

Приглашение на сцену: Пленарное заседание «Российское сельхозмашиностроение: как стать лидерами в мире».

На сцену приглашаются:

Модератор – Бабкин Константин Анатольевич, председатель форума, президент Ассоциации «Росспецмаш».

Участники дискуссии:

Кедик Станислав Александрович, генеральный директор компании «Рубцовский завод запасных частей».

Косов Павел Николаевич, генеральный директор компании «Росагролизинг».

Серебряков Сергей Александрович, директор компании «Петербургский тракторный завод».

Новгородов Дмитрий Николаевич, директор завода «Джон Дир Русь».

Печенов Юрий Анатольевич, генеральный директор компании «Югпром».

Елкина Мария Игоревна, директор Департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительного-дорожного машиностроения Министерства промышленности и торговли Российской Федерации.

Константин Бабкин: Добрый день, уважаемые друзья! Спасибо, что пришли сюда. Как обычно, ежегодно мы собираем всех вовлеченных в российское сельхозмашиностроение, всех сочувствующих нашей отрасли, так или иначе причастных или наблюдающих. Октябрь – это такое время, когда хорошо подводить итоги сельскохозяйственного года, намечать планы на ближайший год.

И сегодня наш форум продолжает эту традицию. Предлагаем обсудить то, что происходит в отрасли сельхозмашиностроения, что происходит с механизацией сельского хозяйства, и что нам нужно сделать, для того чтобы труд крестьян стал более продуктивным, чтобы они выпускали больше продовольствия, чтобы это продовольствие было всё более доступным для жителей России, для жителей нашей планеты, – что может сделать для этого наша отрасль и все мы с вами.

Давайте я начну со взгляда на все эти проблемы, как я это вижу, как видит наша ассоциация.

(00:04:39)

Я думаю, что в целом в зале должно быть хорошее настроение, потому что мы видим, что отрасль развивается и в текущем году, и развивалась в предыдущие годы. В этом году производство сельхозтехники выросло на достаточно впечатляющие 23%.

(00:05:00)

Экспорт вырос на 7%. Но растем не только мы, растет и импорт в этом году. И в связи с этим, несмотря на достижения нашей отрасли, доля российской сельхозтехники на рынке даже уменьшилась – с 58% до 52%.

Есть такой документ под названием «Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения». Согласно ей нам надо расти дальше, нам надо увеличивать производство еще на 40% до 2025 года. И экспорт должен подрасти, и долю мы должны увеличить до 80% на российском рынке. Поэтому впереди много работы.

Тут мы иллюстрируем то, что мы работаем не только ради увеличения количества железа, не только ради зарабатывания прибыли. Мы улучшаем жизнь в наших городах, в нашей стране. Мы видим, что сумма уплаченных производителями сельхозтехники налогов выросла за последние семь лет в 2,2 раза, увеличилась численность сотрудников. И в этом году она увеличилась, но за семь лет она увеличилась на 81%. Выросла значительно и средняя зарплата. То есть мы не только улучшаем производительность труда на селе, но и улучшаем жизнь в городах и селах нашей страны. У нас такая серьезная миссия, с чем мы справляемся.

Развитие сельхозмашиностроения, такие положительные количественные показатели приводят к тому, что отрасль получает инвестиции. Практически каждое предприятие в нашей стране сейчас занимается модернизацией, закупает оборудование, многие строят цеха, может быть, даже новые заводы. Здесь показано лишь восемь проектов, но количество таких серьезных, впечатляющих проектов модернизации исчисляется десятками.

Вкладываются деньги в НИОКР, появляются всё новые машины на рынке. Постепенно заполняются ниши, ранее свободные, не занятые российской продукцией. Появляются самые мощные комбайны на рынке, появляются линейки аппликаторов. Не буду все перечислять... Здесь показаны виды машин, над которыми сейчас наши производители работают, но виды этих машин в последние годы в России не производились, и компоненты к этим машинам. То есть отрасль динамично движется вперед.

Внедряются современные технологии. В первую очередь сейчас идет речь о внедрении всё новых электронных систем. Многие заводы, многие предприятия в этом активно участвуют. Здесь шесть предприятий отмечено, которые телеметрию внедряют, электронные системы управления рабочими органами. Это правильно – внедрение новых технологий. Мы тут должны участвовать и быть на пике прогресса. С чем многие предприятия справляются.

Растет экспорт. В 56 стран мира мы с вами экспортируем продукцию. В этом году добавились четыре новых рынка – Арабские Эмираты, Эфиопия, Дания. Австралию я мог раньше представить, что мы туда когда-то начнем поставлять технику, но вот эти три страны... Я думал, что это отдаленная перспектива, но нет, уже сегодня это происходит – поставки российской сельхозтехники туда. Поздравляю тех, кто этим экспортом активно занимается.

Это я показал то, что отрасль движется вперед достаточно динамично. Но впереди у нас много работы. По-прежнему наличие техники в России отстает от потребности. Потребность значительно превышает наличие техники, и значителен парк техники, используемой в хозяйствах, которая старше 10 лет. Она составляет сегодня... По разным видам техники разные цифры – 60%, 43%, 46%, но это впечатляющая цифра. И вообще-то более 10 лет

машина в сельском хозяйстве активно работать не должна. Она уже должна переходить в область антиквариата, в разряд коллекционных машин.

(00:10:06)

Но нет, у нас порядка половины машин сегодня старше 10 лет. Опять же это к тому, что нам еще надо много работать.

Это к тому, что новые машины всё появляются на нашем рынке. Благодаря реализации предприятиями инвестпроектов прогнозируется увеличение доли российских производителей на внутреннем рынке в ключевых и новых сегментах к 2025 году. Это к тому, что долю на российском рынке надо повышать. Сегодня тракторы колесные от 50 до 150 лошадиных сил практически не представлены – 3% мы занимаем. Но до 50%, согласно Стратегии, планам, составленным несколько лет назад, мы должны это увеличить. Будем работать.

Для того чтобы мы со всеми задачами справились, чтобы положительные тенденции сохранялись и дальше, у нас есть пожелания в адрес правительства. Не только к коллективам предприятий, но и к правительству – мы хотели бы, чтобы оно создавало нам благоприятные условия.

Первая тема – это «Программа 1432». Самая эффективная, самая успешная программа, которая действует около шести лет, которая финансировалась последние годы в полном объеме. Хотя постоянно висел вопрос, будет ли она дофинансирована в текущем году или нет, но каждый год это дофинансирование происходило. В этом году этого дофинансирования не происходит. Выделено 10 млрд рублей на эту субсидию, не хватает 6 млрд. Но насколько мы видим, этих 6 млрд выделено не будет. Это, конечно, не положительно скажется на развитии нашей отрасли. Поэтому у нас традиционная просьба к правительству – в полном объеме финансировать эту субсидию.

Мы много лет говорим о том, что в целом, конечно, в России не такие уж и «теплые» условия для тех, кто занимается машиностроением: высокие налоги, дорогое электричество, очень дорогой металл и так далее. Но эти меры поддержки, которые ориентированы на тех, кто производит технику в России, – подчеркиваю, это необязательно именно российские компании, это могут быть иностранные компании, которые локализовали производство здесь. Техника, произведенная в России, должна получать поддержку.

Но не всегда это наше пожелание соблюдается. Есть региональные бюджеты, которые закупают, а иногда даже в приоритетном порядке стимулируют приобретение иностранной техники. Есть компания «Росагролизинг», которая иногда приобретает иностранную сельхозтехнику, пользуясь государственной поддержкой. Иностранная техника иногда получает субсидии – на НИОКР и так далее. Мы считаем, что это несправедливо и лишает предприятия стимула локализовать производство здесь.

Другие наши пожелания в адрес Правительства.

1. Мы просим предусмотреть в федеральном бюджете финансирование «Программы 1432» не менее чем на 16 млрд рублей.
2. Осуществлять господдержку приобретения сельхозтехники в соответствии с требованиями постановления № 719, то есть локализованной в России.
3. Просим в рамках реализации постановления № 496 увеличить лимит субсидий до 15% общей стоимости техники, поданной в одной заявке.
4. Ввести механизм предоставления из федерального бюджета грантов на организацию производства компонентов специализированной техники. Ну да, производители компонентов говорят: «Да, государство стимулирует развитие производства готовых машин, но мы, производители компонентов, хотели бы эти стимулы тоже иметь». Это предложение мы сюда включаем.
5. Включить НИОКР на высокотехнологичные компоненты продукции машиностроения в перечень НИОКР, предусмотренный постановлением № 988, то есть включить затраты на НИОКР в состав прочих расходов в размере фактических затрат с коэффициентом 1,5.
6. Перевести производство сельхозтехники и комплектующих из XI и XXVIII классов в IX класс профессионального риска. Тут речь о чем, простым языком говоря. Наша отрасль почему-то еще с каких-то старых времен отнесена по критериям риска для сотрудников в ту же категорию, что и шахтеры, циркачи – то есть к профессиям, которые реально подвержены риску.

(00:15:08)

Но у нас сегодня не такая неблагоприятная обстановка на предприятиях, и сегодня мы платим слишком много отчислений в Фонд социального страхования на страхование сотрудников. Это ведет к повышенной налоговой нагрузке на предприятия. Просим эту проблему решить.

