

[00:00:00][Начало записи]

[00:03:52]

Алексей Барбалат: Добрый вечер, уважаемые коллеги! Мы начинаем работу нашей сессии, которая посвящена компонентам, точнее, проблемам, связанным с производством компонентов в России. Сегодня у нас намечены выступающие. Цель нашей встречи – не столько отрекламировать каждому свое предприятие, сколько выработать общие позиции, предложения, куда нам идти и как развивать вместе с вами, вместе с участием правительства, вместе с потребителями производства компонентов в России.

Алексей Ярцев: Добрый день, уважаемые коллеги! Меня зовут Ярцев Алексей, я являюсь начальником отдела дорожной и коммунальной техники в Министерстве промышленности и торговли Российской Федерации. Вы сейчас все должны спросить: «Строительно-дорожная техника, а мы тут собрались сельхозтехника, при чем здесь ты?»

Так сложилось, что в Министерстве промышленности, конкретно в нашем департаменте сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения есть проект «Развитие отечественной компонентной базы для отраслей машиностроения». Я являюсь куратором этого проекта, поэтому сегодня выступаю перед вами.

Это здорово, что сегодня департамент сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения объединяет отрасли дорожной техники, коммунальной, сельскохозяйственной. Ведь это является одной из основных задач наладить кооперационные связи, кооперационные цепочки между отраслями, потому что наши отрасли взаимосвязаны.

В последнее время мы провели порядка трех таких совещаний, таких форумов, посвященных компонентам, но для дорожной и коммунальной техники. Сегодня будет первое совещание, посвященное, в том числе, компонентам для сельхозтехники, они практически одинаковые. Основная цель – наладить кооперационные цепочки между предприятиями. Второе – я расскажу вкратце о механизмах, которые мы реализуем, и планируем реализовывать для поддержки развития компонентов.

Третья цель – поdiskутировать на тему, что нужно, чем Министерство промышленности может вам помочь, где-то посоветовать, какие предприятия, что производят, чтобы наладились кооперационные цепочки, где-то – еще чем-то. Может быть, необходимо разработать какие-то дополнительные меры для того чтобы заставить запустить. Вы все знаете, это некий фундамент для всего, что мы делаем, что делает сельхозпромышленность, что делает дорожная промышленность. Это некий фундамент, на котором все строится.

В двух словах – о проекте, который реализуется сейчас Министерством промышленности и торговли. В первую очередь, мы подключили ряд стандартных механизмов, которые

действуют в трех отраслях: строительно-дорожном, сельскохозяйственном и пищевом машиностроении. Это, в первую очередь, механизм 13.12 – субсидирование НИОКРов, субсидирование затрат, связанных с разработкой компонентов, техники.

Если в прошлом году мы субсидировали всего лишь два проекта, то, запустив проект по развитию компонентной базы, в этом году мы субсидируем уже восемь проектов, и, таким образом, постепенно набираем пул проектов, появляются компоненты. Здесь присутствуют ораторы, они чуть позже выступят, которые уже участвовали в программе, участвуют в текущем году, планируют участвовать в будущем году.

Какие еще механизмы есть? Есть 634-е постановление, это пилотные партии, срез производства. Сейчас этот механизм направлен, в основном, на производителей конечной продукции. В рамках этого механизма возможно просубсидировать до 50 % затрат. В случае если производитель представляет конечному потребителю скидку до 50 %, Министерство промышленности и торговли может вернуть эту скидку, тем самым вытолкнуть на рынок новый продукт. Это два основных механизма.

Основным ключиком к данным мерам поддержки является – наверное, вы все слышали – постановление 719. Это постановление мы регулярно планируем совершенствовать. Сейчас, вы знаете, в постановлении 719 прописаны операции, которые необходимо выполнить для того чтобы конечная продукция считалась произведенной на территории Российской Федерации.

Далее мы планируем эту же систему распространить на компоненты. Какие операции нужно выполнить – литье, механообработку, внутренние компоненты уплотнения, и так далее, какие материалы нужно использовать, чтобы этот компонент считался произведенным на территории Российской Федерации. Соответственно, тем самым появляется возможность стимулировать спрос на компоненты для наших производителей.

Сегодня хотелось бы поdiscутировать на тему, какие еще меры, чем может Министерство промышленности поддержать производителей компонентов, дабы стимулировать развитие этого направления.

[00:10:03]

Алексей Барбалат: Слово предоставляется Боглаеву Владимиру Николаевичу, генеральному директору ОАО «Череповецкий литейно-механический завод».

