

**Мария Елкина:** здравствуйте всем, спасибо огромное за столь представительное участие. Я не ожидала, что на наш круглый стол заявит участие такое большое количество людей, значит мы подошли к тому, чтобы вкладывать деньги в новые разработки, это очень радует. Спасибо, коллеги.

Я хотела бы заранее извиниться, к сожалению, мне где-то через минут 45 надо будет ехать на совещание с министром, я вместо себя потом в качестве модератора нашей встречи оставляю Антон Сергеевича Савончика, начальника отдела моего департамента, он продолжит встречу с вами.

(00:24:56)

Давайте тогда, пока я могу вам быть полезна, я вам какую-то информацию расскажу, а потом мы пойдем уже по спикерам обсуждать, будем какие-то вопросы и будем идти по той повестке, которая заранее запланирована.

Коллеги, я еще раз хочу рассказать про те меры поддержки, которые оказывает Министерство промышленности и торговли в рамках стимулирования именно разработок и производства новых видов техники, оборудования и комплектующих к ним.

Первая мера поддержки – это наше классическое №1649, бывшее №1312. В рамках это поддержки производителям оказывается поддержка в виде субсидий до 70% затрат на осуществление НИОКР. Проект должен быть направлен на разработку новых видов техники, у нас эти проекты оцениваются отраслевыми, техническими экспертами, и в случае, если проект проходит одобрение, мы предоставляем субсидии.

Есть очень большой для кого-то сдерживающий фактор, но для государства это стимулирующий фактор – объем реализации той продукции, производство которой осваивают в рамках этого инвестиционного проекта должен в шесть раз превышать объем предоставленной субсидии в последующие три года после освоения серийного производства.

То есть вы получаете 100 рублей субсидии, субсидия может предоставляться в течение трех лет, но в течение шести лет – это максимальный срок реализации проекта – вы должны реализовать продукцию на 600 рублей, если вы получили 100. Это сделано с той целью, чтобы мы не вкладывали государственные деньги в разработки, которые кладутся на полку и никому не нужны, мы инвестируем в разработку той продукции, которая интересна на рынке и реализуется покупателям.

В рамках этого механизма поддержки мы поддержали 16 проектов сельхозмашиностроения, мы поддерживаем производство комплектующих для сельхозтехники. Коллеги, запишите все номер постановления, №1649, я приглашаю вас всех поучаствовать в этой мере поддержки, она может быть действительно полезной с точки зрения оказания содействия во вкладывание денег в дорогостоящие разработки.

Следующий механизм, который мы разрабатываем и который запустится со следующего года – я обозначала это в рамках федеральной научно-технической программы сельского хозяйства – это механизм, который направлен на разработку тех видов техники, которые не производятся в Российской Федерации (РФ).

Там немного другие условия субсидирования, мы там будем субсидировать до 60% затрат компании на реализацию проекта. Эти затраты мы субсидировать будем на НИОКР и на лизинговые платежи по лизинговому оборудованию, в том числе для помощи вам в освоении новых производств.

Там срок реализации проекта будет уже восемь лет, не шесть, как в №1649. Обязательства по объему реализации будут – увеличить объем субсидий в три раза за эти восемь лет, если в №1649 в шесть раз, это больше коммерческий проект, здесь мы делаем упор на дорогостоящие проекты с небольшим даже объемом рынка, чтобы было компания легче принять решение по разработке, например, фрезы для обработки почвы вокруг деревьев или для производства садовых опрыскивателей.

Это для нас действительно очень важное направление, и мы надеемся, что эта программа будет со следующего года также востребована среди наших сельхозмашиностроителей. Обязательным условием участия в этой программе при этом является обязательное привлечение научной организации. То есть берем научный центр, привлекаем их к реализации проекта, берем их разработки и масштабируем их в серийное производство, тем самым выводя на рынок те виды техники, которые у нас в России не производятся.

Также я хочу отметить займы Фонда развития промышленности, которые уже выдаются на реализацию проектов по импортозамещению. Займы выдаются в размере от одного до пяти процентов годовых – это различные программы, о чём говорил Косов Павел Николаевич по поводу лизингового проекта – выдается заем на лизинг промышленного оборудования.

(00:29:57)

Выдаются просто займы на реализацию проектов, куда входят заем на НИОКР, на оборудование, на покупку лицензий.

Мы поддержали порядка 10 проектов сельхозмашиностроения и в компонентах для сельхозтехники по займам. Процедура занимает какое-то время, но это очень хорошие условия для финансирования тех проектов, которые могут быть реализованы, причем там объем финансирования составляет до 500 миллионов рублей в обычном режиме могут выдать, а по особому решению могут выдать до двух миллиардов рублей.

У нас компания «Петербургский тракторный завод» активно реализовывает свой инвестиционный проект с привлечением займа Фонда развития промышленности и достаточно успешно реализует эти программы.

Это те меры поддержки, которые мы можем предоставить вам, чтобы помочь принять решение в реализации тех или иных инвестиционных проектов. Я бы со своей стороны хотела еще сказать по поводу того, что сейчас очень много предприятий, в том числе оборонного промышленного комплекса, которые хотят диверсифицировать линейку выпускаемой продукции.

Они хотят уйти в производство достаточно простых видов техники – прицепной, навесной техники, техники для обработки почвы, где не так много, чего нового можно сейчас придумать, если мы говорим про точное земледелие.

Я бы хотела сейчас сориентировать внимание всех вас на том, что в РФ сейчас нужны те виды техники, которые отличаются интеллектуальной составляющей, то есть это техника для садов, где нужно точно опрыскивать, обрабатывать почву. Это высокотехнологичная техника правда, это техника для виноградарства – для уборки и закладки виноградников.

Следующее перспективное направление – это техника для селекции. У нас только один производитель селекционных комбайнов, только для зерна. Например, для селекции кукурузы у нас нет комбайна, я считаю, что это непозволительная роскошь, которую мы себе позволяем, покупая импортную технику, надо реализовывать эти проекты.

По селекции у нас нет сеялок, у нас нет техники для возделывания овощей – картофеля, свеклы. Вы делаете на базе мини-трактора, а мы говорим про уборку картофеля большими объемами, у нас картофелеуборочных комбайнов нет, у нас небольшое количество прицепного оборудования для уборки картофеля, но при этом своего комбайна нет.

Вопрос, нужен ли он или нет – надо оценить рынок, но у нас есть направления техники, которую действительно нужно развивать. Потому что тот же «Росагролизинг» говорит, что потребность у аграриев колоссальная на технику для закладки садов, к сожалению, мы пока не делаем эту технику.

Я бы хотела обратить ваше внимание на ту работу, чтобы подойти к рынку сельхозтехники немного с другой стороны, посмотреть не на самые популярные виды техники, которые в РФ и так производятся, у нас есть эти компетенции, а подойти с той стороны, что попробовать занять те нишевые продукты, которые сейчас заняты исключительно иностранцами.

Мы со своей стороны с учетом всех мер поддержки, которые я озвучила ранее абсолютно готовы вас поддерживать в любых ваших творческих начинаниях, коллеги. Наверное, из полезной информации у меня всё, тогда, если вы не против, давайте перейдем к повестке и к обсуждению, поскольку то, что я хотела до вас донести, я донесла.

Я приглашаю к выступлению Максимкина Дениса Андреевича, заместителя директора Ассоциации «Росспецмаш».

**Денис Максимкин:** Добрый день, уважаемые коллеги, спасибо большое за возможность выступить. Меня попросили рассказать о текущем состоянии производства, то есть та база,

на которой мы находимся, возможно, некоторые слайды буду повторять с той презентацией, которая была у Константина Анатольевича Бабкина, мы говорим об одних и тех же цифрах, но тем не менее.

(00:35:02)

Первое. Я хотел бы отметить положительную тенденцию в росте производства сельхозтехники, мы планируем, что в этом году объем производства составит 183 миллиарда. Это наша базовая оценка, возможно, рост будет и больше.

По экспорту мы поставим на 17 миллиардов, очень важно, что мы уже видим сокращение доли российской техники на внутреннем рынке – это тоже базовая оценка, может быть, эта доля до конца года сократится еще более значительно, и видим существенный опережающий рост импорта. Но об э том тоже немного позже еще попробую дополнительно рассказать.

По новым моделям мы планируем поставить в серию еще на пять моделей больше, чем в прошлом году. В прошлом году мы были на высокой базе – 165 единиц новых моделей поставили в серийное производство. По численности также мы планируем увеличить на 400 человек в отрасли и средняя заработная плата вырастет по отрасли на четыре тысячи рублей.

Мария Игоревна, я хотел бы тоже ваше внимание здесь акцентировать, мы посмотрели, как меняется доля на российском рынке зерноуборочных комбайнов именно российских производителей, полноприводных тракторов, а также прицепной и навесной техники, и видим, как она менялась, в зависимости от той скидки, которую мы предоставляли по №1432.

На мой взгляд, здесь очень высокий уровень корреляции этих всех процессов, то есть при увеличении скидки доля российской техники увеличивается, при уменьшении скидки доля российской техники сокращается. Сейчас у нас скидка впервые 10%, это не очень было бы очевидно, например, по тракторам у нас при сокращении скидки доля осталась на уровне 86%, но скидка 10%, где говорили, что техника недорогая, снижение размера скидки более значительно бьет по рынку, именно по доле на рынке российских производителей. В январе-июле этого года она составила 37%.

По поводу новых моделей, очень много заводов у нас стремятся, выпускают, ставят в серию новые модели техники. Не буду останавливаться на каждом из заводов, практически все предприятия находятся в постоянном режиме проведения НИОКР, постановки в серию новых моделей техники. В прошлом году одна из ярких моделей была «Туман-3» опрыскиватель «Пегас-Агро».

В этом году мы планируем, как я говорил, 170 моделей поставить в серию. Тут хотел бы выделить как раз, большое спасибо Минпромторгу за то, что есть механизм специальных инвестиционных контрактов, мы всё-таки планируем, что трактора малой мощности, в первую очередь это с компанией «Тракторные заводы» Чувашской Республики в июле был

подписан СПИК на площадке на промо. Надеемся, что всё-таки это принесет большую пользу развитию российского производства и российского сельского хозяйства.

Еще раз хотел бы напомнить про сегменты. В традиционных сегментах мы увеличиваем долю – это на рынке зерноуборочных комбайнов, мы планируем к 2025 году всё-таки достичь 80%, это на рынке тракторов с ломающейся рамой, достигнуть к 2025 году 85%, на кормоуборочные комбайны с мощностью двигателя менее 400 лошадиных сил планируем достигнуть 80%.