7. Просим увеличить размер амортизационной премии с 30% до 50%, то есть изменить Налоговый кодекс – быстрее амортизировать новое оборудование.

Мы видим, что у России огромный потенциал в развитии сельского хозяйства. Мы видим, что и экспорт продовольствия из России будет увеличиваться, мы видим, что будет увеличиваться и вовлеченные в сельское хозяйство сельхозплощади. По сравнению с 1990 годом выведено почти 38 млн гектаров из оборота. Мы думаем, что эти площади будут вовлечены обратно в сельхозоборот. Мы видим потенциал увеличения производства зерна до 300 млн тонн, то есть в 2,5 раза по сравнению с сегодняшними показателями. Будет увеличиваться производство другой сельхозпродукции.

И для того чтобы это все состоялось, для того чтобы вместе с ростом экономических показателей росло благосостояние наших крестьян, улучшалась жизнь на селе, чтобы расселялись мегаполисы, чтобы в Сибири строились города, – для этого нужно создать условия и нам всем очень хорошо поработать. Для этого объективные условия есть, нужна только воля и правильная политика.

Здесь мы показываем, что цены на зерно растут, на другую сельхозпродукцию. Объективные предпосылки для роста сельского хозяйства в России есть.

Ну и у нас общие пожелания в адрес нашего правительства.

1. Просим изменить налоговую политику, чтобы сугубо фискальных придать налоговой политике стимулирующие функции. Кстати, может быть, уже пришло время постепенно переходить от субсидиарных мер, от субсидий, к налоговым льготам? Многие предприятия, получающие субсидии, являются приманкой, объектом пристального внимания всяких проверяющих органов, правоохранительных органов. Это вносит нервную атмосферу в работу предприятий. Если бы в России были низкие налоги, то не приходилось бы выплачивать субсидии, эти собранные налоги возвращать предприятиям, и, таким образом, не нужно было бы этих лишних оборотов денег и никто бы тогда не подвергался каким-то лишним рискам.

Наверное, это тема не сегодняшнего дня, но я думаю, что уже послезавтра эта тема встанет очень остро, потому что государство, с одной стороны, помогает, но тут же присылает проверку. И даже некоторые руководители предприятий сегодня сидят под домашним арестом – солидные люди, которые могли бы приносить пользу, развивать предприятия, но сегодня они тратят время на какие-то ответы, на неудобные, некомфортные и часто несправедливые и не очень понятные вопросы.

2. Пересмотреть налогообложение энергоносителей, транспорта и сырьевых товаров с целью снижения их стоимости внутри страны.

3. Заморозить тарифы на электроэнергию для предприятий.

4. Обеспечить внутреннюю стоимость ключевого ресурса машиностроения – металла на уровне не выше 80% от среднемировой цены. Мы с вами знаем, что металл в России сегодня стоит дороже, чем на мировом рынке.

5. Законодательно установить ответственность Банка России за рост производства и создания рабочих мест в экономике. Нам нужны дешевые кредиты – для крестьян, для предприятий, – для того чтобы развивалась вся экономика нашей страны.

Напоминаю, что через год у нас выставка «Агросалон». Пользуясь случаем, хотел бы напомнить, пригласить. Надеюсь, что следующий форум будет более масштабным и обставленным красивой сельхозтехникой.

Вот такой взгляд. Согласны вы с ним, не согласны, поддерживаете, не поддерживаете – давайте обсудим, какие-то, может быть, другие взгляды есть. Спасибо за внимание.

(00:20:00)

Кедик Станислав Александрович, генеральный директор компании «Рубцовский завод запасных частей». Пожалуйста.

Станислав Кедик: Добрый день, коллеги. Позвольте всех поприветствовать на таком для нас очень важном и значимом мероприятии.

Наверное, продолжая те основные мысли, которые сейчас озвучил Константин Анатольевич, я хотел бы в двух словах рассказать о том, как непосредственно живет на сегодняшний день машиностроительный завод.

Наверное, ни для кого не секрет, что на сегодняшний день машиностроительные предприятия практически в большей своей массе в той или иной степени, но реализуют инвестиционные проекты. Кто-то модернизируется, кто-то строит новые заводы, кто-то расширяет свои производственные мощности. Наша компания не выбивается из общего тренда. Буквально несколько цифр и несколько слов.

За последние три года мы достаточно серьезно претерпели модернизацию как производственной площади, так и непосредственно самого оборудования. На сегодняшний день вектор на развитие автоматизации, роботизации, ну и, соответственно, углубляемся в процессы, для того чтобы действительно производство было бережливым.

Ну а самое главное – мы на сегодняшний день строим новые производства. Если говорить о рубцовской площадке, которая входит в Объединение компаний «Алмаз» – в прошлом году мы ввели в эксплуатацию новый литейный завод; на барнаульской площадке мы ввели в эксплуатацию новый производственный корпус по производству сельхозмашин; и сейчас в городе Рубцовске реализуется первый в Алтайском крае проект по строительству промышленного технопарка. И данный технопарк будет как раз направлен на производство комплектующих и машин как раз для сельхозмашиностроения. К чему так подробно? Наверное, на это есть предпосылки – когда мы обновляемся, когда мы расширяемся, когда мы увеличиваем производство.

Серьезный первый толчок произошел в 2015 году – всем известно, какие факторы послужили началом. Но мы понимаем, что этот фактор, наверное, достаточно краткосрочен – буквально 1,5-2 года. И для того чтобы этот повышательный тренд сохранить, конечно, общими усилиями – действительно, я считаю, это достаточно серьезная победа была, когда заработало постановление № 1432. Мы действительно получили возможность для развития, а самое главное – возможность для инвестирования в наши технологии, в наши продукты, в наше качество.

Если привести цифру – в 2019 году в целом Объединение компаний получило субсидий порядка 230 млн рублей. Много это или мало – вопрос достаточно философский, но если пересчитывать на количество техники и на объем проданных изделий, то это практически 1,5 млрд или 1,5 тыс. машин – так как средний чек по одной машине составляет порядка 800 тыс. – 1 млн рублей.

И все бы хорошо, но 2021 год. К сожалению, мы в постановлении № 1432 на сегодняшний день не работаем. Не работаем по одной простой причине, что мы не можем, наверное, оформить, или доказать, или опубликовать прайс-лист, который бы отвечал сегодняшней рыночной конъюнктуре. Мы понимаем, что по некоторым позициям металлопроката мы фиксировали увеличение цены – втрое. Понятно, что никакой коэффициент-дефлятор в 4-5% не сможет отразить реального положения вещей. Соответственно, цена на

сельскохозяйственные машины, произведенные в России – особенно на прицепную почвообрабатывающую технику, где в структуре металл составляет порядка 70-80% себестоимости, – выросла до 47%.

Но благо что в этом году «Росагролизинг» нам очень серьезно пошел навстречу – мы смогли, в принципе, решить все наши вопросы и по оформлению прайс-листов, и по формированию актуальной рыночной цены. И на сегодняшний день – я не скажу, что мы компенсировали тот объем, который мы потеряли на 1432, но достаточно серьезно нарастили свои продажи, свой пакет в «Росагролизинге».

Мы смотрим в 2022 год, и мы понимаем, что на сегодняшний день при неизменении условий по программе мы, естественно, работать не можем.

(00:25:02)

Это и Константин Анатольевич в своем докладе озвучил – как бы хорошо мы ни говорили о том, что мы растем, но на сегодняшний день мы теряем долю рынка по отношению к импорту. И я считаю, что именно регулирование или дополнительное регулирование тех стимулирующих программ, которые есть, сможет нам помочь. Мы на сегодняшний день готовы расти, готовы замещать, готовы отвоевывать потерянные позиции, но при этом, я считаю, все-таки нужно создать определенные условия.

Наверное, Константин Анатольевич, в двух словах вот так по текущей ситуации. Спасибо.

Константин Бабкин: Спасибо. Еще останется время, надеюсь, для дискуссии. Мария Игоревна, наверное, ответит на ваши вопросы, посылы, и еще обсудим.

Косов Павел Николаевич, генеральный директор компании «Росагролизинг». Пожалуйста.

Павел Косов: Спасибо большое. Добрый день, уважаемые коллеги, друзья, товарищи, близкие люди, наши партнеры. Спасибо большое за очередное приглашение выступить на таком важном и нужном мероприятии. Мы уже несколько лет подряд, по сути дела, подводим здесь итоги сельскохозяйственного года – мы как компания, которая участвует в этом процессе очень плотно.

Я потрачу немного вашего времени – расскажу о том, какие меры поддержки для наших аграриев мы сегодня применяем в нашей деятельности, и о том, что на сегодняшний момент представляет собой компания.

Безусловно, мы традиционно удерживаем свои позиции уверенного лидера на рынке лизинга сельхозмашиностроительной продукции. Этот год для нас юбилейный – 20 лет исполнилось компании. Именно в этом году мы переступили черту инвестиций в агропромышленный комплекс в 360 млрд рублей. Именно в этом году мы закупили 110-тысячную единицу техники. В этом году число наших клиентов превысило 15 тыс. контрагентов. И мы достаточно стабильно занимаем ту долю на рынке, которую мы занимаем.

