

Санкт-Петербург и Новосибирск

Параметры процедуры:

- Ценовой тендер;
- Целевое количество победителей – 2 (60%/40% или 70%/30% в зависимости от разницы в цене);
- Договор рамочный со сроком действия 4 года с даты заключения;
- Срок поставки до 120 дней

Параметры офсета:

- Гарантированный объем 5000 шт. в год (в случае 2 победителей объем будет делиться пропорционально долям договоров по итогам закупки);
- Обязательство поставщика о внесении АКБ в реестр ТРП (к моменту заключения первого заказа и не позднее 16 месяцев с даты подписания договора);
- Срок предоставления образцов на тестирование – не позднее 11 месяцев с даты заключения договора

Взаимодействие с бизнесом – Будущее для решения комплексных задач

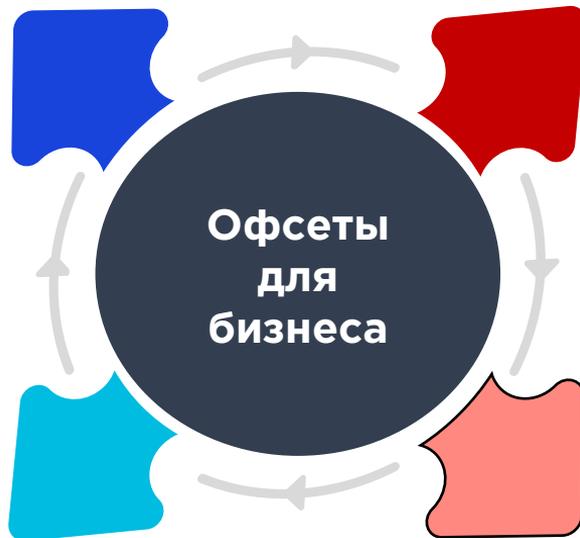
Офсетные договоры — взаимовыгодное сотрудничество: бизнес получает новые рынки сбыта, а заказчики нужную продукцию

Инструмент поддержки
субъектов МСП

*Развитие территорий,
создание новых рабочих мест*

Долгосрочные отношения

Перспективный
и выгодный для сторон
инвестиционный механизм



Эффективный инструмент
импортозамещения

*Стимулирование производства
и сокращение зависимости*

*Гарантированный сбыт продукции
или услуги в определенном объеме*

Маркетинговый метод
для мотивации покупки

Спасибо за внимание!