Но также есть сегменты, в которых наше присутствие сейчас либо очень низкое, либо отсутствует, но мы всё-таки видим, что эти рынки будут развиваться, в частности по секционным зерноуборочным комбайнам к 2025 году мы планируем, что доля российских производителей увеличится до 60%, по колесным тракторам малой мощности, от 50 до 150 лошадиных сил, до 50%, по кормоуборочным комбайнам мощностью двигателя более 400 лошадиных сил мы увеличим долю до 40%.

(00:40:01)

Еще раз хотел вас пригласить на «Агро-салон», спасибо большое за внимание.

Еще одна ремарка по поводу вашей фразы, что у «Росагролизинга» есть очень большая потребность в технике для садоводства. Я думаю, всем производителям было бы интересно познакомиться с этой потребностью подробно, какие машины. Если есть история до единиц, я думаю, что это было бы хорошим подспорьем для развития и диверсификации производства на российских заводах. Спасибо.

**Мария Елкина:** Давайте. У меня вопрос к вам, как к Ассоциации. Как вы думаете, если говорить про то, какие перспективные направления будут на рынке актуальны в ближайшие пять лет, как вы видите?

Потому что я говорю о том, что нам нужно импортозамещение, нам нужно поднимать долю российской техники в тех направлениях, которые у нас не развиты. Как вы думаете, куда производителям вкладывать деньги?

**Денис Максимкин:** Я вижу, что на рынке посевной техники у нас, такие больше традиционные рынки, порядка 35-40% сейчас мы представлены – это и пневматические сеялки, и сеялки точного высева. Я думаю, что это направление у нас будет развиваться. Техника для защиты растений в части самоходных опрыскивателей, разработки тоже.

Но также я хотел бы и вижу, как вы правильно говорите, есть очень хорошие перспективы для развития техники для садоводства, всё-таки хотелось бы этот рынок, если «Росагролизинг» нам поможет с потребностью, Минсельхоз поможет с потребностью по другим сегментам. Нам всё-таки понимать величину не того, что нужно, а величину платежеспособного спроса, это было бы для нас очень важно. Потому что на базе платежеспособного спроса ежегодно уже можно какую-то экономику по этому сегменту выстраивать.

**Мария Елкина:** Минсельхоз дает потребность именно гипотетически нам, чтобы обеспечить каждого человека литром молока в день, нам нужно 30 комбайнов на квадратный метр, из разряда этого. Росагролизинг, я себе записала именно спросить у них, поскольку они выдают лизинг на конкретные единицы техники, они в целом понимают, сколько готовы купить именно и сколько покупают в год. Я себе записала, мы запросим эту информацию и с удовольствием вам предоставим с точки зрения того, сколько, какой рынок.

**Денис Максимкин:** Кроме проведения НИОКР по самой технике, скорее всего будет необходим еще НИОКР по оснастке. Это очень важная вещь, НИОКР оснастки может быть еще дороже, чем сама техника. Еще не то, чтобы НИОКР, но сама разработка технологии, расставить людей, а этом может быть 50. 100, 150 человек для того, чтобы эту технику производить – это еще одна очень серьезная задача. Тут, конечно, если мы будем опираться на емкость...

**Мария Елкина:** Нельзя опираться на экспортные рынки, не имея крепкой ноги на внутреннем.

**Денис Максимкин:** С экспортными рынками нам может помочь только представительство, но тут такая помощь может быть. я думаю, вы правильно говорите, что на внутренний рынок в первую очередь ориентироваться для того, чтобы развивать производство.

Я хочу, чтобы потребители техники и Минсельхоз, Росагролизинг тоже, почувствовали себя на месте производителей, что для того, чтобы что-то новое развивать и не тратить попусту деньги, для этого нужно понимать именно величину спроса, как минимум, для начала, которая будет гарантированно приобретена.

От этого уже можно выстраивать экономику в плане самого бизнес-плана, принимать решение, где точка безубыточности будет находиться по производству того или иного вида техники, что очень важно. Если точка безубыточности находится выше величины спроса, нужно уже принимать какие-то государственные решения, нужен нам этот сегмент или нет.

**Мария Елкина:** Да, всё на заместишь и мы понимаем, что, если мы видим, что одна единица техники покупается раз в три года, наверное, не стоит тратить деньги. Если мы видим, что 50-60 единиц крепко покупается, то можно уже задуматься и привлечь механизмы, которые могут позволить облегчить вход в проект.

**Денис Максимкин:** Да. Хороший пример по самоходным кормоуборочным комбайнам, вроде рынок такой, что не позволяет обеспечить рентабельность, если ты начинаешь производство с нуля, но тем не менее французские компании, другие европейские заводы на этом рынке всё равно конкурируют и производят. Эта техника очень дорогая и экономически очень эффективна и востребована.

**Мария Елкина:** Наверное, на действующих заводах нужно обеспечивать организацию производства. Если мы поставим завод в поле с нуля по производству высокопроизводительных кормоуборочных комбайнов, наверное, проект не полетит.

**Денис Максимкин:** Я хотел сказать про свеклоуборочные, видимо немного оговорился. Я к тому, что, когда точка безубыточности находится выше величины спроса платежеспособного, возможно какие-то государственные меры применить целесообразно для того, чтобы этот сегмент развивался.

Потому что опять же есть экспортные рынки, техника будет эффективная и очень качественная, то возможно, что это производство может начать приносить прибыль через пять-десять лет.

**Мария Елкина:** Задачу я себе поставила, что мы запросим у «Росагролизинга» ту иностранную технику, которую они реализуют, чтобы посмотреть рынок той техники, которая не производится в РФ, но на которую есть спрос. Коллеги, у нас к Денису Андреевичу есть какие-то вопросы? Спасибо вам огромное за ваш доклад и мнение.

**Денис Максимкин:** Спасибо вам.

**Мария Елкина:** Коллеги, я приглашаю Смирнова Вадима Николаевича, генеральный директор АО «Евротехника». Та иностранная компания, которая приняла решение инвестировать в российский рынок. Расскажите нам, как вы осваиваете новые виды техники, что является стопором на пути реализации ваших инвестиционных проектов, чем мы можем быть вам полезны?

**Вадим Смирнов:** Спасибо, Мария Игоревна, я как раз про это и хотел рассказать. Как вы понимаете, ввести машину, если есть большая потребность на рынке, у тебя есть два варианта, как ты можешь это сделать, если оно естественным образом не сложилось.

Первое – ты вкладываешь большие меры поддержки, стимулирование либо прямое государственное управление, создаешь это производство вручную, либо второе – ты стимулируешь переход этого производства в твою страну. Так как мы развивались по второму сценарию, то возможность получить технику по второму сценарию и что тормозит приход тех же машин для садоводства, я хотел бы отобразить.

На сегодня мы выпускаем 30 наименований машин, к концу году уже 34 наименования машин будем выпускать, это типы машин, которые мы делаем на сегодняшний момент, они охватывают большой спектр от посевов, обработка почвы, внесение удобрений, опрыскивание.

Каждая из этих машин, если вы сталкивались с компанией Amazon или ориентируетесь по европейскому и мировому рынку, это один из мировых лидеров по этим сегментам, где-то больше, изначально они росли из внесения удобрений, где-то меньше, но это в любом случае компания, которая ежегодно на агротехнике собирает свой урожай за инновации. Здесь я отобразил награды агро-салона за технику, агротехнику, которая была локализована в России, которая в очередной какой-то год получала медали на агро-салоне.

Это те решения, которые на последней агротехнике получили достижение Amazon. Каждый раз, когда мы какую-то машину здесь локализуем, мы привносим самую новинку с рынка,

которая там есть. Понятно, что Amazon не единственная компания, которая привносит на рынок новинки, все мировые лидеры, которые не следуют за лидером и на базе них делают и копируют эффективные производственные модели и маркетинг, а те, которые сами разрабатывают, Amazon из тех компаний.

Мы эти новые машины в своем сегменте ежегодно привносили и стараемся привносить. За эти годы мы выросли, начали с шести с половиной тысяч, до 40 тысяч метров выросли, полностью освоили то, что компания Amazon делает у себя – это механическая обработка, заготовительное производство, сварка, перекраска, эти переделки по нашим машинам.

Теперь, если говорить о новых машинах, на сегодняшний момент, и это не стало известно сегодня, это было известно и три года назад, и пять лет назад, у Amazon были перспективные машины, которые тогда были в разработке или только выходили на рынок, которые мы бы могли освоить – это особые машины во внесении удобрений, которые позволяют как раз осуществлять точное внесение удобрений осуществлять, которые имеют датчики детекции разлета удобрений и весы, которые интерактивно подстраивают норму удобрений, которые подстраивают под скорость ветра твои потребности.

(00:50:14)

То есть тебе не нужно настраивать механические нормы, они у тебя настраиваются автоматически и регулируются при смене механического состава удобрения.

Это сеялки с точным высевом, с электрическим приводом, которые сегодняшнее новшество в точном высеве. Это почво-обработка, где Amazon, хотя это не основной был пункт, но были лидером. Это самоходные опрыскиватели, которые такого класса у нас в России никто не делает, на сегодня эта ниша закрыта только импортными машинами, к сожалению.

Еще ряд машин их разных сфер, которые можно было бы локализовать, но мы их не локализовали. Теперь логичный вопрос, если каждая из этих машин не имеет аналога среди российских производителей, почему мы их не локализовали?

Локализация этого года – это четыре модели машин: две дисковых бараны и два разбрасывателя, правда уже нового поколения. Но, если вы посмотрите на хронологию, то выглядит она следующим образом, что за 16 лет первые мы освоили 15 машин, потом за три года мы освоили 16 машин, потом за два года мы перестали почему-то осваивать какие-либо машины. Сейчас последний год, когда мы четыре машины выводим.

Почему это происходит? Потому что мы же частное предприятие, если это приносит деньги, зачем нам этот процесс останавливать. Если посмотреть на всю локализацию импортной техники в России, она в первую очередь, к сожалению, движется не по экономическим основаниям.

Я имею в виду, что, если очистить меры господдержки или государственные меры защиты рынка, то к нам сюда со своим производством никто не пойдет, потому что никакие



транспортные расходы на сегодняшний момент не окупаются теми сложностями с организацией производства и той высокой стоимостью, низкой организацией рынка поставщиков и подрядчиков, которые у нас есть, поэтому всегда будет дешевле возить. Если вы возьмете фирму Grimmer, она делала, делает и будет поставлять так, поэтому этот механизм не работает.