Владимир Боглаев: Добрый день! Вопрос локализации и развития компонентной базы в России жизненно важен. С точки зрения выживаемости моего производства в Череповце, вопрос российской компонентной базы мне жизненно необходим и важен, потому что у меня есть два вида производства. Это сельхозмашиностроение, сборочное производство тракторов «Беларусь» нескольких моделей, а также свой российский экскаватор-погрузчик ЧЛМЗ-310.

Да, 719-е постановление нам известно. Мы понимаем, какие цели и задачи надо выполнять, для того чтобы в рамках сельхозтехники и спецтехники попадать. Но дальше возникает вопрос. Предположим, кто-то освоил в рамках 719-го постановления производство, с российским мостом, с российской трансмиссией и русским двигателем, а после этого он не успел, не догнал, и не сделал машину с российской гидравликой. Эта машина не будет считаться российской, она выпадает из мер поддержки?

К чему я это говорю? Дело в том, что когда мы говорим о крупных узлах, то, вероятно, да, здесь есть возможность, поставив определенные цели и задачи, мотивировать производителей на то, чтобы крупные и сложные узлы были в составе техники. Но когда мы переходим к следующему, более мелкому этапу, вопрос присутствия в 915-м постановлении является зависимым, уже от этого неоднозначен.

Дело в том, что в рамках той парадигмы, которую Минпромторг рекомендует нам использовать – больше и больше российского – мы, не имея в этом никакой экономической целесообразности, сами начинаем развивать производство тех или иных видов компонентов. Мы начинаем производить, и освоили, производство фитотехники, мы освоили производство своих жгутов, кабелей. Мы сейчас полностью освоили капотирование, пластик. Но то, что мы это сделали для себя, никаким образом не повышает нашу экономическую эффективность.

Скорее наоборот, как ни странно, это ее понижает, потому что все, что мы делаем для себя сами – это лишь замедляет скорость оборота, а денег у нас и так не хватает. При этом, что-то освоив, мы не видим экономической целесообразности. Мы делаем это, скорее, по политическим и по патриотическим мотивам, что призывы к максимальной локализации отечественного производства были нами услышаны.

На мой взгляд, здесь необходимо идти двумя путями. Сейчас возможны меры дальнейшей поддержки, которые могут прорабатываться Минпромторгом. Есть смысл делать их более дискретными. Есть, грубо говоря, утилизационный сбор по сельхозтехнике, (нрзб)[00:13:25]. Дальше те или иные моменты, которые будут добавляться, должны быть не внутри, а сверху или сбоку, и меньшими процентами стимулировать развитие этого в России. Это один из вариантов.

Второй нюанс, который я хотел бы обозначить. Я допускаю, что есть смысл применять ту же меру поддержки, которая присутствует у наших потребителей в сельском хозяйстве. То есть потребители техники получают скидку за счет того, что субсидируется производитель. Предположим те или иные моменты, связанные с гидравликой, с шинами, то, что я покупаю на Алтае, почему нельзя субсидировать с теми же 25 %, как сегодня субсидируется Минсельхозом? Таким образом, я получаю определенный выигрыш по цене, который позволяет российскому поставщику делать программу модернизации и перевооружения.

Более того, одна из проблем, которые существуют – если я попытаюсь выстроить программы кооперации с предприятием которое или организовано, или будет организовано, то эти вещи обсуждать можно. А если я попытаюсь эти вещи локализовать у себя на предприятии, это вообще не подлежит никакому стимулированию, мотивации экономически, потому что это проходит в рамках локализованного производства конкретного вида техники.

[00:15:00]

Есть еще один момент про компонентную базу. Алексей Васильевич производит топливную аппаратуру. С чем мы столкнулись? Производя технику из комплектации, которую мы в том или ином виде получаем из Беларуси, мы пытаемся максимально использовать компонентную базу, которая производится в России. Не секрет, что для основного ряда тракторов малого и среднего класса топливная аппаратура может комплектоваться как компанией Motorgal, так и компанией Ногинского топливного завода.

Технику, которая есть у меня, мы однозначно, по соглашению, производим непосредственно с продукцией нашего Ногинского завода. При том, что из Беларуси, имея все те же преференции, идет такой же трактор, который оснащен, как маркетологи говорят, импортной топливной аппаратурой. То есть фактически мы получаем маркетинговый удар в спину, что какая-то импортная поставка – а она априори у нашего потребителя считается более качественной, чем отечественная. Такие моменты, когда наши компоненты привязаны еще к следующим компонентам, и здесь есть определенные нюансы.