Естественно, компания в последние годы достаточно активно развивается и растет. Если мы видим сравнение показателей 2018 и 2021 года – прошлый год для нас был достаточно

прорывным, несмотря на все пандемические и экономические трудности, которые были в прошлом году, мы смогли приобрести техники на 38,5 млрд рублей и, соответственно, передать ее в лизинг. В этом году у нас план – 43 млрд. И я думаю, что мы с ним уверенно справимся.

Сейчас у нас на различных стадиях поставки техники уже на 50 млрд рублей. Понятно, что не все мы сможем удовлетворить, но план 43 млрд у нас есть, мы с ним точно совершенно справимся.

Вы видите наш традиционный топ поставщиков. Это основные наши предприятия: «Ростсельмаш», CLAAS, ПТЗ, «Тонар», «Евротехника» и многие другие. Здесь и в объемах, и в штуках. Естественно, мы благодарны нашим партнерам, которые всегда с удовольствием участвуют в наших программах. Я чуть попозже на этом остановлюсь.

Мы, безусловно, считаем себя надежными партнерами наших машиностроителей. Мы считаем, что мы уверенно ежегодно обеспечиваем стабильный спрос на вашу продукцию, которая год к году становится все лучше, современнее и абсолютно отвечает всем мировым тенденциям. Мы надеемся, что мы тоже вносим свой посильный вклад в тот рост производства, который показывают наши машиностроители, наши гиганты. Здесь наглядно видно, какие приросты в объемах производства у наших заводов есть.

Безусловно, в своей работе мы пользуемся всеми мерами поддержки, которые государство в лице различных ФОИВов оказывает и машиностроителям, и аграриям, поэтому в данном конкретном случае, поскольку все активно об этом говорят, хотелось сказать, что наши программы очень хорошо действуют вкупе с такой мерой поддержки как «1432», давая дополнительную скидку нашим конечным потребителям, нашим аграриям на приобретаемую технику. Ну и, безусловно, целый ряд других мер поддержки, в том числе и региональных.

Здесь стоит остановиться на том, о чем Константин Анатольевич говорил, сказав, что мы занимаемся в том числе поставками импортной техники.

(00:30:03)

Да, занимаемся. На самом деле, начали достаточно активно заниматься, и будем продолжать развивать это направление в рамках компании. Но здесь нужно отметить один очень важный момент — ни одного бюджетного российского рубля на приобретение техники не тратится. Мы всю технику приобретаем на те деньги, которые мы получаем на рынке, выпуская свои облигации или привлекая кредиты в банках. Все остальные меры поддержки, будь то наш собственный капитал, который оно у нас оборачиваемый год к году, будь то субсидия, которую мы получаем на наши выпадающие доходы и целый ряд других субсидий — каждая копейка, каждый рубль постоянно мониторятся, постоянно проверяются. Мы за каждый из них отчитываемся. Мы здесь абсолютно чисты. Ни одного бюджетного рубля в импортную технику не потрачено. Потрачено не будет — это мы обещаем. Все, что идет по импорту — это совершенно коммерческая история, которую мы

должны развивать для того, чтобы получать какую-то дополнительную прибыль для компании и для акционеров в конце концов. Акционеры у нас — это государство.

У нас, к сожалению, исторически так получилось, и мы, наверное, вряд ли сможем эту ситуацию каким-то образом сломать — один офис. Мы находимся только в Москве, поэтому у нас нет ни одного регионального представительства. Мы очень благодарны дилерам-агентам, с которыми мы с прошлого года начали активно взаимодействовать, за то, что они пошли нам навстречу. Предприятия, которые разрешили нам работать со своими дилерами, тоже пошли нам навстречу, потому что они, по сути, являются для нас нашими глазами, ушами, руками, ногами и чем хотите в регионах. Они выполняют целый ряд функций. Они помогают нашим аграриям и в заполнении всех необходимых материалов в рамках нашего личного кабинета, помогают подготовить материалы к сделке. Помогают в конце концов ее провести в электронно-цифровом виде. Для нас очень важно, что мы видим, что поток через дилеров растет. Достаточно тяжело этот процесс начинался, но сейчас мы видим, что уже больше 20 миллиардов рублей через дилеров к нам пришло в виде сделок. Для нас это очень хороший показатель. Еще раз слова благодарности дилерам за поддержку нас.

Находимся мы в современных реалиях. Мы живем в цифровом мире. Вчерашний день это хорошо показал, когда все не смогли друг с другом общаться через WhatsApp и другие приложения. Все отдохнули, но получили хороший детокс. Тем не менее, мы живем в современных реалиях. Мы не можем не оцифровывать наши процессы, наши внутренние бизнес-процессы и процессы взаимодействия с нашими клиентами. У нас сейчас уже действует полноценный маркетплейс в рамках личных кабинетов на нашем сайте. Личные кабинеты, напомним, бывают как нашего клиента — сельхозтоваропроизводителя, так и машиностроителя, производящего технику, так и дилера, регионального Минсельхоза и так далее. В рамках всего этого маркетплейса можно сделать абсолютно все от выбора техники до подписания документов. Я надеюсь, что ближайшее время и **ГСМ** (00:33:08) можно будет получать через эту же систему. Тогда мы полностью замкнем этот круг.

Это все, что касается компьютера и каких-то переносимых компьютеров. Буквально месяц-полтора назад мы запустили мобильное приложение. Я надеюсь, что к ноябрю оно будет полностью функциональное и будет полностью дублировать тот функционал, который есть у нас в личном кабинете на компьютерах. Там тоже можно будет выбрать технику и получить ее к себе на поле. Что важно? Когда мы начали развивать цифровые направления, шло тяжело. Нас многие критиковали, потому что это новшество такое, не всегда понятное для аграриев. Сейчас мы видим статистику, которая нас полностью уверяет в нашей правоте, потому что три из четырех заявок приходят через электронно-цифровые каналы. Я считаю, что мы делаем все правильно.

Теперь о действующем продукте — раннее бронирование. Мы запустили его на две месяца раньше, чем в прошлом году. В ней принимают участие все поставщики. Естественно, вся номенклатура общества вошла в эту историю. В чем ее отличие? Отличие в том, что мы увеличили сроки по технике до восьми лет, дали отсрочку по оплате основного долга в рамках лизинговых договоров до сентября 2022-го года. Нам нужно только обслуживать

проценты, а проценты, как вы помните, у нас невысокие — от 3,5% ставка. Есть возможность приобрести технику с нулевым авансом. Множество других сладостей, которые наши продукты предоставляют. За две недели работы программы мы уже получили спрос на свыше тысячи единиц техники на почти семь миллиардов рублей. Это говорит о том, что она востребована, что к ней есть большой интерес.

(00:35:09)

Напомню, что смысл ее в том, что цена на технику фиксируется, а доставка может производиться в следующем году к сезону полевых работ. Есть дополнительные меры поддержки. Мы в этом году были аккредитованы в программах Фонда развития промышленности. Теперь мы аккредитованная компания при ФРП. Соответственно, можно обращаться туда. ФРП будет направлять займ на первоначальный взнос, а мы будем финансировать проект по крайне низким ставкам. То самое финансирование от ФРП, по моему, под 1% сейчас производится. Просим пользоваться. С этого года эта программа тоже открыта.

Следующий проект, который будет действовать со следующего года. Постановление уже вступило в силу. Это новое постановление Минсельхоза. Оно направлено на поддержку предприятий, которые осуществляют экспорт на территории других государств. Смысл очень прост. При инвестиции в приобретение технологического оборудования для переработки, подработки или всего, что связано с сельским хозяйством, Минсельхоз будет субсидировать от 25% до 45% от стоимости того оборудования, которое будет приобретаться. В случае импортного оборудования — 25%. В случае отечественного оборудования — 45%. Номенклатура огромная: от портовых элеваторов до цистерн. Если у экспортеров, у ваших клиентов есть какой-то интерес на модернизацию своего оборудования или на строительство чего-то нового экспортоориентированного, то, пожалуйста. Мы будем очень серьезными операторами этой программы. Бюджет на нее есть. Он рассчитан до 2024-го года. Мне кажется, что эта штука будет пользоваться спросом.

В завершение, наверное, о том, что мы не будем стоять на месте. Мы, естественно, будем масштабировать поставки, стараться с вашей помощью расширять номенклатуру. Естественно, сделаем акцент на развитии наших цифровых сервисов. По работе все. Если позволите, то маленький, приятный для нас момент. Надеюсь, не только для нас. Мы благодарны всем, кто здесь присутствует. В особенности хотелось отметить, поскольку я говорил о раннем бронировании, за наиболее эффективное взаимодействие с нами компанию «Евротехника». Вадим Смирнов, лично вас. Спасибо большое.

Константин Бабкин: Спасибо, Павел Николаевич. Действительно впечатляющий прогресс качества и количества работы компании «Росагролизинг». Конечно, эту дискуссию о том, что вы говорите, что приобретаете коммерчески иностранную технику, мы будем говорить, что вы как госкомпания все-таки не совсем коммерческая структура. Вы должны все-таки политику не отбрасывать такие меры экономической политики из своей деятельности. Будем еще дальше дискутировать. Спасибо. Идем дальше. Серебряков Сергей Александрович — директор «Петербургского тракторного завода». По видеосвязи.