Почему не приходят садоводческие компании, которые производят садоводческую технику сюда? Потому что это чаще всего или небольшие компании, или компании эксклюзивные, которые говорят: «Для чего мы сюда придем, вы у нас больше будете брать машин? – Нет, сколько сейчас берем, столько же будем брать. – Покупать дороже, мы больше зарабатывать будем? – Нет, покупать будем дешевле, потому что вы должны дешевле нам, раз местное производство», и они к нам не приходят. Поэтому появляется государство, которое этому делу способствует.

Какие факторы на сегодня меняют и повлияли на нас конкретно? На два года мы приостановили полностью локализацию, потому что объявили, что требования будут меняться, обозначили направление, что они будут балльные, но черт кроется в деталях. Систему позиционировали, как: «Нет, вам будет удобно, вы теперь из баллов можете собирать то, что вы и так собирали».

На самом деле не об этом речь, взяли локализацию и опустили до такого уровня, чтобы появлялся стимул у производителей компонентов, а для этого все – не только мы, мы небольшой кусочек рынка – российские производители должны получить огромную потребность, отказаться от последних импортных комплектующих, которые они использовали, и навалиться на российского производителя.

Это значит, что для импортного производителя это невозможные условия, он ни один бизнес-проект под такие условия начинать не будет. Мы на два года встали, ждали, сейчас этот процесс затянулся, только потому я привнес русское авось в Германию, два года не работал, может еще два года это будет согласовываться, мы можем поработать по действующим критериям. Но для них это картина нестабильности условий.

Второе то, что я сказал уже про требования по компонентам. Я и раньше говорил, и сейчас я буду говорить, я считаю, что это ключевая ошибка, когда две проблемы решается через один механизм. Почему работало с техникой? Потому что покупателям сельхозтехники, сельхозпроизводителям давали за государственный счет скидку на нее, если она российского производства.

Мы же не говорили сельхоз-товаропроизводителям, что вы не получите ни одну субсидию, ни федеральную, ни региональную, если вы купите хотя бы одну единицу техники импортной. Если бы так сказали, там сразу бы всех порвали, все министерства закрылись и всё, или все за голодали, какой-то такой процесс пошел.

(00:54:56)

Там было четко разделено, ты покупаешь российский продукт, он для тебя будет дешевле. В компонентах этого нет, я сейчас очень надеюсь, что те проекты, которые вы начинаете в части конкретно больших льгот для производителей компонентов, что они будут основным драйвером, но их нужно отвязывать от программ субсидирования, то есть те программы, которые направлены на развитие производителей техники.

Потому что производитель техники – это тот, кто не производит компоненты, это так во всём мире. Чаще всего в нашей отрасли комбайнеры и трактористы – это та небольшая группа, кто более-менее крупный, и то там зависит, кормоуборочный комбайн или зерноуборочный, уже большая разница. Это только та группа, которая может сильно влиять.

Мы не можем влиять, мы к ним ходим также, выбираем в тендере и так далее, но настолько повлиять, чтобы производитель гидроцилиндров из Италии поехал ради Amazon в Россию открывать производство – ни в жизни. Он задал мне ровно те вопросы, которые я про технику сейчас говорил, будет ли это дороже и будем ли мы брать больше. Приехав в Минпром еще до Марины Игоревны, он не получил четких ответов, ему сказали: «Хотите? Занимайтесь».

Третий момент – это, если говорить про новые машины. Предположим, мы вводим со следующего года жесткие требования, что нужно локализовать компоненты. Мы здесь много лет, мы очень глубоко там, завтра мы собираемся любую новую машину ввести, мы сразу должны полностью гидроцилиндры, еще что-то в соответствии с годом, на котором эта программа будет, сразу должны начать делать.

То есть по мере нарастания роста требований вероятность включить импортную машину, локализовать ее за разумный срок становится невозможно. Ты должен либо сразу в международной организации, проектируя машину, говорить: «Нет, у меня локальный проект, мы делаем опрыскиватели на российских компонентах для этого рынка», либо тогда работать без этих требований.

Второе – это то, что много говорили – это №1432. Для нас, вы видели, сколько машин мы освоили с 2015 по 2018 год, основной стимул №1432. Сейчас первый год, который покажет, куда это всё двинется, наши партнеры находятся в замешательстве. Раньше было, что денег не давали, мы ждали их по году, полтора, такой процесс был, но, чтобы их вообще никогда не дали и в конце говорят: «Вы же хорошо поработали? Хорошо поработали, молодцы, экономика поднялась, объемы поднялись, нормально, вы проживете». Такая аргументация не понятная.

Раньше они думали, что это, как в России говорят, что денег нет, но потом будут, сейчас они увидят, что денег нет и не будет. Какой будет их вывод, могу предположить – прагматичный, что работать в рамках этих денег. Если работать в рамках этих денег, их не хватает на нашу сегодняшнюю программу. Зачем туда еще добавлять машины? Мы уже в этом году добавили туда две машины, которые туда не лезут никак.

Получается, это процесс не экономичный. При том, что надо понимать, любое производство на сегодня, переносимое, каждый раз, когда мы параллельно производство какой-то машины, не целиком к нам отдаем – широкозахватные сеялки отдали нам целиком, мы туда поставляем компоненты, а их собирают и поставляют в другие страны, потому что здесь основной клиент, на разбрасыватели – клиент по всему миру, значит мы параллельно производство.

Везде, где мы параллельно производство с предысторией, что компоненты, работа дороже и так далее, экономического компонента нет в этом вопросе, значит нет дополнительного бонуса страны, государства, нет производства. Когда-то, когда здесь рынок компонентов появится и они будут здесь дешевле, и рынок подрядчиков, который сейчас очень бедный, не соответствует зарубежному рынку совершенно, качество подрядчиков изменится, тогда это станет. Но это другая задача, нужно понимать компоненты и подрядчиков, тогда на эту базу, как на Китай, будут падать производители.

Следующее – малые объемы. Я пример скажу, сейчас сельхозмашиностроение на подъеме, если эту машину до сих пор никто из производителей, кто заводы сейчас ставит, оборудование, не начал делать, значит там не те объемы либо очень высокая компетенция нужна, иначе бы ее уже делали. Копируют и делают всё, а если ее не делают, значит здесь должно быть решение.

Это политическое решение – делать машину здесь, тогда эти люди, которые затеют проект, должны вечно получать бонус, потому что они не прокормятся на этом объеме. Может быть, когда-нибудь они выйдут на экспорт, это продукт, который кормит почему за рубежом они это как-то окупают? Они на экспорт идут, но вытолкать свой продукт на экспорт – это точно на входе никто не гарантирует этого.

Если человек начинает проект, он должен понимать, что он будет получать поддержку либо он должен прийти из-за рубежа и понимать, что у него экспорт и так его, но там как-то другой у него стимул должен быть.

Низкая экономическая эффективность – это то, что я проводил. Когда ты из оптимального производства, когда у тебя большой объем, делаешь массовый продукт, пилишь пополам и размещаешь, для тебя всегда дороже.

(01:00:00)

Для чего тогда переводить, зачем пилить этот объем?

Минсельхоза нет, для них пункт. Главный представитель потребителя в министерствах – это Минсельхоз. Минсельхоз говорит: «Нам нужны новые машины», он всячески борется с барьерами на том, чтобы какие-то машины не пускать, цены поднимать, утиль-сбор делать и так далее.

Но первое, что они сделали – это привязали 740-е постановление к №1432, по которому теперь, если у тебя есть новая машина, которую ты хочешь в следующем году запустить,

значит в августе прошлого ты должен был подать заявку, и Минсельхоз, если у него хватит денег, должен был ее включить. Если не включил, ты всё это время куришь и по №1432 ты не работать не можешь. Это противоречие непонятно и они бьются.

**Мария Елкина:** Вадим, давайте положительное что-то, а то я начинаю грустить уже. Предложение, только в мажоре, в миноре вы выступали первые 12 минут.

**Вадим Смирнов:** Мне кажется, я уже оптимистично говорю.

**Мария Елкина:** Вам кажется.

**Вадим Смирнов:** Если конструктивно говорить, локализацию техники и компонентов нужно разделять. Я понимаю, что Минпром не согласен, у вас на этом вся политика построена, но, если вы это не разделите, забудьте, что у вас это будет расти, у вас будет падать объем локализованного продукта, доля российского продукта.

Если вы будете российским продуктам для отчета по рынкам считать не 719-е машины, а просто производимые, принуждать по 719-му всех, это будет хорошо. Эти будут сами развиваться, вы будете прибавлять к отчету и так далее. Но, если локализованные – это только тот, который по растущим требованиям, по 719-му будет, их убавится.

Часть российских отпадет, вы на совете директоров были, уже производитель говорит, который российский: «Сейчас я жду, выходят компоненты, я перестану быть российским». Российские отпадут, импортные не придут, надо разделить.

Второе – мораторий на изменение требований. Я понимаю, звучит красиво, есть спики, где есть такие фразы, но я имею в виду, что просто определились, что будут изменения такого-то плана, я понимаю, что это внутренняя политика между министерствами, в правительстве и так далее, меняются люди, меняются мнения, но для внешнего инвестора это не стабильная ситуация на сегодня.

Давность требований для новых, я этот вопрос поднимал, я понимаю, что существует механизм СПИК, который позволяет это сделать, но он не для этого создан. Любой, кто придет с новым продуктом в СПИК под это дело, он будет всегда под риском, что его поймут и накажут, потому что он приносит не новую технологию, он приносит новый продукт, СПИК не про это.

Технология изготовления та же была, финансирование по №1432. В №1432 я на сегодня вижу – это вернуть финансирование поставок предыдущего года, иначе шок, в котором оказались в этом году часть производителей, на всех.

Про маленькие компании с маленьким объемом, с нишевыми продуктами, что должен быть стимул и он должен быть долгосрочный, а не только на период освоения. Есть очень простой механизм в 740-м, если бы Минсельхоз был готов использовать 740-й, как средство для того, чтобы производители покупали хорошие машины, то там была бы фраза: «Испытания проводятся, любая машина выдерживается и публично везде вешается», такие испытания, что она не соответствует критериям и так далее.

Это правильный подход, а хозяйство уже говорит: «Да, я знаю про ваши критерии, но мне из всех этих показателей нужна глубина заделки, а это единственная машина на рынке, кто ее делает, на остальные мне плевать». Если бы такой механизм ввели, у нас не было бы гонки, что мы полтора года на новую машину имеем, и не было бы принуждения клиента использовать машину с характеристиками, которые в 1950 каком-то году отвердили. Возможность параллельных испытаний.