Мы знаем, что на Ковровском заводе сейчас будет подписан СПИК, и будет производство 130-сильного трактора. Там прописаны определенные условия, в рамках которых это предприятие будет получать некоторые субсидии, в соответствии с тем, что есть отечественные производители. Действительно, все, что взяли на себя в плане освоения, по нынешним условиям вполне себе удовлетворяет. Мосты, трансмиссия, двигатель – все они должны освоить в России.

Но при этом, если мы понимаем, что дальше Минпромторг будет усложнять условия для наших отечественных производителей по другой компонентной базе, те, кто в СПИКе, не обязаны заниматься ни гидравликой, ничем остальным. Более того, раз мы понимаем, что все, что будет там собираться, сегодня никак не увязано ни конструктивно, ни кооперационно, с действующими заводами в России, с тем же заводом топливной аппаратуры. То есть мы говорим, что, извините, в рамках этого проекта часть производителей отечественных компонентов выпадают из рынка, потому что с ними никто в этом плане переговоры не вел, и неизвестно, будет ли вести.

Я думаю, что касается дальнейшего опускания по номенклатуре в рамках локализации, необходимо принимать более дискретные меры стимулирования, не привязывая их к 719-му постановлению **14 статья 102 [00:17:57]** по уже готовой продукции. Вероятно, есть

смысл стимулировать производителей самих компонентов подобными мерами, которые сегодня делаются по линии Минсельхоза.

Алексей Ярцев: Владимир Николаевич, можно пару вопросов? Я не совсем понял. Вначале вы говорили, что нужно стимулировать ту часть продукции, которая производится у вас, но не попадает под 14.32, аналогично строительно-дорожной техники. Это первый вопрос. А потом вы сказали, что не нужно этого делать.

Владимир Боглаев: Я немножко не так сказал. Дело в том, что сейчас, в зависимости от того, попадаем мы или не попадаем под ту норму указа, мы сразу лишаемся или получаем сразу серьезный кусок. Или весь утильсбор – там от 10 % до 15 %, или 14.32 – это 25 %. То есть с чем-то не попал – минус 25 %. Когда мы говорим о больших кусках, это имеет смысл, а когда там идет довесок уже – капотирование или какие-то мелочевки, здесь лишать или не лишать предприятие такого куска, наверное, было бы неправильно.

Поэтому я говорю, что следующий этап локализации должен сопровождаться более локальными мерами поддержки, которые не затрагивают те, которые сегодня уже прописаны, и работают на мотивацию покупать и создавать у себя сложные вещи, типа мостов, трансмиссий и двигателей. В этой ситуации есть смысл работать не с тем, кто производит конечную технику, а с теми, кто занимается производством мелких узлов.

Алексей Ярцев: Владимир Николаевич, мы сегодня здесь за этим и собрались, обсудить более конкретные меры, касающиеся развития компонентной базы. Я хотел бы отметить, в части 719-го, никто не заставляет предприятия, и нет цели заставить предприятие производить у себя все компоненты. Основной целью действительно является кооперация и поиск не таких крупных предприятий, которые были бы готовы освоить у себя цепочку всего – гидроцилиндры, мосты, трансмиссии, и так далее.

[00:20:06]

Цель – развить, я назову его так: подшерсток, который постепенно формируется из мелких производителей компонентов, но которые сугубо производят только гидроцилиндры, только аксиальные поршневые насосы, аксиальные поршневые моторы, и так далее. Цель – не заставить предприятие сделать его предприятием полного цикла.

Владимир Боглаев: Вопрос простой, конкретный. Я могу иметь дополнительную субсидию? Даже не я, а Алексей Васильевич. Субсидию на его аппаратуру, если она будет поставляться нам на предприятие местным (нрзб)[00:20:44]?

Алексей Ярцев: Может быть, и можете.

Владимир Боглаев: Так вот, если такие вещи предложить тем, кто сегодня может и готов производить компоненты, мы дадим материальный стимул развиваться тем, кто еще в России выжил и по гидравлике, и по топливной аппаратуре, и по всему остальному. Сейчас

у них нет возможности противостоять мерам поддержки, которые показывают импортерам наши конкуренты. Вот о чем я говорю.

Алексей Барбалат: Уважаемые коллеги, слово предоставляется Серебрякову Сергею Александровичу, директору Петербургского тракторного завода.