Сергей Серебряков: Здравствуйте, уважаемые товарищи. Очень важное мероприятие, очень важная дискуссия. Меня хорошо слышно?

Константин Бабкин: Да, пожалуйста.

Сергей Серебряков: Я бы хотел свое выступление начать с общего, а именно с мировых тенденций. Ситуация с продовольствием в мире по докладу ООН выглядит достаточно удручающе. Голодают на планете 880 миллионов человек, 2,7 миллиарда человек испытывают проблемы с доступом к продуктам питания. Ситуация с производством и потреблением зерна — зерно является главным эквивалентом, который отражает вопросы, связанные с потреблением белка и животных жиров, потому что 70% продуктов растениеводства потребляет животноводство и птицеводство на планете — такова, что объемы производства и потребления растут. Растут уверенно на протяжении последних десятилетий. Объемы мировых запасов зерна стабилизировались и не растут. Эта разница между объемами производства и потребления и мировыми запасами зерна точно соответствует изменениям мировых цен на зерно. Мы знаем из опыта и теории, что сельское хозяйство развивается в основном двумя концептуальными направлениями — экстенсивным и интенсивным.

(00:40:11)

По экстенсивному развитию возможность увеличения посевных площадей сегодня на планете в основных странах мира, производителях сельхозпродукции, конечно же, исчерпана за исключением Африки и Российской Федерации. На майском совещании, если мне не изменяет память, 17 мая 2021-го года премьер-министр нашей страны ставил задачу о вводе дополнительных земель в сельхозоборот. Цифра звучала на уровне 13 миллионов гектар, на что выделялось около 530 миллиардов рублей. Что говорит, что на правительственном уровне понимают важность сельского хозяйства в России и ее роль в геополитике с вопросами выполнения задач продовольственной безопасности не только Российской Федерации, но и влияния на продовольственную ситуацию в мире. Исходя из этого, мы должны сделать вывод о том, какие стоят задачи и у сельского хозяйства, и у сельхозмашиностроения, в частности, на территории Российской Федерации. Безусловно, нам надо говорить, что эта конъюнктура — в последние годы мы это активно видим — положительно сказывается на развитии как сельского хозяйства, так и сельхозмашиностроения и перерабатывающей отрасли. Нам надо углублять технологическую кооперацию внутри России. Это крайне важная задача как в области переработки зерна, так и строительства инфраструктуры, с этим связанной. Павел Николаевич об этом сказал. Радует, что такие меры государственной поддержки по развитию инфраструктуры развиваются, потому что они так или иначе будут влиять на главную меру государственной поддержки сельхозмашиностроителей. Главная мера поддержки сельхозмашиностроителей — это хорошее настроение у сельхозтоваропроизводителей, их платежеспособность и способность покупать, инвестировать в свое собственное развитие.

Нам нужно углублять технологическую кооперацию и технологическую компетенцию промышленность непосредственно в России. Это касается всех направлений, которые обеспечивают сельхозмашиностроение узлами, агрегатами и компонентами. Это и двигатели, и гидравлика, и электрооборудование, и системы приборов, и станкостроение, и инструментальное производство, подшипниковое производство и так далее. Здесь, безусловно, нужно говорить о комплексных программах развития промышленности. Сегодня такие программы в том или ином виде существуют, но мне кажется, что Министерству промышленности и торговли не хватает такой пронизывающей вертикально системы связи этих задач для выполнения, для увеличения объемов производства и качества производимого конечного продукта.

Константин Анатольевич сказал, что в этом году вырос импорт. Если говорить объективно, то сельхозмашиностроение России сегодня тоже уткнулось в определенные производственные возможности как свои — как слышу из докладов, что все строят цеха, развиваются и так далее, так и развития своих поставщиков. Способность наших поставщиков дать нам тот объем комплектации, который необходим. Для этого нужны комплексные программы развития промышленности и в первую очередь компонентные базы. Об этом много говорится. Я надеюсь, что ближайшее время эта программа заработает в полную силу. Вся промышленность, то есть не только сельхозмашиностроение, но и другие виды промышленности, начнет работать над этой задачей. Мы сможем расширить и технологическую кооперацию, и углубить технологическую компетенцию на территории страны.

На одном из последних совещаний, уважаемые товарищи, президент Российской Федерации ставил задачу в области синергии усилий органов местной власти в субъектах федерации, федерального уровня по задачам развития народно-хозяйственного комплекса России. Когда мы говорим про программу 1432, то мы говорим сегодня об объеме субсидий в размере 10-15%. Многие годы мы поднимаем вопрос, и он не решается. Регионы выделяют 30%, 40%, 20%, 50% на субсидирование сельхозтехники. Никаких жестких критериев, связанных с привязкой к постановлению №719, этих мер государственной поддержки на уровне регионов нет. Это достаточно большая проблема. Если сделать хороший анализ, — у меня он есть по некоторым областям — в том числе связанный с ростом импорта, то мы увидим, что весь этот импорт в том или ином виде был просубсидирован на региональном уровне. Эти субсидии в гораздо больших объемах от цены, нежели от федеральной программы. Эту несогласованность федеральных мер, на мой взгляд, требуется устранить. Тем более, есть поручение президента по этому поводу.

Что касается мер государственной поддержки в общем, то надо говорить о системности этого вопроса.

(00:45:23)

Я уже сказал и повторю еще раз, потому что это важно, что главная мера государственной поддержки — это хороший климат у сельхозтоваропроизводителя, который складывается из цен на зерно и издержек в сельском хозяйстве. Что касается издержек, то мы видим это

безобразия, которое творится на протяжении последнего года, в том числе текущего года. Данный вопрос съедает платежеспособность села и делает это необоснованно. Я здесь предлагаю все-таки посмотреть в область налоговых режимов и говорить прогрессивных шкалах налога на прибыль у сырьевых компаний, которые занимаются производством основных видов сырья и являются системообразующими в области ценообразования на дальнейшую межотраслевую цепочку.

Вторая проблема — это сбыт зерна. Я имею в виду в первую очередь экспорт. В этом году правила по продаже зерна на экспорт менялись несколько раз, что добавляет тумана в экономику. Не самым лучшим образом складывается прогнозирование своей экономики конкретными предприятиями и их инвестиционной деятельности. На это тоже надо обратить внимание.

Что касается субсидиарной поддержки, то Константин Анатольевич, на мой взгляд, прав. Нам надо отходить от субсидиарной поддержки. Нам надо смотреть в область налогового стимулирования, развития компонентного производства и развития финансовых инструментов, которые покрывают кассовые разрывы у сельхозтоваропроизводителей. Поэтому я предлагаю посмотреть в механизм защиты внутреннего рынка и кардинальным образом изменить **утилизационный** (00:47:10) сбор. Желательно в разы. Что защитит российского промышленника от ситуации на экспорте с учетом того безобразия, которое творится на сырьевых рынках металла, энергии и так далее.

Саму программу 1432, на мой взгляд, надо потихоньку модернизировать в сторону того, чтобы она не приводила к ценовым штормам внутри годов, как это в этом году произошло. Надо обратить внимание на то, чтобы программа стала более гибкой по практике ее применения в области изменения цен на продукцию машиностроителей с учетом реального инфляционного процесса, который внутри года имеет место быть. Я предлагаю сделать ее двухкомпонентной, то есть на почвообрабатывающую технику и другую технику, которая недорога за единицу в цене, сделать субсидию в 10-15% в зависимости от региона. Может быть, даже больше. На сложную и дорогостоящую технику, как тракторы, комбайны и ряд другой самодвижущейся техники, сделать 5%.

Таким образом, если деньги будут заканчиваться, — на мой взгляд, глобально рынок сельхозтехники будет только расти — то не будет ценового шторма ни у почвообрабатывающей техники, ни у самоходной техники. Мы можем гибко влиять на это внутри года. Если это будет сделано совместно с мерами по изменению утилизационного сбора, то это поддержит отечественный рынок. Всемерно, всесильно укреплять меры финансовых инструментов по продажам сельхозтехники. Я имею в виду льготные инвесткредиты, лизинг, в том числе «Росагролизинг», чтобы решать проблемы кассовых разрывов в условиях бурного роста. Любой директор или руководитель предприятия знает, что бурный рост сопрягается с проблемами оборотного капитала.

Константин Бабкин: Сергей Александрович, время уже.

Сергей Серебряков: Да, с [REDACTED] (00:49:15) составляющей. Я уже заканчиваю. Таким образом мы бы могли комплексно, системно решить вопросы, связанные с развитием нашей отрасли и других отраслей, и воспользоваться положительной динамикой на мировых рынках. Развить нашу страну на новый качественный уровень. Спасибо.

Константин Бабкин: Спасибо. Такие революционные предложения. Мы действительно находимся в ситуации стресса в связи с тем, что программа не финансируется. Надо что-то сделать, приводить к какой-то определенности уже. Такое предложение прозвучало. Идем дальше. Новгородов Дмитрий Николаевич — директор завода компании John Deere.