Если говорить о положительном, при всём, что я рассказывал, если взять сегодняшний год, что жаловаться. Давайте два ковидных года объединим, с 2019 года начнем считать, с 2019 года мы, дай бог, к концу года вырастем в два раза. Это при том, что раньше мы росли по процентам, висели и так далее.

В этом году, что тоже должно Минпром радовать, в три раза у нас вырос экспорт, несмотря на то, что мы никуда не ездили, и дополнительных рынков не получили, но этих мы свою долю увеличили. Позитив, так что ждем помощи от вас по другим вопросам и будет другой рост.

(01:05:05)

**Мария Елкина:** Спасибо. Конечно, здесь вопрос по локализации, вы говорите: «Для новых видов машин надо сделать поэтапно». Наши коллеги, которые производят аналогичную технику в РФ, я думаю, будут не рады, если мы для Amazon сделаем мягче вход, чем для них.

**Вадим Смирнов:** Во-первых, это точно не для Amazon, это всех должно касаться, также российского.

**Мария Елкина:** Я имею в виду для иностранной.

**Вадим Смирнов:** Это точно не для Amazon должно быть, я имею в виду, что это российского производителя также касается, он также может с импортными комплектующими начинать работать.

**Мария Елкина:** То есть вы считаете, что ПТЗ будет только за, если мы с 2026 года, если компания хочет производить энергонасыщенные тракторы-конкуренты, чтобы у них была в 2026 году 10% локализация, а у ПТЗ 60%?

**Мужчина:** Мы будем возражать.

**Вадим Смирнов:** Нет, Мария, как раз я хочу сказать, что нужно разделить две вещи. Это то, что вы хотите делать с компонентами и что вы хотите делать с количеством, объемом и номенклатурой, производимой в России техники. Как только вы начинаете тех, кто туда приходит, сужать, ограничивать их выход, их становится меньше.

Как вы не считаете, если вы их начинаете ограничивать, их будет меньше всё равно. Если у вас задача, чтобы их было больше, то их не надо ограничивать.

**Мария Елкина:** В чём мы их ограничиваем?

**Вадим Смирнов:** Например, ПТЗ придет, ему скажут, что со следующего года треть его тракторов, у которых такая коробка или двигатель, или какой-то еще, который он делает по спецзаказу для клиентов, они теперь не будут российским, потому что он использует там импортные компоненты. Вы же его ограничите, он от этого тоже потеряет.

Многие производители, которые красивые цифры по экспорту показывали, они показывали их на русских компонентах? Нет, они берут и ставят итальянскую гидравлику, и отправляют туда.

**Мария Елкина:** Пожалуйста.

**Вадим Смирнов:** Вы предложите им поставить Елецкие гидроагрегаты и отправить в Европу. Они должны будут вести два отдельных производства, два отдельных продукта. Это, как наших немцев просить разработать на русских компонентах опрыскиватель и на немецких, ведите два продукта, не будет одного из продуктов.

Там точно так же вы ограничиваете им этот экспорт, просто сейчас вы пока декларируете, еще не запустили, запустите – это будет. Это моя позиция, я понимаю, что она не соответствует подходу, который в Минпроме по постановлению двигают много лет, его не переделать.

**Мария Елкина:** Мне интересно, ваши коллеги на рынке разделяют вашу позицию или нет?

**Сергей Туболев:** Мы бы разделили его позицию, потому что мы находимся в таких же абсолютно условиях, что Вадим говорит, это реалии нашей жизни. Да, мы стараемся. Я Туболев, «Колнаг».

**Мария Елкина:** Вы из какой компании?

**Сергей Туболев:** «Колнаг».

**Мария Елкина:** Понятно, почему вы разделяете, потому что голландская компания, естественно, вы разделяете.

**Сергей Туболев:** Мы российская компания.

**Мария Елкина:** Я имею в виду с голландским капиталом.

**Сергей Туболев:** Нет у нас голландского капитала, мы чисто российское предприятие, относимся к малому бизнесу, вполне легально и законно. Единственное, что мы имеем партнеров за границей, с которыми нам сотрудничать удобнее, и мы выпускаем технику вплоть до того, что потом эту же технику продаем тем же, с кем сотрудничаем.

В этом году у нас три комбайна ушло в Бельгию, у нас постоянно идет экспорт на Голландию кормораздатчиков, причем объемы импортных комплектующих меньше, чем объемы техники, которую мы поставляем в Голландию. Поэтому всё, что он говорит, это абсолютно правильно.

Где взять надежность? Как только вы призываете и говорите: «Давайте сейчас русское ставить», мы проседаем сразу на рынке, потому что, как только мы взяли не проработанные комплектующие, поставили, мы теряем лицо немедленно. Тут же сразу идут и говорят: «Колнаг» выпускает плохую технику».

**Мария Елкина:** Коллеги, у вас сейчас есть время как раз к 2026 году найти себе надежных партнеров комплектующих. Кто вам мешает это сделать? Нет, мне было бы интересно послушать ваших конкурентов производителей послушать, традиционно российских компаний.

**Вадим Смирнов:** Мария, вы совершенно правы. Потому что у меня задача – произвести, как можно больше техники, у него задача – произвести, как можно больше его техники. Так как мы боремся за одного и того же клиента, я заинтересован, чтобы они продали меньше, я больше. Единственное, у меня больше конкуренции чисто с импортом сейчас, у них больше конкуренции со мной.

Но ваша задача другая, ваша задача – чтобы всей русской техники было больше, а не то, чтобы у конкретного производителя ситуация была лучше.

**Мария Елкина:** Моя задача стоит – чтобы уйти от гибки металла к производству комплектующих высокотехнологичных.

(01:10:03)

Год пандемии показал, насколько мы не жизнеспособны в производстве техники. Я спросила у ПТЗ: «Сколько единиц тракторов вы произведете, если закроют всё? – Ноль».

**Мужчина:** Впрочем, как и все остальные.

**Мария Елкина:** ПТЗ один из самых локализованных производителей технологичной техники. Я не говорю про прицепную технику, где 80% – это металл, я говорю про умный трактор – ноль. Если все границы закроются одновременно и РФ окажется в вакууме, ноль тракторов сойдет у нас с конвейера. Мне кажется, это не позволительно.

**Мужчина:** Двадцать лет с лишним прошли, чтобы вы такие слова от нас услышали, 20 лет уничтожили. Сегодня подшипники...

**Мария Елкина:** Коллеги, к сожалению. Я вас не спрашивала.

**Мужчина:** Можете не спрашивать, я могу идти. Я сюда прихожу, потому что вы производитель, а мы покупатели.

**Мария Елкина:** Коллеги, я предупредила в самом начале, что мне через три минуты уходить.

**Мужчина:** Тогда зачем проводить организацию, если вы бежите? Вы же заранее знали про это, заранее планировали, мы приехали из регионов. Можете идти, пожалуйста.

**Мужчина 2:** Коллеги, вас заранее предупредили, что Мария Игоревна уйдет.

**Мария Елкина:** Коллеги, у меня сегодня подвинули совещание оперативное у министра и мне сказали, что мне там надо быть, к сожалению. Я вас оставлю со своими коллегами и с производителями техники, вы можете обсудить это.

Меня сейчас спрашиваю, чего мы добиваемся. Мы добиваемся в том числе, вы говорите про то, как мы можем разделить локализацию техники с локализацией компонентов. У нас, не дадут соврать мне производители прицепов, что мы в прицепах установили требования по 719-му балльной оценке для осей для подшипников, и для каждого их этих компонентов мы разработали балльную систему оценки.

У нас сейчас два производителя иностранных в России уже занимаются локализацией производства, понимая, что к 2026 году ни один прицеп не будет считаться российским без российской оси.

**Вадим Смирнов:** Мария Игоревна, вы совершенно правы, просто вы говорите не про то, про что мероприятие, вы говорите, как увеличить безопасность сельхозмашиностроения в случае закрытия страны и срывов.

**Мария Елкина:** Вы начали говорить про локализацию, Вадим.

**Вадим Смирнов:** Нет, вы не говорите про новые машины. Я говорю, что надо разделить, эта тема не касается нашей темы. Если вы хотите больше машин, то локализация – это точно не лекарство, это борьба.

**Мария Елкина:** Я говорю про новые машины, а не очередной опрыскиватель, который и так производится в РФ.

**Вадим Смирнов:** Я вам еще раз говорю, что речь идет о том, чего нет.

**Мария Елкина:** Вы же говорили про новые машины, которые новые для вашей компании.

**Вадим Смирнов:** Они новые для России точно.

**Мария Елкина:** У нас аналогов нет в России разбрасывателей и опрыскивателей?

**Вадим Смирнов:** К сожалению, я опять к коллеге обращаюсь, который про подшипники говорил, про те же 20 лет, то же в сельхозмашиностроении. Если вы возьмете большинство производителей, они всё равно смотрят мировой образец, копируют, дальше они продолжают его жизнь, но ни один из них не тратит его времени и не имеет столько наработок, сколько зарубежный производитель, который много лет непрерывно вел процесс разработок.

Мы сейчас догоняем их, у нас продуктов инновационных очень мало, можно пересчитать так, и сказать, что у нас в опрыскивателях есть топовые, в этом есть. Причем сейчас каждый смотрит, я сейчас возьму электронику поставлю, а по ней требования, я проходить не буду. Черт с ней, я поставлю, но на экспорт буду с этим отправлять. Но опять же стимула нет ничего брать, потому что начинка тоже импортная, рабочие органы какие-то новаторские



выпустили, они тоже импортные на сегодня, поставил ты всё, твоя машина не соответствует по новым требованиям.

**Мария Елкина:** Так надо работать над тем, чтобы соответствовала.

**Вадим Смирнов:** Согласен, если ты расширяешь...

**Мария Елкина:** Мы вам сейчас устанавливаем требования на 2028-2030 годы.

**Вадим Смирнов:** Я вам спрогнозировал, куда это приведет.

**Мария Елкина:** Конечно, это, как сегодня Коблик на совещании, который мне говорит: «Я сегодня не соответствую. – Где ты был пять лет назад?». Все придут 29 и скажут мне: «Мы не соответствуем», этого не должно быть, сейчас надо думать.

Сейчас мы разрабатываем требования по локализации, если мы говорим про локализацию машин в РФ, значит наша задача с вами – сейчас смотреть, что будет в 2030 году и как выстраивать отношения со своими поставщиками.