Сергей Серебряков: Коллеги, это очень важная тема, потому что без автокомпонентов мы ничего не создадим, с точки зрения готового продукта. Она, с моей точки зрения, очень серьезно недооценена. Глубина проблем, которая там, гораздо больше, шире, масштабнее, нежели производство уже полнокомплектной техники.

Если брать международный опыт, например, посмотреть на компанию Магна – один из ведущих мировых производителей компонентов для автомобильной промышленности, ведь в нем сосредоточены все лучшие научно-технические и технологические достижения человечества. Именно это обеспечивает высокое качество производимой продукции, в качестве автомобиля, к примеру, уже конечного. У нас в России сегодня дела плохи. Говорить об этом не буду, достаточно посмотреть на статистику, сколько мы выливаем подшипниковой стали, а потом задаться вопросом, из чего мы делаем подшипники.

Что касается конкретных мер. Мне кажется, на сегодняшнем этапе надо честно, глубоко и более детально расписывать, что такое сегодня отечественный производитель. Первый этап – надо расписать, что такое отечественный двигатель, что такое отечественное колесо, отечественная коробка, отечественный мост, отечественная рама, кабина, электрооборудование, гидравлика, и так далее. После этого, поэтапно, вводить стимулирующие меры, чтобы это требование начинало соблюдаться.

С моей точки зрения, мы даже первый шаг не прошли. Поэтому у меня просьба к Министерству промышленности и торговли Российской Федерации все-таки системно заняться этим вопросом. К примеру, если мы говорим о постановлении правительства 14.32, то действительно, не написано, что такое российский мост. Поэтому коллеги позволяют себе купить бортовую главную передачу, сделать один фланец, собрать, и сказать, что мост российский.

Если мы говорим о 719-м постановлении, мы достаточно давно предлагаем, на основании технологических операций, может быть, даже с привлечением профильных вузов – есть кафедры – расписать, что такое производство шестерен, валов, всех тел вращения, и тому подобное. Без этого критерия невозможно будет заставить инвестировать в глубину, потому что зачем инвестировать, если это можно очень легко обойти. Это первый шаг.

Второй шаг лежит уже вне плоскости данной конференции. Это инвестиционный климат, макроэкономические условия, для того чтобы можно было покупать оборудование, станки, инструменты. Создавать самое важное – конструкторско-технологическую школу по каждому из компонентов. Вот, в принципе, и все.

Мужчина: А делать-то что?

Сергей Серебряков: Я же сказал: давайте опишем, что такое российское. Этого описания нет. Написано «российская кабина» или «российский двигатель». А что такое российский двигатель? Если я привез блок, коленчатый вал, топливную аппаратуру, и так далее, в коробках, и собрал – это российский двигатель? Этого описания нет. А если я просто привез один двигатель, и свечи ввернул – это уже российский двигатель?

[00:25:01]

Давайте сперва с этим определимся, что такое российское. То есть глубина технологического передела – это важно. И второй вопрос. Конечно, он не в рамках этой конференции. Мы очень часто слышим большие проблемы, связанные с Евразийским экономическим союзом, союзным государством, потому что межотраслевая кооперация между этими странами очень глубока. Она еще с той государственной монополии экономики выродилась, поэтому здесь тоже очень важно смотреть, чтобы эти технологические переделы в том или ином качестве, каким-то образом участвовали.

Если двигатель произведен, к примеру, с топливной аппаратурой, с помощью паковок, литья, и так далее, российского производства, на Минском моторном заводе, то, возможно, этот двигатель более российский, чем Cummins, который стоит на КамАЗе. Это тоже надо глубоко разбирать.

Чем отличается наука от шаманства? Одним-единственным отличием – метрологией. Все, что нельзя измерить – это все шаманство. Все, что можно измерить, уже лежит в плоскости научного изучения. Мы сейчас находимся по компонентам в вопросе шаманства. Что такое «российский»? Да бог его знает. Написали «производство». А что такое производство? Где-то описано, что такое производство? Производство надо описывать по каждому компоненту. Это первая задача. Мне кажется, на 2019 год нужно добиться единого понимания.

Поэтому мы дали предложения Министерству промышленности и торговли Российской Федерации, свои видения по 719-му постановлению, свои видения по технологическим **пракциям**[00:26:45] 14.32. Мы гибко подошли к вопросу сроков их внедрения, потому что одновременно все не появится. Но здесь министерство должно быть очень твердым в этом плане, чтобы не было так, как сегодня происходит, когда мост, привезенный из Японии, вдруг стал российским. Как пример.