Дмитрий Новгородов: Добрый день, уважаемый Константин Анатольевич, уважаемые коллеги. В первую очередь хотелось бы от лица компании и от себя лично поблагодарить за приглашение на столь значимое мероприятие. Сегодня расскажу немного о том, что компания делает в Оренбурге. Вижу знакомые лица. Многие из присутствующих коллег у нас были в гостях, но за последние два года многое изменилось. Хотелось бы думать, что в лучшую сторону.

(00:50:21)

Наверное, нам лучше включить на экран презентацию, которая у меня была. Будьте добры. Пока включают, компания John Deere в России присутствует с 2005-го года. Первый завод, сборочное производство в Оренбурге и возникло. На сегодняшний момент осталась одна производственная площадка. Сборочное производство тракторов и комбайнов, которое было в Домодедово, на сегодняшний день перевезено в Оренбург, где мы его в этом году первый раз делали на своей площадке. Я не знаю, будет ли презентация, поэтому рассказываю без слайдов. Мы достаточно сильно выросли. У нас на сегодняшний день порядка 30 тысяч квадратных метров цеховых площадей. Двенадцать гектар — общая площадь завода. Мы участвуем в программе 1432 по тем моделям, которые у нас локализованы. С 2016-го года мы в ней участвуем. Прошли разные этапы взаимодействия с Минпромторгом. Отрадно, что то, что мы видим на сегодняшний день — это нормальный, рабочий, профессиональный этап как во взаимодействии с Минпромторгом, так и с коллегами из «НАМИ» (00:51:37). Мы также имеем подписанный договор с «Росагролизинг». К сожалению, объемы продаж через «Росагролизинг» оставляют желать лучшего. Во многом это объясняется тем, что у компании есть свой финансовый институт, свой финансовый инструмент внутри России — John Deere Financial.

Для нас текущий 2021-й год был самым успешным с точки зрения объема производства и с точки зрения финансов. Если говорить о том, куда мы развиваемся, то мы безусловно развиваемся в сторону локализации по тем моделям, которые популярны на российском рынке. В этой связи очень много из тех предложений, которые озвучил Константин Анатольевич на своих слайдах, резонируют с тем, что нам бы хотелось предложить. Со своей стороны позволю добавить, что по постановлению №719 хотелось бы более четкого понимания, когда будут внесены изменения, какого рода изменения будут внесены, чтобы нам понимать, в какую сторону развивать свои инвестиционные планы и далее. Хотелось бы попытаться частично ответить на вопрос: «Как стать лидерами в мире?», с пониманием, что

ни у кого, наверное, четкого ответа нет. Много говорим о продукте, но, наверное, нужно говорить и о процессах. Мы со своей стороны внедряем сейчас концепцию умного завода — то, что называется производство 4.0. Наверное, это то, куда российское сельхозмашиностроение будет развиваться в ближайшее время.

Без слайдов очень непросто. Не понимаю, почему их не вывели. Если есть вопросы, буду рад ответить.

Татьяна: Можно ли посмотреть 4.0?

Дмитрий Новгородов: Татьяна, я так с вами хотел пообщаться. Вы меня игнорировали. С вопросом про локализацию. Я вас игнорировать не буду ни в коем случае. Вот и презентация. На презентации про 4.0 ничего нет. Фактически концепция умного завода — это о том, как средства производства общаются между собой, какие большие данные они могут генерировать, какие алгоритмы, которые обычно инженеры делать не могут, могут делать средства производства. Я быстро пробежусь, потому что уже много рассказал.

Сто двадцать сотрудников — это постоянные сотрудники. На сезон мы привлекаем временных — от 200 до 250 человек у нас бывает. Собираем мы тракторы и комбайны, как я уже сказал. Полный цикл производства по почвообрабатывающей технике и по посевной технике. На самых локализованных моделях процент локализации достигает 50%. На самом деле, конкретно сегодня локализация не является номером один в списке наших приоритетов. В списке наших приоритетов то, что происходит с глобальной цепочкой поставок. Может быть, не все это испытывают, но я уверен, что есть коллеги, которые так же испытывают то, что творится на каждом сельхозмашиностроительном заводе. Я думаю, коллеги, что вы знаете не хуже, чем я.

Это те модели техники, которые мы производим на сегодняшний день. Пока у компании нет планов по локализации самоходной техники. Просто крупноузловая сборка.

Давайте поговорим про планы. Планируем ли мы увеличить уровень локализации? Да, планируем. Хотелось бы понимать, куда движется Постановление №719. Мы на сегодняшний день закрываем рынок России, Казахстана и Беларуси своей продукцией. Естественно, смотрим и на расширение экспортных поставок.

(00:55:30)

В этой связи опять очень резонирует то, о чем говорил Константин Анатольевич, что нужно наших поставщиков к этому привлекать. Если говорить о том, что нас сдерживает в локализации, то, во-первых, в своих локализационных инвестпроектах мы изначально не рассчитываем на какие-либо субсидии. Для нас важно, чтобы ценность проекта, бизнес-кейс присутствовал сам по себе. К сожалению, часто приходится иметь дело с тем, что мы не можем получить достаточного качества от российских поставщиков. Конкретно сейчас мы бьемся над тем, чтобы использовать российский листовой металл. Только-только начали понимать, как мы можем поднять качество российских поставщиков в этом смысле. Естественно, мы будем работать над расширением портфолио. Кому интересна концепция

умного завода, у организаторов есть мои контакты. Буду рад поделиться, чем смогу. На этом все. Спасибо за внимание, коллеги.

Константин Бабкин: Спасибо. Мария Игоревна помечает все вопросы: и по Постановлении №719, и по программе 1432. Потом ответит на все, я уверен. Печенов Юрий Анатольевич — генеральный директор компании «Югпром».

Юрий Печенов: Спасибо, Константин Анатольевич. Коллеги, добрый день. Я являюсь генеральным директором компании «Югпром», которая является дилером завода «Ростсельмаш». Мы работаем на юге России — это Краснодарский край, Ставропольский край, республики Северного Кавказа и республика Крым. Что сегодня представляет современный дилер, дилерский центр? Это безусловно новые дилерские центры от полутора тысяч до трех тысяч квадратных метров, где под одной крышей собраны продавцы сельхозтехники, продавцы запасных частей и сервисное обслуживание. У нас сегодня работает 150 человек, 48 инженеров, 26 мобильных экипажей. Мы продаем в год от 200 до 450 единиц самоходной техники.

Что надо сегодня сельхозпроизводителю? В первую очередь это качественно подготовить почву, качественно посеять, внести удобрения, обработать посевы и, конечно же, вовремя и качественно до единого зерна убрать урожай. Все это они могут сделать, благодаря российской сельхозтехнике, которую производит компания «Россельмаш» и российские заводы. Что я хотел отметить? Что сегодня, используя те технологии, которые позволяют использовать наша техника «Россельмаш», приносят хозяйствам доход от одного гектара от 10 до 30 тысяч рублей чистой прибыли в балансе. Я могу четко... (00:58:33) объясняли, что использование именно российской техники будет им давать экономический эффект. Для этого мы используем разные инструменты продаж. Мы продаем сельхозтехнику через инвестиционные кредиты через основные банки — Сбербанк, ВТБ, Россельхозбанк. Через ряд лизинговых компаний. Тридцать процентов поставок закрывает компания «Росагролизинг». Николай, спасибо большое, потому что те условия, которые вы сегодня озвучиваете, выгодны для сельхозпредприятий и эффективны. Например, могу сказать, что сегодня на этих условиях поставленный зерноуборочный комбайн дает стоимость уборки от 1 500 до 1 800 рублей на гектар. Учитывая, что сегодня нанять комбайн будет стоить 3 500 рублей за гектар с НДС.

Какие вопросы сегодня есть? Я хотел бы отметить, что безусловно программа 1432 увеличило количество поставки сельхозтехники на юге России. Учитывая, что два последних года, Константин Анатольевич, были неурожайными, и такие регионы, как Крым, Краснодар, Ставрополь и республики, не добрали по моим подсчетам где-то 400-500 единиц техники.

(01:00:00)

Которые сегодня — в этом году Юг России получили хороший урожай и нам необходимо эту технику поставить, но инвест-кредиты по постановлению №1528 сегодня остановлены.

У меня просьба — можно рассмотреть инструмент, чтобы сельхозтоваропроизводители могли брать кредиты сегодня по коммерческой ставке, а после Нового года им ставку

снизили по программе №1528 по льготной. Тем самым мы не остановим процесс поставки техники, который мы производим, и сельхозтоваропроизводители смогут по тем ценам, которые сегодня есть, взять технику в хозяйство.

Вторая у меня просьба – Республика Крым, большое спасибо «Росагролизингу», 80% поставки идет через них, хотелось обратить внимание, что там работает и региональная лизинговая компания, у которой сегодня катастрофическая нехватка денег, и тот объем, который поставляется через эту компанию, минимален. Просьба – добавить туда, если возможно, ресурсов, чтобы была какая-то альтернатива в Республике.

Плюс два банка, которые там работают – РНКБ, они мало заинтересованы. Сколько мы бьемся, чтобы они использовали кредиты по постановлению №1528, но результаты единичные – единичные поставки идут через банки.