**Вадим Смирнов:** Я согласен.

(01:15:00)

**Мария Елкина:** Здесь это наша совместная работа, я не отрециваюсь.

**Вадим Смирнов:** Это два разных вопроса.

**Мария Елкина:** Здесь давайте работать над этим.

**Вадим Смирнов:** Хорошо.

**Мария Елкина:** Спасибо, Вадим, большое.

**Мужчина:** Как 10 лет назад говорили, так и говорите. Всегда убегают чиновники, уходят, в стороне пусть всё.

**Мария Елкина:** Коллеги, я оставляю вам своего начальника отдела, это чиновник достаточно высокого ранга даже для вас. Простите, пожалуйста, до свидания. Коллеги, я прошу прощения, я должна идти. Я оставляю Антона Сергеевича, дальше у нас есть еще три спикера, потом по итогам доложите мне, как прошло. Спасибо, коллеги, огромное за участие. Извините, мне надо бежать.

**Антон Савончик:** Коллеги, добрый день. Я бы хотел пригласить сейчас Соловьева Рудольфа Юрьевича с выступлением, надеюсь, с более положительным, чем было у Вадима Николаевича.

**Рудольф Соловьев:** Добрый день, спасибо за возможность выступить. Почти на все вопросы я попытался бы ответить, но, что делать, если надо начальству ехать. Я хотел рассказать о проблемах и пути решения производства сельскохозяйственной техники малых серий.

Мы провели здесь анализ рынка специализированной техники – это зерноуборочные селекционные комбайны, сеялки зерновые селекционные, чему посвящен наш круглый стол. Мы посмотрели объем потребления в год штук, сколько их куплено, и потребность рынка штук в год – это то, что потребность выдал Минсельхоз в свое время.

Вы видите стоимость техники и общие затраты. Мы сделали небольшой расчет всё-таки, что делать – это импорт или всё-таки собственное производство. В случае закупки 30 селекционных комбайнов у нас получается примерно 420 миллионов – это уходят деньги за границу, в случае производства – это примерно НИОКР 150 миллионов, технологическая подготовка 50 миллионов – цифры вы видите, не будут перечислять – итого 563 миллиона.

Но, если мы берем компенсацию затрат, которую может на себя взять государство – это 200 миллион, то есть НИОКР и технологическая подготовка производства, тогда у нас ситуация меняется в корне. Тогда у нас получается, что нам выгодно всё-таки с участием государства разработать и организовать производство в России.

Но внизу я написал выбор. Кто должен принять этот выбор? Либо это политический выбор, либо собственник предприятия, либо бизнес-план, либо что-то еще, но здесь это для обсуждения.

Мы видим две крайние стратегии в России сегодня, которые происходят. Начну со второй стратегии – это компоновка из импортных комплектующих, большинство предприятий сегодня работает по этому принципу. Но, учитывая политику, 719-й, направление, у стратегии номер два сегодня будущего нет, потому что всё это будет под технологические операции, компоненты и так далее.

Да, есть преимущество сегодня – это высокая скорость проектирования, изготовления техники, высокое качество комплектующих, но есть и недостатки, которые сегодня уже были – это возможность срыва поставки из-за санкций и ограничения, связанные с ковидом. Это уже почувствовали автомобилисты, то есть стратегия номер два уже не живая сегодня.

Поэтому переходим к стратегии один – это тоже край, когда разработка и производство всех компонентов делается в России. Есть здесь преимущества – это развитие компонентной базы, развитие технологического производства, но есть и недостатки – то значительные временные затраты на разработку.

(01:20:01)

Допустим, двигатель разрабатывается от пяти до семи лет, и значительные капиталовложения – разработка того же двигателя стоит 10 миллиардов рублей.

Поэтому мы говорим о третьей стратегии, когда идет микс по балльной системе, что часть всё-таки, мы говорим о разработке в России, а часть идет из-за рубежа, меньшая часть, потому что это будет регулироваться 719-й балльной системой.

Мы проанализировали этапы жизненного цикла изделия. Идея, здесь маркетологи, производители, потребители и так далее. Кадры – сегодня очень большая проблема по разработке, узкоспециализированных специалистов в России почти не осталось. Двигателя, коробки, это люди, которые штучно, их всё меньше и меньше. мне кажется, что здесь это тоже требует решения.

Разработка, сегодня говорили очень много о №1649. К сожалению, это копейки, которые выделяются на проект, разработать за эти деньги что-то невозможно, ни компонент, ни технику. Мы здесь говорим №1649 – это ближе всего ко второй стратегии, когда мы компонуем зарубежным. Здесь нужно обязательно увеличивать финансирование проектов №1649. У нас на год выделяется на министерство 300 миллионов рублей, это даже один проект столько не стоит, я вам назвал предыдущие цифры.

Производство, здесь понятно, ФРП, субсидирование, здесь более-менее всё решено. По реализации продукции, №1432. Сегодня говорили, но у нас совещание посвящено малым партиям, поэтому мы здесь говорим об увеличении скидки до 30-50% для той техники, которая производится штучно, только так мы сможем поддержать производителя.

Мария Игоревна про федеральную программу сказала, здесь я повторяться не буду. Перечень направлений, которые есть в КПНИ, сельскохозяйственная техника и оборудование. Несколько раз сегодня это говорилось, но здесь присутствует весь спектр техники, начиная от МЭС, энерго-средства, прицепные средства, здесь вся техника есть.

Прогнозное финансирование программы, которая обсуждалась в Минпромторге – 14,4 миллиарда рублей на три года. Но мы считаем, конечно, что это тоже недостаточная сумма для того, чтобы решить вопросы сегодня компонентов.

Подпрограмма – это то, что сегодня нам говорили. По комплексному – это проект постановления о правилах предоставления субсидий. Здесь хотелось отметить, научно-исследовательским организациям не менее 20% от субсидий, субсидия должна покрывать до 60% затрат организаций, объем реализации созданной продукции должен превышать объем субсидии не менее, чем в два раза.

Мария Игоревна сегодня назвала в три, но, что касается малых партий, мы считаем, что это штучное производство, здесь должно быть в один раз, дали 100 миллионов, вы через три года 100 миллионов отдайте, а не 600, 300 и так далее, потому что это малые партии и невозможно прогнозировать их продажи, даже с учетом потребности Минпромторга. Там стоимости 40-50 миллионов одна единица стоит.

Про года уже не интересно. Это постановление будет скоро принято. Что касается самой подпрограммы, Минпромторге подпрограмму должен внести в марте 2022 года в правительство. Мы здесь вместе в ВИМ работаем очень плотно, готовим все документы и будем направлять в Минпром, дальше Минпром уже вносит.

Мы проанализировали компоненты по технике, импорт и что производится в России. У нас получилось, что сегодня мы 36% используем российское только, остальные проценты мы уходим туда, за рубеж. Хорошо иди плохо это, не знаю.

Ключевые компоненты сельскохозяйственной техники, которые мы отмечаем, как те, которые необходимо сегодня локализовать в РФ.

(01:25:04)

Потому что из этого почти ничего нет в России, и когда мы говорим о первой стратегии и соответствии 719-му, мы упираемся в эту картину.

Что предлагаем? Мы предлагаем сделать такую матрицу, где будут виды техники все – сельскохозяйственная, строительная, дорожная, коммунальная, все виды тракторов и так далее, здесь это разложить по компонентам и в результате мы сразу увидим с вами, где у нас красное, зеленое, где что-то есть, где наполовину есть, где импортное и так далее.

Я бы предложил эту матрицу сделать и ее заложить в основу стратегии развития отечественной компонентной базы для сельскохозяйственного машиностроения, тогда бы мы все поняли, что нам надо сделать до 2030 года, двигатель, гидравлику и так далее, и по №1649 направить на решение этих вопросов, а не так, что там №1649 16 проектов. Какие проекты, кому они нужны? Наверное, кому-то нужны, не знаю, но в данном случае я предлагаю всё это уложить в грамотный план мероприятий.

Что еще есть возможность предложить – это модульная система, сегодня мир к этой системе идет. Первое – это создание модулей, мы видим следующие виды модулей – колесные модули, электромотор определенной мощности, система управления и так далее. Дальше источники энергии – двигатели, батарейки, водород, неважно.

Дальше система управления – система беспилотного управления кабины. На основе этих вещей можно создать модули, платформы. Если нам нужен самоходный картофелеуборочный комбайн, берите эту платформу на любых колесах, на любых системах управления, ставьте туда рабочие органы и работайте.

Мы можем здесь производить любые энергетические средства мобильные, любого класса – классической компоновки, интегральной, полет фантазии любой. Кроме этого, мы можем сделать здесь специальную технику, коммунальную, лесозаготовительную, мы должны всё это сделать универсальным.

Мы видим стратегических партнеров здесь – «Уралвагонзавод», «Россельпром», «Ростсельмаш», ПТЗ, «Ростех», концерн «Тракторные заводы», все, кто пожелает принять участие в этой работе.

Предложения коротко. Увеличить субсидии по №1432 на серию до 30-50%, увеличить объем финансирования проектов по №1649, ускорить принятие подпрограммы «Сельскохозяйственная техника и оборудование», внести на рассмотрение в правительство проект о субсидиях российским организациям, разработать стратегию развития

компонентной базы с элементами модульности и универсальности и предусмотреть целевую возможность подготовки кадрового состава специалистов. Спасибо. Жалко, что Мария Игоревна этого не видела и не слышала.

**Антон Савончик:** Рудольф Юрьевич, мы передадим ей обязательно. Коллеги, есть вопросы к Рудольфу Юрьевичу?

**Евгений:** Есть. Здравствуйте, меня зовут Евгений. Я с Рудольфом Юрьевичем перед выступлением пообщался и всё-таки вопрос по поводу производства двигателей. Ранее, несколько лет назад в ВИМ приезжал заместитель министра Морозов, я там присутствовал на этом заседании, там была дискуссия по поводу производства двигателя в России, на что Морозов сказал, что ему выгоднее, проще и быстрее привести сюда зарубежных поставщиков, производителей, чтобы они производили здесь двигатели, локализованное производство.

Вчера буквально, наверное, у всех с What`s App были проблемы, и вся эта ситуация только будет хуже, то есть любое производство, которое заведено сюда в страну, и оно интеллектуальное, оно будет из-за границы выключаться одной кнопкой, ничто вы не сможете сделать, ни один станок не запустите.

(01:30:01)

Поэтому, как мне кажется, я работаю в области двигателей, всё-таки цифры, которые Рудольф Юрьевич говорил, слишком завышены и по срокам, и по деньгам. Может быть, есть возможность рассмотреть какую-то программу, которая позволила бы создать один или несколько двигателей с разными диапазонами мощностей? Как Kubota производит двигатели, они один и тот же блок от 50 киловатт до 150 киловатт.