Алексей Ярцев: Здесь единственное, что я хотел бы добавить – это абсолютно правильное направление мысли. Но здесь главное – не перегнуть. Здесь главное – баланс. Последнее, что мы сейчас обсуждали – это осевые агрегаты. Ряд производителей могут производить, ряд производителей не могут производить. Причем, и те, и другие производители являются как крупным, так и малым бизнесом. Здесь нужен баланс, чтобы у нас не вылетело с рынка

пять производителей, которые могут, я не знаю, бортовую производить, но не могут производить балку. И наоборот.

Конечно, это абсолютно правильный путь – то, что вы говорите, абсолютно верный, и мы должны придерживаться этого. Но нам нужно очень аккуратно к этому подойти, и шаг за шагом, год за годом вводить требования постепенно, давая возможность локализовывать тот или иной вид компонента.

Сергей Серебряков: Полностью согласен, потому что аккуратность и здравый смысл нужен в любом деле. Без здравого смысла, я так понимаю, даже дети не получаются.

Алексей Ярцев: Это я к вопросу о жесткости.

Сергей Серебряков: Да. Другое дело, чтобы за этими словами «аккуратно» не появлялось игры в поддавки для конкретных производителей. Все-таки надо определить критический импорт. Как это делалось в свое время, в 1930-х годах, когда проводилась индустриализация, шаги индустриализации? Надо изучить собственный опыт. Страна сказала: «Критический импорт, шаг № 1». Без подшипников не будет ничего – ни танков, ни вертолетов, не будет обороноспособности. Даже тележку не сделаем, развозить навоз по огороду.

Критический импорт – его надо выписать весь и сказать: «Ребята, критический импорт – это задача № 1 для всей страны». Вторая очередь, третья очередь, четвертая очередь. А вот этим мы заниматься не будем, пусть как-то там... Но эти правила надо объявить. Это не значит, что надо завтра их ввести, их можно ввести с 2021 года, с 2025 года, с 2028 года. Но эти задачи надо ставить перед собой, потому что у нас нет ничего, кроме целей, нет задач, и нет ничего. Как говорил великий китайский полководец: «Стратегия без тактики – это медленный путь к победе, а тактика без стратегии – это всего лишь суета перед поражением».

[00:29:51]

Алексей Барбалат: Спасибо, Сергей Александрович! Как всегда, яркое выступление. Хотелось бы сказать, что в плане подготовки к этой сессии мы тоже обсуждали, что считать компонентами, какого уровня компоненты – первого уровня, второго, есть большие, есть маленькие, на каких этапах. Соответственно, какие меры поддержки, как должны распространяться на это.

Алексей Ярцев: Следующим к выступлению приглашается Павлов Анатолий Иванович, ПСМ «Гидравлика».

Алексей Барбалат: Генеральный директор. Мы планировали выступление, что выступают потребители – выступают производители компонентов.

Анатолий Павлов: После предыдущего выступающего я бы хотел поменять весь этот свой доклад. Я хотел бы остановиться на двух аспектах, которые волнуют нас. Говорить об успехах в импортозамещении – наверное, это ничего не говорить. Спасибо, конечно, Минпромторгу, что он эту программу поддерживает, в том числе, и нас поддерживает. Но с чем мы сталкиваемся сегодня, с тяжелейшей нашей болью? Мы не можем в России

Договориться с производителями конечной продукции. Допустим, у нас работают четыре крановых завода. На каждый кран главный конструктор закладывает свою гидравлику. Нет, чтобы договориться под наш один и тот же. Но мы не можем посадить всех рядом и сказать: «Давайте ребята». Это все влияет на меня тоже – обратите внимание, я конечный, на серийность. Тут сидят, в основном, директора, не поймут, что за этим следует.

Или мы провели анализ. Раньше у нас 10 000 лежит на полке оснастки, и так далее, гидромоторов. Сегодня обслуживаем линейку в 540. Это разве дело? Мы скоро загнемся просто-напросто, обслуживая такую линейку. Я не могу посадить за стол переговоров конструкторов и ведущих специалистов, и владельцев тоже. Я думаю, что Минпромторг, наверное, должен взять на себя, сделать при Минпромторге конструкторский центр, где бы все были включены, чтобы договариваться.

Это очень влияет и на экономику, и на серийность, и на выпускаемую конечную цель. Я вынужден поднимать цену на продукцию, потому что линейку в 5-10 гидромоторов я обслуживать уже не могу просто так. Чтобы выпустить новый гидромотор, вы сами понимаете, какие затраты. Конечные потребители нашей гидравлики не хотят вкладывать деньги: «Это ваша проблема, как хочешь, так и вкладывай, так и делай мне на такие характеристики, и больше ничего не интересует». Но времена уже совсем другие, мы не можем бесконечно осваивать новую продукцию.