Эти два инструмента помогут нам Республику Крым наполнить современной техникой, а там нехватка техники сотнями единиц, я думаю, что комбайнов надо поставить до тысячи единиц плюс туда, 500-600 тракторов, чтобы сельское хозяйство Республики Крым было максимально эффективно и похоже на соседние регионы.

У меня всё.

Константин Бабкин: Спасибо, Юрий Анатольевич. Эти вопросы у вас больше к Минсельхозу, наверное, все эти кредиты. Или Минпромторг за кредиты?

Мария Елкина: Нет, кредиты – это Минсельхоз история, и «Росагролизинг» тоже Минсельхоз.

Константин Бабкин: Минсельхоз сегодня занят, к сожалению, но будем ему тоже эти вопросы передавать, как-то доносить. Елкина Мария Игоревна, директор департамента сельскохозяйственного и так далее. Пожалуйста, Мария Игоревна.

Мария Елкина: Коллеги, всем добрый день. Такое большое количество участников действительно показывает, что у нас отрасль очень живая, все интересуются, и спасибо всем огромное за участие, я с удовольствием в перерыв отвечаю на все вопросы, которые у вас есть, у каждого из здесь присутствующих. Если не хватит сегодня времени, то я всегда рада вас принять у нас в офисе в Москва-Сити, приезжайте и задавайте свои вопросы, мы все открыты.

Я здесь долго не буду рассказывать про успехи отрасли, к сожалению, опыт работы по №1432 показывает как раз, что наши успехи нам же и ставят в упрек своего рода, говорят о том, что вы и так выросли на 40%, у вас показатели все выше, чем по другим отраслям машиностроения, в разы, у вас экспорт растет на 30%, в отрасли всё не так и плохо.

Могу сказать, что здесь, конечно, играют роль и меры поддержки, и увеличение финансирования на эти меры поддержки мы всячески пробуем отстаивать, но хорошие показатели – палка о двух концах, с одной стороны у нас всё хорошо благодаря мерам поддержки, с другой стороны очень многие сторонники экономии средств федерального бюджета говорят о том, что, если у вас и так рост, зачем вам и деньги в вашу отрасль.

Константин Бабкин: Извините, перебыю. Сегодня совет директоров заседал, и некоторые компании печалились, что они перешли в новую ступень, где сумма взносов больше, слишком быстро растут и им приходится больше взносов в Ассоциацию платить. Поэтому действительно это палка о двух концах, боремся слишком сильно иногда, видимо.

Мария Елкина: Это была моя самая любимая жалоба, это Татьяна Филидова в апреле прошлого года, когда я у нее спрашиваю: «Как дела? – Всё плохо. – Что такое? – Я не могу столько работать».

(01:04:58)

Когда вся страна стояла на пандемии, были объявлены каникулы, у Татьяны на заводе в три смены работали рабочие. Это моя любимая жалоба на то, как всё плохо. Мы дико рады за эти показатели в отрасли, однако они играют для нас, как положительную, так и отрицательную.

Однако из 10 миллиардов рублей мы уже заплатили компаниям 8,9 в этом году и я хочу отметить, что ряд компаний действительно выпали из программы господдержки в связи с тем, что они повысили цены, и отказались в общей сложности на 400 миллионов рублей, сейчас будет дополнительный отбор у нас, мы всех участников приглашаем, хотя бы эти остатки разыграем, 400 миллионов у нас будет на дополнительный отбор, последний в этом году.

На следующей год у нас предусмотрено 10 миллиардов рублей, пока прогнозируется, что все условия меры господдержки будут точно такие же, как и в этом году. По поводу уменьшения скидки на самоходную технику с 10 до пяти-десяти процентов давайте подумаем, что, если у нас крупнейшие производители самоходной техники согласны на таких условиях реализовывать и действительно это будет помогать им участвовать в мерах поддержки более долгое время, то мы готовы рассмотреть эти изменения в постановлениях, давайте работать над этим.

Следующей немаловажной темой являются инвестиции в НИОКР. Мы – предприятия сельхозмашиностроения – можем успешно конкурировать с импортными аналогами только, выпуская качественную технику. Я хочу отметить, что в 2020 году предприятия вложили в НИОКР порядка полутора процентов от выручки, мы достигли тот показатель, о котором вы говорили в стратегии сельхозмашиностроения, и в целом наша задача – к 2030 году увеличить этот процент до трех-четырёх процентов от объема выручки, как делают все мировые производители, чтобы действительно оставаться постоянно в тренде на рынке и выпускать ту технику, которая соответствует всем общемировым тенденциям.

Со стороны государства мы готовы вам оказывать поддержку на реализацию инвестиционных проектов, в частности мы оказываем поддержку реализации НИОКР в сельхозмашиностроение на разработку новых видов техники, и объем государственных субсидий составил порядка миллиарда рублей.

Минпромторг России действительно помогает компаниям и здесь есть руководители предприятий, которые реализовали новые виды техники благодаря нашей мере

господдержке. Я всех приглашаю поучаствовать, идет компенсация до 70% затрат на НИОКР, можно посмотреть, какие виды техники можно с государственной поддержкой разработать.

Еще я бы хотела анонсировать такую меру поддержки, которая будет со следующего года у нас реализована, сделана мера специально для сельхозмашиностроителей по поводу разработок новых видов техники. Сейчас разрабатывается подпрограмма сельскохозяйственной техники и оборудования ФНТП – это федеральная научно-техническая программа развития сельского хозяйства.

Мы говорим про разработку тех видов техники, которые в России и традиционно не производились, и до сих пор не производятся, но, которые имеют очень большой спрос сейчас на рынке. Наверное, «Росагролизинг» тоже подтвердит, что садовая техника, техника для виноградарства, для уборки овощей – эти виды техники очень востребованы и вы, к сожалению, вынуждены финансировать поставки импортной техники, поскольку российской техники нет.

Здесь мы будем сконцентрированы именно на тех видах техники, которые не производятся и аналоги которых в российской итерации не выпускаются. Мы планируем финансировать до 60% затрат на реализацию проектов, включая лизинговые платежи на приобретение оборудования.

Показатели по объемам необходимой выручки будут снижены по сравнению с №1649, бывшим №1312, то есть мы увеличиваем срок реализации проекта и снижаем те объемы реализации, которые мы требуем с компании в обмен на субсидии. Давайте смотреть те виды техники, которые мы готовы производить, спрос достаточно большой, мы даже вчера в Минсельхозе обсуждали этот вопрос о том, что сейчас очень много садов разбивается, виноградников закладывается и нужна техника, к сожалению, только импортная.

Нам с вами надо организовать это производство. Со своей стороны мы готовы вам помочь в реализации проектов, потому что мы понимаем, что они достаточно дорогостоящие, и здесь государство должно оказывать поддержку именно в разработке и освоении серийного производства такой продукции.

(01:10:03)

Немаловажным инструментом является СПИК, мы много дискутируем каждый год по поводу, нужен или нет этот механизм, но в этом году мы с компанией «Волжский комбайновый завод» заключили СПИК на производство малых тракторов мощностью 40-90 лошадиных сил.

Механизм СПИК позволяет компаниям получить налоговые льготы, участвовать в мерах поддержки, эта технология в России не освоена, компания берет на себя обязательство по освоению этой технологии, по выпуску продукции, которая не производится в Российской Федерации, и государство в свою очередь дает льготы и преференции при условии ежегодного выполнения компанией своих обязательств.

Если выполняются обязательства, государство дает преференции. Поэтому я очень надеюсь, что вместе с компанией мы организуем производство той техники, которая по историческим причинам в Российской Федерации не производилась и до сих пор не производится, но является очень востребованной у аграриев.

Наверное, маленький трактор – самая большая потребность в такой технике есть у аграриев, а мы, к сожалению, не можем ее обеспечить. Я надеюсь, мы вместе с компанией сможем это сделать.

Немаловажным аспектом является углубление локализации и организация производства комплектующих. Здесь много, кто говорил про 719, когда будут утверждены требования, я хочу сказать, что мы планируем до конца года уже требования ко всей прицепной и навесной сельскохозяйственной технике опубликовать, чтобы вы посмотрели на них.

У нас прошел ряд обсуждений на площадке и НАМИ, которая является ключевым нашим партнером в разработке этих требований у нас в Ассоциации, мы планируем до конца года всё-таки укомплектовать, чтобы вы с ними ознакомились и могли дать какие-то свои финальные корректировки.

Государство может требовать 719, но в чём оно может оказать содействие в производстве комплектующих – мы много про эту меру говорили, но здесь она уже находится на финальной стадии выхода из правительства Российской Федерации, будет реализована мера по поддержке производства комплектующих через Фонд развития промышленности.

То есть предприятие, которое хочет организовать выпуск комплектующих, может прийти в Фонд развития промышленности и получить заем под один процент годовых. Условием является то, что компания должна еще продавать эти комплектующие на сторону, не менее двух не аффилированных покупателей этих комплектующих должно быть у компании.

При выполнении определенных параметров проекта, то есть по объему выручки от реализации уже готовой продукции, предприятие может прийти в Минпром и получить субсидию на компенсацию этого займа, тем самым конвертируется заем в грант.