**Рудольф Соловьев:** Вопрос в чём?

**Евгений:** Вопрос в том, есть ли смысл здесь создавать двигатель самостоятельно или всё-таки пойти по тому пути, как говорил замминистра Морозов? Спасибо.

**Рудольф Соловьев:** Если коротко, есть. Если рассуждать, то сегодня некоторые, хотя я не знаю, почему Вадим Николаевич сопротивляется, некоторые зарубежные фирмы готовы локализовать здесь двигатель, начиная от 30 киловатт и выше, до 100. Были недавно совершенно рассмотрено 719-е по двигателям и как раз обсуждалось, как вход должен быть, до 100 киловатт, до 370 киловатт, от 700 и выше.

Это обсуждалось и производители выражают желание зайти на российский рынок с новыми двигателями. Называть фирмы не будут.

**Мужчина:** Учитывая мировой тренд на производство техники на электротяге, какая-то перспектива у ДВС всё-таки в рамках всех этих стратегий развития?

**Рудольф Соловьев:** У нас секция какая?

**Мужчина:** Вы сказали, у нас самая главная проблема с Минсельхозом. Вы пробовали технику обслуживать нашу российскими двигателями? Нормальный российских двигателей нет, вы сами сказали, что «Ростсельмаш», что у вас печально, Каменские двигателя, которые вы ставите, они нормально работают. Если наши старые ЕМЗ, каждый год по несколько раз ремонтировать надо.

Вы же опять в России, чиновники указание дали, что всё должно быть российское, а их нет, они никогда не хотят слышать этого разговора. Потом сельхозтоваропроизводители мучаются, как мучались раньше, сперва эти старые двигатели, которые на Т-150 были, потом на ЕМЗ более-менее лучше, но опять же такая картина будет.

Или пусть они полностью российские, или тогда, если они говорят, что готовы закрыть границы, тогда нам производить нечего будет.

**Рудольф Соловьев:** Про это мы и говорим, что нужна стратегий развития компонентов.

**Мужчина:** Они говорят: «Мы границу закроем, тогда наша продукция будет». Масло подорожало дизельное в пять раз за год, удобрения подорожали более, чем в два раза.

**Рудольф Соловьев:** Если вы видели, газ, так можно перечислять много.

**Мужчина:** Сельхозтоваропроизводители в этом году, вместо того, чтобы тех покупать, мы купили бы еще, мы в этом году с каждой тысячи гектаров целых два «Кировца», два К-700.

**Рудольф Соловьев:** Наверное, это не ко мне вопрос.

**Мужчина:** Поэтому чиновники, почему я хотел сказать, а Мария Игоревна убежала.

**Антон Савончик:** Вопрос в чём? Коллеги, я не убежал, я здесь специально ради вас.

**Мужчина:** Вы работник Минпромторга?

**Антон Савончик:** Да, начальник отдела Министерства промышленности и торговли.

**Мужчина:** Тем более, а чиновники от меня хотят, к этому шли и в итоге это.

**Мужчина 2:** Он заместитель, можете у него спросить.

**Антон Савончик:** Коллеги, вы же не задали вопрос. Вопрос какой? То, что вы купили два К-700 – это прекрасные автомобили.

**Мужчина:** Я бы купил, а сейчас одним решением Минсельхоза. Если министерство, Кабмин сами между собой договориться не могут, о чём мы хотим договориться? Взяли одним указанием и всё, не хотите, пошли нафиг, другого примем, который будет договариваться. Так надо делать, иначе к этому дойдем действительно, и ваша техника никому не нужна будет.

Поэтому и говорю, что договоритесь наверху и всё, договоритесь, чтобы взаимозаменяемые запчасти стояли на всех производителях техники, хотя бы некоторые, а то на одном один подшипник такой, на другом на полмиллиметра больше и пошло, а мне надо трактор разобранный держать.

**Антон Савончик:** Коллеги, давайте после совещания я к вам лично подойду и мы с вами всё обсудим.

**Мужчина:** Я хотел вам сказать всю проблему.

**Антон Савончик:** Коллегам, я думаю, не очень интересно наши с вами дебаты слушать, я к вам подойду, мы обсудим. Там хотели задать вопрос, давайте.

(01:35:00)

**Николай Петрищев:** Петрищев Николай. Рудольф Юрьевич, уважаемый, я увидел две стратегии у вас базовых по компонентам. Александр Александрович Ежевский, которого мы очень хорошо помним, всегда говорил: «Я никогда не принимал новую технику, пока не была подготовлена ремонтно-обслуживающая база».

Когда мы говорим о новой технике, о новых компонентах, я бы хотел мнение Министерства услышать, ваше личное мнение по разработке в первую очередь контрольно-диагностического оборудования, которое необходимо при ТО-3, ресурсное обеспечение, по оценке ресурсов, по оценке номинальных, допускаемых, предельных параметров тех же компонентов, по производству работ, оборудованию, по текущему капитальному ремонту, потому что новая техника подразумевает собой новый жизненный цикл, который подразумевает безусловно и техническое обслуживание, и сервисное, ремонт.

Мы сейчас обсуждаем производство новой техники и забываем про вопрос ее дальнейшей эксплуатации, как в гарантийный период – это несколько лет или несколько тысяч моточасов, а дальнейшую судьбу хотелось бы более ясно нашей новой техники видеть. Спасибо.

**Рудольф Соловьев:** В проектах постановления 719 записано, что завод-производитель должен иметь филиалы и обслуживающие системы на территории РФ, то есть это прописано. Дальше сам производитель должен уже обеспечивать все нормативные регламенты, что делать с его техникой, то есть государство в этот процесс, насколько я знаю, пока не вмешивается.

Я согласен с потребителями, что нужна надежная техника, над этим надо работать, только так.

**Николай Петрищев:** Что думает министерство?

**Рудольф Соловьев:** Эта функция больше к Минсельхозу, они же через 740-е постановление пытаются влиять на надежность техники, то есть они включают ее в систему испытаний. Это всё предусмотрено и они испытывают эту технику, там приемочные испытания, эксплуатационные, ресурсные и так далее.

Это всё предусмотрено в системе, но МИС не подчиняются Минпромторгу, Минпромторг только отвечает за производство техники.

**Николай Петрищев:** Спасибо.

**Антон Савончик:** Да, Рудольф Юрьевич, спасибо, я боюсь, что не уполномочен без коллег из Минсельхоза комментировать. Вам спасибо за вопрос.

**Попов:** Попов моя фамилия, МГТУ имени Баумана. Я так понял, что вы представляете НАМИ?

**Рудольф Соловьев:** Да.

**Попов:** Скажите, сколько лет вы отводите на выполнение ОКР, хотя бы по 203 ГОСТу, на создание нового двигателя, и какой объем средств вы считаете дать нужным?

**Рудольф Соловьев:** Я называл цифры.

**Попов:** Вы можете повторить? Потому что то, что вы называли, ни в какие ворота не лезет, человек разрабатывает автомобиль в течение трех лет – это смешно.

**Рудольф Соловьев:** Еще раз, по какой стратегии? Если вы разрабатываете новый двигатель Евро-6 со всеми...

**Попов:** Ответьте на мой вопрос. Сколько лет вы отводите на выполнение ОКР?

**Рудольф Соловьев:** Пять-семь лет, это от разработки до внедрения в производство с испытаниями.

**Попов:** Понятно. Сколько средств вы предполагаете вложить в такой ОКР?

**Рудольф Соловьев:** По нашим расчетам это может стоить от пяти до десяти миллиардов рублей.

**Попов:** Это похожие цифры, а не то, что у вас было написано. Следующий вопрос. Сегодня по двигателям ноль, как вы знаете.

**Рудольф Соловьев:** Смотря, по каким.

**Попов:** По любым автомобильным двигателям и тракторным.

**Рудольф Соловьев:** Не согласен.

**Попов:** Это можно обсудить, даже если Белоруссию учтете, ничего не наберете.

**Рудольф Соловьев:** Каменск, «Кама» делает хорошие двигатели, КАМАЗ делает.

**Попов:** Вопрос не в этом. Какие работы Минпромторг планирует НИР и ОКР, начиная со следующего года, на ближайшую перспективу?

**Рудольф Соловьев:** Это вопрос не ко мне.

**Попов:** Вы там сидите, вы формируете программу по двигателям.

(01:39:57)

**Рудольф Соловьев:** Давайте я попробую вам ответить. В ближайшие месяцы прошлые обсуждалось 719-е по двигателям. Была проблема, какой процент входа должен быть для малых, средних и для больших двигателей. В результате средние двигателя, с которыми у



нас более-менее решен вопрос, это от 100 до 375 киловатт, двигателя средней мощности, там решен вопрос, там вход будет 30% локализации, к 2030 году должно быть 80%.

По малым двигателям от 10% до 50%, то есть на конец локализации должно быть 50% малых двигателей. Иностранные производители очень трепетно относятся к последней цифре, которой они должны достичь, 50% почти все производители, которые заявлялись, они готовы достигнуть.

**Попов:** Вы на мой вопрос не отвечаете. Какие программы федеральные, государственные планируются в ближайшие пять лет Минпромторгом или не знаю, кем, по созданию и проведению ОКР по двигателям? Причем тут локализация?

**Рудольф Соловьев:** Это не ко мне вопрос.

**Антон Савончик:** Коллеги, я подойду к вам и мы предоставим вам все материалы, которые есть, сейчас мы не успеем в рамках сессии всё обсудить. Я здесь остаюсь и подойду к вам.

**Попов:** Спасибо большое, я понял.

**Антон Савончик:** У нас еще два выступающих и, если срочных вопросов нет, я поблагодарил бы Рудольфа Юрьевича и пригласил следующего. Я хотел пригласить заместителя первого директора ФГУП ВИМ Лобачевского Якова Петровича.

**Яков Лобачевский:** Спасибо большое за приглашение участвовать в вашем замечательном форуме. Приветствую вас, уважаемые коллеги, я представляю агроинженерную науку, конкретно Федеральный агроинженерный центр ВИМ, поэтому мне хотелось бы больше поговорить о каких-то научно-технических аспектах, нацеленных на создание, внедрение новой техники.

Хотел бы еще обратить внимание на некоторые исторические аспекты, потому что часто эти исторические аспекты помогают нам, опыт прошлого помогает нам найти какие-то рациональные современные решения.

Две недели назад в нашем центре была защищена докторская диссертация, очень интересная, уникальная, на мой взгляд, с таким названием «Становление и развитие научно-технического потенциала механизации сельского хозяйства». В этой диссертации анализируются различные этапы становления, развития научных основ создания техники, анализируется постановка на производство новой техники и делается два очень конкретных вывода, что для того, чтобы этот процесс был успешным создания и постановки на производство новой эффективной сельскохозяйственной техники, необходима два условия.

Первое условие – это внятная, четкая государственная научно-техническая политика. Второе – наличие сформированной научно-технической платформы. Научно-техническая платформа характеризуется совокупным результатом согласованной деятельности образовательных учреждений, которые не готовят кадры, научно-исследовательских

институтов, которые обеспечивают научные основы, конструкторских бюро, машинно-испытательных станций и заводов сельхозмашиностроения.

Если это всё в связке эффективно работает при наличии четкой государственной политики, тогда всё хорошо. Когда это работало, тогда наша страна была обеспечена собственной сельскохозяйственной техникой и обеспечивала реальную продовольственную безопасность страны.

(01:44:58)

Когда эта система разваливается, что мы сейчас наблюдаем, не полностью разваливается, частично, тогда мы задаем множество вопросов – что делать, как делать, почему делать, куда будем продавать, как будем ставить на производство, то ли локализация, то ли нет, импорт, экспорт, не пойми, что. Такой исторический экскурс.

Мы говорим много о локализации и импортозамещении. Наша страна – это всё прошла в период с 1925 до 1941 года, это была именно программа импортозамещения, была четкая государственная политика и четкие государственные задачи, что и как нужно делать. Поэтому в те времена только создавался, становился на ноги научно-технический потенциал, еще не было возможности проводить какие-то глубокие исследовательские работы, изыскания, поэтому за основу была взята импортная техника, но работали с ней очень четко.

Импортная техника закупалась в больших количествах, но она использовалась во всех ипостасях, на всех направлениях. Она использовалась для производственной работы на полях, для заимствования и переработки в наши чертежи, она использовалась, как учебные пособия для студентов для вузов, которые только поднимались практически из ничего, для исследовательских работ и так далее.

То есть купили и использовали по максимуму эту технику, вложили деньги, деньги должны по максимуму отработать. Бюрократия была сведена до минимума, государственные испытания проводились не на машинно-испытательных станциях, хотя они уже были тогда, а временными комиссиями, которые выезжали в определенную точку и в этой точке проводили конкретные испытания, две-три недели и всё, решение комиссии, потом решение министерства и правительства, машина ставилась на производство или уходила на доработку.

Сейчас машина на машинно-испытательных станциях проходит испытания даже не месяцы, а годы. Я с огромным уважением отношусь к машинно-испытательным станциям, я сам машинно-испытатель, но тем не менее. Великолепные методики, инструментарий, оборудование и так далее, но очень долго.

В результате такой политики к войне были созданы все необходимые стране сельскохозяйственные машины – тракторы, первые комбайны и прочее, почвообрабатывающие, посевные и так далее, но всё-таки это были разрозненные машины.

После войны страна развивалась, жизнь развивалась во всех ее ипостасях и оказалось так, что люди устали от всего – от войн, разрухи, голода, недоеданий и так далее, зрели недовольства в обществе в начале 1950-х годов, мы знаем Ново-Черкасские события и так далее.

В 1953 году состоялся пленум ЦК КПСС, на котором был очень жесткий доклад и были обнародованы цифры, к 1953 году у нас в стране уровень потребления мяса, хлеба и картошки в пять раз превышал аналогичное потребление в Западной Европе и Соединенных Штатах, а по мясу, молоку, фруктам и овощам мы в пять-шесть раз отставали.

Поэтому была поставлена задача резко увеличить ассортимент возделываемых культур, а для этого уже необходимы были комплексы машин. То есть мы помним историю создания первых комплексов машин, у истоков стоял ВИМ, но оказывается, у истоков стояла сама жизнь – сама жизнь заставила это сделать, поэтому мы перешли от разработки отдельных разрозненных машин к согласованным системам машин, к комплексам, которые могли обеспечить полностью технологию по возделыванию тех или иных сельскохозяйственных культур.

Системами машин занималась вся страна, ВИМ руководил этой работой, у меня много коллег здесь сидят, ВИМ руководил, но работала вся страна – и институты, которые давали кадры, исследовательские институты, конструкторские бюро, заводы сельхозмашиностроения, сельскохозяйственные предприятия и так далее. То есть системы машин – это совместный научно-технический продукт всего агроинженерного сообщества страны. Это дало результат.

(01:49:55)

Хорошо, я теперь хочу сказать несколько слов по поводу тракторов, потому что трактор – это тоже продукт системы машин. Мы в последнее время очень много дискуссий ведем по поводу того, какие тракторы нам нужны, а иногда говорим, какой трактор нам нужен, будем мы белорусский трактор замещать МТЗ-80, 82, или не будем, или свой пропашник будем делать.

Оказывается, это тоже анализ в этой диссертации, о которой я говорил, в Советском Союзе было 11 выраженных групп тракторов, не моделей и марок, а именно конкретных групп – колесные, гусеничные, мощные тракторы для тяжелых почвообрабатывающих работ, колесные пропашники, гусеничные легендарные тракторы средней мощности, малые колесные тракторы для работы в овощеводстве, в садоводстве, подсобных хозяйствах и так далее, колесные хлопководческие тракторы, специальные гусеничные тракторы Т-70В, Т-70С, даже у нас были гусеничные пропашные тракторы малой мощности.

Кроме этого, еще были три группы тракторов – это крутосклонные, рисовые и тракторы для сельскохозяйственной мелиорации. На этом слайде всё, здесь и государственная политика, здесь и сотрудничество всех компонентов научно-технической программы, здесь и

компонентная база, и комплектующие изделия, у нас было всё. Если работать нормально, нужно работать таким образом.

**Мужчина:** Госплан вернуть и всё будет хорошо.

**Антон Савончик:** Яков Петрович, я бы попросил, у нас ограничен очень тайминг, по поводу прошлых кейсов.

**Яков Лобачевский:** Вы же долго говорили, я же основополагающие вещи говорю, не по поводу насоса масляного или чего-то, мы же должны выстроить государственную политику.

**Антон Савончик:** Для кого-то и масляный насос основополагающая вещь.

**Яков Лобачевский:** Иначе мы и будем колыхаться, непонятно, как. На левом графике показана постройка новых моделей на производство по годам. Всего за годы советской власти было поставлено на производство около 130 моделей тракторов, из них примерно 75 колесных и 55 гусеничных.

Этот график показывает, как на определенных этапах накапливался именно научно-технический потенциал. С одной стороны научно-технический потенциал, с другой стороны требования рынка, жизни, агротехнологий и так далее. Потом следовал всплеск и шло накопление для другого цикла.

Самый большой всплеск был в 1960-1965 годах, по сути, это расцвет нашего тракторного машиностроения, а следующий, последний, пришелся на 1995 год примерно. То есть несмотря на то, что перестал существовать Советский Союз, инертность научно-технического потенциала давала свой результат и ставились на производство новые модели тракторов.

Правый график показывает, насколько ритмично это шло – это график по нарастающим итогам по постройке на производство моделей, как ритмично всё это происходило в Советском Союзе и в первые десятилетия новой России. Теперь, опять же видно на графике, мы находимся в пике, и как из него выбираться, вопрос.

Завершая, я опять бы хотел сказать, что на наше взгляд всё-таки выход, во-первых, в научно-техническом содружестве, если нас не может организовать какое-то министерство или еще кто-то, какая-то государственная структура, то мы должны самоорганизовываться, больше сотрудничать, совместно работать, пытаться ставить какие-то совместные научно-технические проекты.

В то же время предполагать, что эти проекты будут продвигаться. Рудольф Юрьевич говорил по поводу комплексного плана научных исследований, сельскохозяйственная техника, там заложено 14 миллиардов. Эти деньги могли бы нам с вами помочь в плане разработки новой техники, но программа не продвигается, и продвинется она или нет, мы знаем – продвинется.

(01:55:04)

**Мужчина:** В марте должны сдать.

**Яков Лобачевский:** Мария Игоревна сегодня перечисляла различные группы машин приоритетные, в том числе машины для садоводства, если переходить к группам животноводства, там тоже есть приоритетные группы машин.

Мы сейчас с партнерами производственными мероприятиями разработали проект концепции программы союзного государства, он разработан два года. По процедуре проект должен быть согласован в нескольких министерствах, одно министерство согласовало в течение двух недель, другое министерство согласовало в течение полутора месяцев, а одно министерство до сих пор не согласовало, хотя прошло уже год и девять месяцев.

С трех раз угадаете, какое министерство не согласовало? Не та сцена, не буду говорить. Поэтому вопрос бюрократии тоже очень важен. Если мы сами себя тормозим, если мы говорим, что это нужно, но в течение двух лет не согласовываем 25 страниц текста, куда можно продвигаться?

В конце своего небольшого выступления желаю всем успехов. Пожалуйста, запомните адрес: город Москва, 1-й Институт, дом 5, Федеральный научный центр ВИМ, наши двери всегда открыты, нам остро необходимы индустриальные партнеры, просто партнеры, у нас множество предложений, наработок, давайте работать вместе. Спасибо большое.

**Антон Савончик:** Спасибо. Вопрос у коллеги.

**Юрий Микоян:** Микоян Юрий Ашотович, Институт механизации животноводства, филиал, вопрос следующего характера. Хочу, чтобы вы обратили внимание, как стимулируется производство сельхозтехники, которой нет в России. Скажите, здесь нужна какая-то корректировка, по вашему мнению, самой этой повестки?

**Яков Лобачевский:** Да, на мой взгляд, нужны здесь корректировки. Это не только мой взгляд, это взгляд нашего института, который традиционно в течение 50-60 лет формировал научно-техническую политику в области механизации сельского хозяйства. На наш взгляд, таким современным инструментом может быть современная система машин.

Системы машин действовали в нашей стране, начиная с начала 1950-х годов, примерно на протяжении 60 лет. Но традиционные системы машин представляли собой набор марок и моделей машин, это был перечень марок и моделей машин, которые или должны были быть разработаны, или поставлены на производство, или производиться. Это были абсолютно конкретные марки, предположим, МТЗ-5 с технической характеристикой.

Теперь этот документ уже не может быть современным, построенным таким образом, потому что заводы у нас частные, государственных предприятий нет, государство не может так жестко ставить такую сеялку АБВ-10, поставьте на производство. Поэтому, на наш взгляд, современная система машин должна представлять из себя типажи, а типаж – это совокупность научно обоснованных параметров.