Я очень надеюсь, что эта мера позволит нам, как увеличить добавленную стоимость, так и выполнить вам в первую очередь те требования по локализации, которые мы предъявляем, и, может быть, как раз привлечь тем самым иностранных поставщиков компонентов, которым на входе тяжело поднимать дорогостоящие инвестиционные проекты, вы можете эту меру своим иностранным партнерам презентовать, как приходите и инвестируйте, государство вам в этом может помочь.

По №1432 еще хотела бы сказать. Вы, насколько я знаю, сегодня на совете директоров обсуждали возможность повышения цены, которая закладывается в №1432, выше индекса дефлятора.

Я скажу так, что по просьбам компаний мы действительно думаем над этим вопросом, можно или нельзя, но я думаю, до следующего отбора мы свое решение уже скажем по совету с казначейством, со Счетной палатой, потому что, как вы сами понимаете, до тех пор,

пока сельхоз-машиностроитель является непосредственным получателем мер господдержки, как вы правильно отметили, все проверяющие органы сразу у вас на заводе. Но это и правильно, потому что это государственные деньги. Как вы говорите, «Росагролизинг» государственная компания, не должна покупать импортную технику, так и вы, являетесь получателем субсидий – готовьтесь к проверкам.

Константин Бабкин: Маргарет Тэтчер учила, что у государства нет своих денег, это деньги налогоплательщиков. Мне кажется, не очень логично, что, если мы получаем субсидии, ранее забранные у нас, это сразу на нас должны набрасываться эти своры, коллективы.

(01:15:03)

Не рассматриваете ли вы вопрос о том, чтобы убрать это требование не повышать уровень цены выше какого-то уровня? Каждая компания находится в условиях конкуренции, достаточно жесткой всегда, ни одна компания не может поставить произвольную цену выше справедливого, обусловленного конкуренцией порога.

Мне кажется, этот лимит сам является приманкой или привлекательным предметом дополнительной проверки. Давайте подумаем о том, чтобы этот лимит убрать, потому что металлурги повышают цены на 90%, им ничего за это не бывает, электричество дорожает, транспорт, налоги повышаются.

Мы можем отвечать за то, что уровень рентабельности мы можем ограничить, но уровень цен, причем такими низкими параметрами, кажется, это всё-таки вызывает дополнительные стрессы.

Мария Елкина: Здесь вопрос, тогда давайте переходить в механизм поддержки через лизинговые компании, там уровень цены не ограничен.

Константин Бабкин: Причем здесь лизинговые компании? Давайте оставим субсидии либо снизим налоги. Но вы скажете про снизить налоги: «Я пока не могу», но субсидии давайте оставлять, это мера, которая дала очень хороший эффект.

Мария Елкина: Мы готовы к диалогу по этому вопросу.

Константин Бабкин: Отлично.

Мария Елкина: Все предложения мы готовы рассмотреть.

Константин Бабкин: Понятно. Еще про утиль-сбор, про перспективы его повышения кратко скажите, и оставим время для пары вопросов.

Мария Елкина: про повышение утиль-сбора сейчас вопрос находится на рассмотрение в правительстве, то есть правительство должно принять решение, будет этот вопрос решаться или нет. Пока без изменений.

Константин Бабкин: Спасибо. Коллеги, вопросы есть к выступавшим?

Александр Санников: Здравствуйте, Санников Александр, крестьянин Тульской области. Здесь только два человека упомянуло о качестве техники, которая должна выпускаться для крестьян – это Серебряков Сергей Анатольевич и Дмитрий Николаевич.

Константин Бабкин: Пожалуйста, кратко вопрос.

Александр Санников: Больше никто об этом не говорил. Вопрос по качеству, самый главный вопрос сегодня для крестьян – это вопрос качества техники. Та техника, которая выпускается у нас, некачественная. В частности, касается «Ростсельмаша».

Константин Бабкин: Вопрос какой?

Александр Санников: Главное, что должно быть, чтобы повышение качества техники, выпускаемой для крестьян.

Константин Бабкин: Понятно, хорошо.

Александр Санников: Почему мы стараемся покупать импортную.

Константин Бабкин: Понятно, вопрос не прозвучал. Главное – это качество, все согласны, может быть, не самое главное, там много параметров, доступность.

Николай Сорокина: Уважаемый президиум, я хотел бы сказать, как развить успех российского сельхозмашиностроения. Предлагается в постановление №1432, автором которого я был еще в 2012 году, дополнить о праве региональных органов власти выделять от пяти до десяти процентов бюджетных средств на техническое перевооружение при решении проблем развития профильного сельхозпроизводства.

Минсельхоз имеет 200 миллиардов поддержки ежегодно. В рамках этих отношений с Минсельхозом можно еще получить 20-25 миллиардов. Последнее – развить успех сельхозмашиностроения можно, для этого надо Ассоциации разработать свою программу, согласованную с научными учреждениями в части производить сельхозтехнику, отвечающую требованиям региональных технологий. У нас 22 пояса регионального и не везде технология однозначная.

Последняя просьба, Константин Анатольевич, я напишу вам записку по развитию компонентной базы и координации этого вопроса в рамках вашей Ассоциации. Я, как первый заместитель начальника Главка еще в советское время. Поэтому сегодня эти проблемы у вас не решены, поэтому нет опоры еще на науку и на региональные интересы.

(01:20:00)

Надо по каждому региону точно определить, где сельхозмашиностроение востребовано, в каком виде, под решение определенных сельскохозяйственных проблем.

Константин Бабкин: Спасибо, Николай Тимофеевич. Действительно, надо укреплять связи между производителями и научными учреждениями. У нас отраслевая наука была сильная, связанная с механизацией села. Сейчас она есть, не знаю, насколько сильная. Но отрасль ее не чувствует. Это давайте отдельно встретимся, обсудим.

Татьяна Филидова: Добрый день. Татьяна Филидова. Алтайский край. Компания «Велес». У меня вопрос к Марии Игоревне. Может быть, все наши заводы меня тоже поддержат по 719. Мы каждый год подтверждаем, что мы российские производители. Есть ли какая-то возможность облегчить нам это подтверждение, например, на второй-третий год? То есть, выдавать на три года. Первый год мы готовы проходить полную проверку, подтверждать, что мы являемся российскими машиностроителями. Второй и третий год пойти по какой-то супер облегченной версии, поскольку явно мы за один год не продали станки, не уволили людей и так далее. То есть, у нас ничего не изменится. Может быть, можно немножечко как-то облегчить нам вот этот процесс сбора документов подтверждения?

Мария Елкина: Сейчас на площадке ГИС прорабатывается возможность, чтобы вы подавали в ТТП все документы только в ГИС. Соответственно, повторная заявка будет делать в один клик. То есть, документы с предыдущего года, если не изменилась техника, не изменилась комплектация, то она просто подгружается в заявку этого года. И вам не надо будет заново все документы готовить. То есть, вы один раз на входе сканируете все это, загружаете в систему. И уже когда повторно подаете, делали в тестовом режиме, 5 минут, и заявку подали. Этот вопрос действительно прорабатывается. В таком случае все бумажные заявки будут отменены. Это будет работать только в **КИСПе** (01:22:20). Все ваши этапы будут доступны. Очень прозрачно. Не доступны всему рынку, я имею в виду. Просто так потом донести бумажечку не получится. Такая система более строгая к вашей ответственности. Но вам будет действительно полегче.

Руслан Кантемиров: Добрый день. Кантемиров Руслан. Татарстан, Ульяновск, Чувашия. Вообще Агротехнический Форум, надо через тире поставить 1432, потому что во всех выступлениях спикеров эта программа так или иначе звучала, и звучит. Вопрос по этой программе. Мы уже на протяжении многих лет эту проблему озвучиваем. И нюанс, в чем заключается: программа 1432 уменьшается ежегодно, а объем техники при этом растет. Откуда такая коллизия? Почему это происходит? Вопрос №1. И второй: Почему коллегам из Ассоциации немножко больше времени не уделять ЛИКа, льготным инвесткредитам? У меня многие сельхозпроизводители спрашивают: «Две программы, которые нас активно поддерживают, — это **«Арал»** (00:23:40), новые вот эти программы, и льготные кредиты, когда мы сами можем выбрать, что мы хотим: качественную технику либо информационные технологии». Почему, Константин Анатольевич, у нас идет рост техники, несмотря на снижение субсидий у всех производителей? И почему так мало внимания льготным кредитам?

Константин Бабкин: Малое внимание льготным кредитам. Вопрос прозвучал по этой теме, но у нас тут нет Минсельхоза, который мог бы на все это ответить. Поэтому вопрос в воздух. К сожалению, с Минсельхозом у нас слабый очень диалог. Хотелось бы более сильный. Вы сказали: «Льготные кредиты нам нравятся, потому что мы можем покупать любую технику». Этим нам этот инструмент и не нравится. Мне не нравится. Потому что за деньги налогоплательщиков российских, уверен, что большая часть этих денег, субсидий, этой меры поддержки уходит на иностранную технику. У российских компаний забирают деньги и отдают их иностранным конкурентам. Мне кажется, это путь в никуда. Это мы проходили. С

таким подходом, который в России действовал все 1990-е годы: «Давайте покупать всю престижную иностранную технику», в нулевые годы, мы дошли до того, что доля российской сельхозтехники дошла до 20%. Умерли десятки заводов.