Рудольф Юрьевич говорил, что кого-то интересуют конкретные параметры. Представьте себе, сеялка, в системе машин размещен образ этой сеялки в виде совокупности научно обоснованных параметров, и тогда любой участник этого процесса – разработчик, производитель, потребитель – может ознакомиться с ней и сказать: «Та машина, которая выпускается на каком-то предприятии, соответствует этим параметрам или нет?».

Это всё очень просто, я пример с автомобилем приведу. Мы приходим в автосалон купить автомобиль, у нас уже образ этого автомобиля сложился, совокупность тех параметров, которые нам важны, и мы смотрим, что нам предлагает магазин – не годится. Есть не согласующиеся параметры, одно не подходит к другому, кузов автомобиля сделан для охотника, рыбака, а моторно-силовая установка сделана для человека в галстуке, который ездит только по ровным, сухим дорогам.

(02:00:06)

Мы часто с этим встречаемся. Дальше самое главное – дальше наш государственный орган должен взять эту систему машин за основу и выстроить элемент научно-технической политики.

Завод такой-то хочет разработать такую-то машину, если он обеспечивает такие параметры, заложенные в системе, пожалуйста, получи субсидии, кредиты льготные, вступи в это постановление очередное, получи преференцию. Если заведомо образ машины не современный, извини, не получишь, на свой страх и риск можешь производить, но государственной поддержки не получишь. Такой наш подход.

**Юрий Микоян:** Я с вашего разрешения продолжу. Поэтому все доклады, с учетом этой повестки, связаны именно с растениеводством, с обработкой почвы и так далее, ни одного доклада нет по механизации животноводства. Я никак не могу назвать, что сельхозтехника, доильную установку или технологическую линию доения и первичной обработки молока, никак не могу с этим согласиться.

**Яков Лобачевский:** Я говорил о разработке программы союзного государства, там две очень крупные позиции, два блока. Первый блок – это автоматизированные машины и оборудование для садоводства, а второй как раз для молочного животноводства, и там большие деньги заложены, около 700 миллионов рублей. Но только опять этот проект тормозится.

Второе – с Рудольфом Юрьевичем говорили по поводу КПНИ, там тоже очень много позиций по животноводству, по заготовке кормов, по обеспечению кормовой базы, по машинам для животноводства, оборудования и так далее.

**Юрий Микоян:** Спасибо.

**Антон Савончик:** Коллеги, спасибо большое. У нас остался еще один докладчик, Колтунов Михаил Игоревич, представитель компании «Сальсксельмаш».

**Михаил Колтунов:** Добрый день, коллеги. Мы не такая опытная компания в плане участия в таких мероприятиях, спасибо огромное Минпрому за приглашение, достаточно оперативно. Приятно находиться среди профессиональной дискуссии, но я бы хотел обратить внимание немного на другую сторону вопроса.

Когда мы говорим о стимулировании любого производства, нам, как людям, которые тоже в свое время, наша команда зашла на предприятия, о которых сегодня говорилось, советских времен, наш завод был основан в 1929 году и 20 лет назад мы занялись модернизацией, сейчас выпускаем навесное оборудование. Потом, постепенно расширяя линейку погрузчиков, мы перешли к коммунальной технике, затем опрыскиватели и так далее.

То есть мы линейку расширяем, я не могу сказать и мы для себя не называем условно каждый новый вид агрегируемого оборудования новым каким-то продуктом, безусловно он таковым не является, но, что нам важно – в любом случае, будь то новое или действующее производство, нам важен рынок сбыта.

Если мы будем понимать, что тот или иной продукт будет реализован, у нас будут какие-то определенные я даже не скажу гарантии, по крайней мере представления, о чём говорилось в начале секции. Если мы говорим об импортозамещении, мы берем данные даже не в Минсельхозе, где они действительно очень абстрактные, мы берем данные на таможне, через таможенных брокеров мы имеем представление о конкурентной продукции, которая сюда завозится, можем прогнозировать емкость рынка внутреннего. Аналогичным образом работаем с экспортом.

Но проблема заключается в том, что мы на сегодняшний день сталкиваемся с проблемой даже удержания рынка по действующим, не то, что по новым продуктам. Потому что, когда мы говорим об импортозамещении, нас на внутреннем рынке начинают поджимать иностранные производители, по крайней мере по нашей продукции.

Поэтому в этом смысле тяжело, в этом смысле, конечно, в первую очередь то, что актуально буквально сегодня с утра, хочется Минпром попросить, чтобы всё-таки сделали что-то с металлургами, которые последний год нам действительно очень серьезно не то, что мешают, но затрудняют нашу работу, мы теряем позиции в связи с этими скачками цен и так далее.

(02:05:07)

Сегодня нам наши закупщики говорят, что три завода отгрузки металла остановили, только один работает. Мы на внутреннем рынке между собой не можем нормальные условия, правила игры обозначить, поэтому о каких инвестиционных проектах мы можем говорить.

Но, если поляки, которые покупают наш металл, у них две цепочки производственных, одно предприятие создает продукт, второе собирает и потом завозит сюда к нам, продукт аналогичный нашему. Из-за скачков металла внутри на нашем рынке для нас металла, мы до этого были аж 20% дешевле, а сейчас за счет того, что поляки держат, они заходят на наш

рынок и мы уже сравнялись с ними, они начинают с нами конкурировать. О каких инвестициях мы можем говорить? Тут задача действующее производство как-то сохранить.

Когда речь идет наоборот об экспорте и мы пытаемся, у нас экспорт – это очень хороший показатель конкурентоспособности нашей продукции в том числе внутри. Кстати, здесь говорится о СПИК по тракторным заводам, мы как раз работаем с маленьким трактором, мы имеем определенное представление об этом рынке и мы думали до ковида о том, чтобы запустить тракторное производство.

Но при этом сегодня мы знаем абсолютно точно, будут заходить японцы, китайцы здесь уже давно и они только наращивают, нас начинают поджимать турки со своими маленькими тракторами, и тут уже вопрос не в том, что мы будем замещать белоруса или только его, мы начинаем конкурировать. Будет спрос такой? Этих же цифр тоже нет глобальных, по нашей линейке аналогичная история.

Поэтому тут вопрос в том, как можно нам помочь конкурировать с теми, кого мы хотим импортозамещать. Но при этом у нас тоже есть иностранные компоненты, но опять же, если в год коронавируса наш металл рос, а иностранные компоненты так не росли.

**Мужчина:** Их просто вообще закроют.

**Михаил Колтунов:** Мы сейчас с вами гипотетически говорим, закроют или нет, у нас не закрыли, как мы брали из Италии комплектующие, так мы их в течение коронавируса и брали. Понятно, что, если закроют, будет проблема безусловно, а здесь, не закрывая, сегодня мне наши закупщики говорят, три наших металлурга – НЛМК, «Северсталь» и ММК не отгружают металл. Это то же, что закрыли.

Так это участники нашего рынка, мы ничего с этим сделать не можем. То, что металлурга условно наказали, они какие-то налоги, но они же до нас с вами не дойдут, мы-то потери тоже понесли безусловно. Здесь просьба к Минпрому в части того, чтобы какие-то правила игры, в этом смысле, если речь идет не о действующих производствах, но, если речь идет об инвестиционных проектах, чтобы они были как-то защищены тогда. Тем более, если это СПИК или инвестиционные проекты по каким-то государственным участиям.

Вторая вещь, как мне кажется, которая могла бы помочь – это действительно некий гарантированный спрос. Если мы будем понимать и эти цифры будут обоснованы и маркетингом, и спросом, не просто, что нам нужна садовая техника – нам нужно садовой техники столько и столько. Я уверен, что многие инвесторы будут готовы под некий гарантированный спрос.

В каком виде? Это может быть госзаказ, может быть «Росагролизинг», который это выкупит всё и так далее. Под это найти деньги можно, по крайней мере гораздо легче, чем пытаться уговорить Минфин увеличить бюджеты, но это будут более-менее рыночные механизмы, потому что понятно, что к госплану мы не вернемся, вряд ли кто-то сейчас сможет это всё поставить обратно на рельсы.



Кстати, что касается, мы много говорим о защите своего производителя. Мы работаем, например, приходим на рынок Ирана и нам говорят: «Подождите, мы сейчас проверим, то, что вы везете, у нас не производится ли. Если это у нас производится, мы вас сюда не пустим», потому что на то, что там производится, если оно не покрывает внутреннюю потребность, есть специальные квоты, и только в рамках этих квот ты можешь завести.

(02:10:07)

Квот может и не быть, оно от года в год меняется в каждой отрасли и так далее. У нас же таких защитных мер в сторону всех производителей нет безусловно, но это Иран.

Хорошо, зато мы выходим на рынок Евросоюза и нам на входе говорят: «Ребята, евро-сертификаты, какая конкуренция». Если мы с нашим с польским, румынским, турецким конкурентом, мы изначально становимся не в равных условиях, нам для того, чтобы заказать эту экспертизу, которая год будет длиться, мы будем заказывать сертификат без гарантии реализации, но мы уже должны на входе 100 тысяч долларов положить. Это еще не по всей линейке нашей, просто за экспертизу.

Поэтому просьба, наверное, из нашего опыта о том, что рынок сбыта, если он будет, то будут инвестиции, тогда будет естественная локализация и всё остальное. Ведь правильно здесь говорили, мы сами, как производители, не всё готовы взять российское, давайте честно, мы комплектующие, насосные системы берем итальянские, не берем мы российские, потому что потом у нас не возьмут их, абсолютно правильно говорят.

У нас их не купят, скажут: «Вы продаете некачественное». Если будет спрос гарантированный, то, у нас же по ценам сегодня говорил господин Бабкин, что по ценам немного ограничивают. Давайте наших конкурентов импортеров не то, что ограничим, но каким-то образом регулировать ценообразование, чтобы мы в рынке находились в одинаковых условиях все производители, мы же не за себя одних.

У меня коротко всё, может быть, чуть-чуть от темы отклонился, но, на мой взгляд, стимулирование возможно только в том случае, если данные и условия будут выгодны потенциальному инвестору. Спасибо.

**Антон Савончик:** Спасибо. Коллеги, есть вопросы у кого-нибудь? Тогда я хотел всех поблагодарить, у нас сегодня из положительного было только приглашение на Агроессмсалон, давайте на этом и закончим. Всем спасибо.

(02:12:38) (Конец записи).