(01:25:05)

Вся тракторная промышленность практически, кроме Кировского завода, ушла в небытие. Но это путь в никуда. Мы должны создавать условия для того, чтобы в России было выгодно производить. И вот эти ЛИКи — это не тот инструмент. И вообще связь между Минсельхозом и машиностроением слабая. Это неправильно. Это тоже путь в никуда. Меня очень печалит, что у нас такой слабый диалог с Минсельхозом. Мы готовы к его укреплению, к тому, чтобы обмениваться какой-то информацией, подходами.

Про 1432, почему уменьшается. Отрасль растет. 1432 — это главная мера поддержки, с которой все началось. Эти меры начали появляться. Это была первая такая мера, которая запустила процесс роста машиностроения в России, сельскохозяйственного. Но сейчас появились и другие меры. Мария Игоревна выступала, говорит, и новые меры появляются. Сегодня это не один инструмент, во-первых. Во-вторых, хотя она работает нестабильно, недостаточно, она уменьшается, и это нам не нравится, но отрасль уже набрала инерцию и растет. Но это не аксиома. Отрасль может начать и падать. Например, уже начала снижаться доля российских машиностроителей. Нам хотелось бы, чтобы 1432 и дальше жила, укреплялась и развивалась. Спасибо.

Константин Бабкин: Еще один вопрос, и будем завершать.

Владимир Боглаев: Владимир Боглаев, Череповецкий литейно-механический завод. Константин Анатольевич, вы правильно отметили, что при том, что мы растем, у нас доля сельхозмашиностроения начала падать. Я думаю, это из двух причин состоит, из чего будет вопрос. То есть, изначально те меры поддержки, которые были проработаны для поддержки сельхозмашиностроителей, в целом, были правильные. Они дали свой эффект. Доля начала расти. Но сейчас, вероятно, что-то пошло не так. На мой взгляд, когда мы говорим про поддержку именно отечественного производителя и ограничение возможности у импортных поставщиков, одним из основных инструментов в этом плане является утилизационный сбор. Но здесь палка о двух концах. Увеличение утилизационного сбора, с одной стороны, делает импортную технику более дорогой. Безусловно, это так. Но, с другой стороны, мы на протяжении последних лет видим, что те субсидии, которые связаны с уплатой утилизационного сбора, заканчиваются все раньше и раньше. И это отвлекает оборотные средства у предприятий. К сожалению, оборотные средства предприятий, в отличие от инвестиционных проектов, никаких льготных кредитов, если вообще они подразумевают, не получают.

То есть, сегодня, в оконцовку года, все предприятия сельхозмашиностроения, которые пользовались субсидиями по 119 постановлению, вынуждены финансироваться за счет коммерческих кредитов, ожидая получения субсидий только в следующем году, которые с каждым годом заканчиваются все раньше. У меня вопрос простой: Можно ли каким-то

образом устранить это противоречие, чтобы в будущих бюджетах не увязывать сумму бюджетных средств, которые выделяются по 146 постановлению, с какими-то ограничениями? Потому что они искусственные, эти ограничения. Чем больше мы платим утилизационного сбора, тем больше появляется источник для субсидарных выплат. Нельзя ли этот вопрос увязать, и не сделать нас заложниками коммерческих банков? Спасибо.

Мария Елкина: Что значит убрать лимиты по 146? Я немножко не поняла. Что значит?

Владимир Боглаев: Деньги заканчиваются намного раньше, чем год.

Мария Елкина: Это связано с огромным ростом. Потому что мы и в прошлом году предполагали, что сельхозмашиностроение и строительно-дорожное машиностроение у нас вырастит порядка на 10% каждая. А каждая выросла на 30. Это связано, скорее всего, с нашим прогнозированием в конце прошлого периода.

Владимир Боглаев: Но тогда нам же компенсации будут? Или это уже в убыток этого года пойдет и следующего в том числе? Мы же начисляем утилизационный сбор.

Мария Елкина: Субсидии, которые идут в рамках блока промышленных субсидий, — коллеги, компенсация утилизационного сбора у Российской Федерации отсутствует, — государство платит производителям на погашение части производственных затрат. В этом году, если нам получится с Минфином перераспределить, дофинансировать 145, 146, тогда мы выплатить часть производственных затрат компаниям в этом году.

(01:30:02)

Если у нас этого не получится сделать, то в первом квартале следующего года все затраты, понесенные компаниями в этом году, будут скомпенсированы.

Константин Бабкин: Еще один вопрос, и перерыв.

Егор Коблик: Добрый день. Мария Игоревна, вопрос к вам. Егор Коблик, «Воронежсельмаш», элеваторное оборудование. Каждый год у нас происходит ужесточение 719 постановления для того, чтобы делать все более глубокое производство из российских компонентов. Я думаю, мы, как производитель, используем максимальное количество российских компонентов. И я безумно заинтересован в том, чтобы делать вообще все из наших материалов. В этом году столкнулись с ситуацией, что некоторые компоненты, введенные в 719, просто в России не производятся. Еще, что интереснее, некоторые компоненты в моих орудиях не используются.

Есть ли такая возможность, что мы перед тем, как вводить такие правила, хотя бы чуть-чуть, кулуарно обсуждали, нас вводили в такие комитеты, чтобы мы могли это проговаривать? Потому что, допустим, элеваторное оборудование отличается от оборудования самоходного или прицепного. Для того, чтобы мы потом не сталкивались с коллизиями, ТПП нам прямо говорит: «Написано, что должен быть мотор редуктора в силосе, значит, будьте добры, его туда вставьте». И вот мы сейчас придумываем, куда его вставить, чтобы соответствовать 719.

Мария Елкина: Коллеги, я хочу здесь отметить, что требования по 719 разрабатывались непосредственно с участием производителей. Я здесь вижу даже сотрудника нашего

министерства, который в то время участвовал в разработке требования по 719. Алексей Нистратов. И Алексей в свое время с каждым из производителей отработывал требования. Поэтому говорить о том, что мы сами для себя разработали требование, это неправда, Егор. С точки зрения того, что требования были введены не в прошлом году, а в 2018. Что вы делали 4 года, сидели, ждали, куда вставить, я не знаю.

Мужчина 2: Завода не было тогда еще.

Мария Елкина: «Воронежсельмаш» не было завода 4 года назад?

Мужчина 2: Коблика.

Мария Елкина: Понятно. Коллеги, мы здесь готовы обсуждать. И вы знаете, какую работу Минпромторг провел по поводу поиска вам мотор-редукторов. Мы очень много производителей подняли, заставили их получить **СТ-11** (01:32:37). Соответственно, работа ведется. Давайте, если у вас есть какие-то вопросы по 719, например, на этапе их разработки, задавайте их тогда, а не сейчас, когда вы пришли через 5 лет после того, как требования учреждены, и говорите: «Теперь я не соответствую». А где вы были 2 года назад? Где вы были 3 года назад?

Константин Бабкин: Какая-то процедура отработанная или официальная существует? Составляется проект 719 постановления по тому или иному виду машин.

Мария Елкина: Ваши сотрудники могут рассказать вам, как разрабатываются требования, потому что на площадке Ассоциации мы очень много проводим круглых столов по разработке требований.

Константин Бабкин: Все виды машин?

Мария Елкина: Да.

Константин Бабкин: То есть, если что, обращайтесь в Ассоциацию. Если у вас есть какие-то вопросы по будущим требованиям.

Мария Елкина: Давайте я в перерыве отвечу.

Константин Бабкин: В перерыве. Потом у нас еще будут круглые столы.

Мужчина 3: Быстро задам. Учитывая все вопрос, проблемы, которые вы знаете, у нас целый огромный зал, давайте выйдем с инициативой переименовать Департамент, Министерство сельхозмашиностроения.

Константин Бабкин: Хорошо. Спасибо. Коллеги, перерыв. В перерыве Мария Игоревна остается здесь. У нас еще важная приятная процедура. Мария, пожалуйста.

Церемония награждения: Уважаемые участники Агротехнического форума. Сейчас мы проведем одно из важных и торжественных мероприятий — церемонию награждения машиностроителей ведомственными наградами Минпромторга России. Для вручения наград приглашается Мария Игоревна Елкина. Почетно звание «Почетный машиностроитель» присваивается генеральному директору АО «Кузембетьевский ремонтно-механический завод» Ханафию Хамитовичу Каримову. Приглашаем за наградой.

Почетной грамотой Министерства промышленности и торговли награждается директор ФГУП «Омский экспериментальный завод» Дмитрий Александрович Голованов. Почетной грамотой Министерства промышленности и торговли награждается заместитель директора ассоциации «Росспецмаш» Денис Андреевич Максимкин. Почетной грамотой Министерства промышленности и торговли награждается технический директор ООО «БДМ-Агро» Андрей Александрович Самсонкин. Почетной грамотой Министерства промышленности и торговли награждается генеральный директор АО «Алтайский завод сельскохозяйственного машиностроения» Татьяна Викторовна Филидова. Аплодисменты.

Константин Бабкин: Спасибо. Перерыв.

(01:37:09) (Конец записи.)