Мы не можем договориться сегодня с сельхозпроизводителями о нашей продукции, хотя успешно посылает и в Индию свою продукцию, и тоже на комбайны. Мы 10 лет пытаемся договориться с «Гомсельмашем». До сих пор Минпромторг помогает, письма пишет. Но воз и ныне там. А «Брянсельмаш», филиал «Гомсельмаша», получает субсидии. Лишите их субсидий всех – они быстро будут здесь российскую гидравлику брать.

Такие примеры есть. Надо тоже, наверное, помогать российским производителям. Сегодня украинская гидравлика, где они могут найти? Кто здесь сидит, конечники, они все знают, что такое гидромотор. Они продают гидромоторы по 10 000 рублей, 56-е. А 12 000 только материалы стоят. Это что такое? Это агрессия, или наступление на Россию Украины идет? А конечники еще говорят: «Вот видите, у «Гидросилы» цена! Ты дешевле еще продавай, чтобы я у тебя брал!»

Мы губим последнее, что у нас осталось сегодня. Сегодня (нрзб)[00:34:49] сидит и мы, вдвоем остались по гидравлике. Ну, загнемся мы, что делать будете, конечники? Не понимаю этих вопросов, поддержки я не чувствую. Я обращался, писал в Совет

безопасности, писал в Минпромторг: «Оградите от рынка Украины по демпинговым ценам».

[00:35:10]

У них энергетика, оказывается, дешевле, газ дешевле нашего. Откуда же эфемерные цены? Зарабатывать в несколько раз дешевле, налоги дешевле. И еще какой-то демпинг они делают на вторичном рынке, наоборот, повышают, первичный рынок захватывают. Конечно, они продуманно идут на российский рынок и сохраняют все, а мы молчим.

Я бы хотел, конечно, здесь еще посмотреть вопросы комплектующих, о которых уже предыдущий оратор говорил, определить, что российское. Я вот сегодня не знаю, у меня российский получается гидромотор или нет. Резину я покупаю за границей. Чугун на гидроклапанку я покупаю в Германии, у нас нет металлургов. Спецстали я покупаю тоже в Финляндии или в Германии, на пальцы. У нас нет металлургии, у нас нет спецстали. Мы все заготовки гоним за границу. Мне кажется, на это тоже должен Минпромторг повлиять. В конце концов, появится у нас качественный металл или нет, в России, на своем рынке? От этого – цена на изделия, от этого – все остальное поехало, поехало. Если мы хотим, чтобы нас была отечественная не только машина, а и комплектующие, мы должны по полочкам, я согласен полностью, разложить. А что нам мешает в этом деле-то и помочь нам, и вместе решать эти проблемы? Спасибо всем.

Алексей Ярцев: Хотелось бы прокомментировать. Действительно, Анатолий Иванович экспортирует, один из немногих производителей компонентов, которые экспортируют. Когда я готовился к сегодняшнему мероприятию, анализировал таможенную статистику. Из всех производителей компонентов только Анатолий Иванович экспортирует, причем, очень неплохо.

Что касается запретить, кому-то не давать субсидию. Министерство промышленности и торговли Российской Федерации, мы действуем в рамках действующего законодательства, и просто так отобрать, запретить мы не можем. Мы придерживаемся действующих законов, действующих постановлений. Что касается запретных мер и заградительных мер, антидемпинговых мер, например, то ведь можно рассмотреть такую возможность запрета ввоза с территории Украины гидравлических компонентов.

К примеру, в рамках вышедшего федерального закона о противодействии странам, которые ввели санкционный режим Российской Федерации. Но ведь многие производители, к сожалению, приобретают у той же «Гидросилы» шестеренные и аксиально-поршневые насосы. Что показывает статистика, импорт с территории Украины достаточно большой. Захотят ли наши производители блокировать импорт с территории Украины? Это тоже вопрос к обсуждению.

Анатолий Павлов: Я про демпинг говорю, а не про то, что брать или не брать. Качество определяет, брать или не брать.

Алексей Ярцев: Четвертое, что хотелось бы сказать – чтобы Минпромторг взял на себя задачу образовать какой-то технический комитет, чтобы налаживать связи. Мы этим сейчас и занимаемся. Мы в последний раз на «Иннопроме» в Екатеринбурге делали биржу контактов, что очень успешно отработало. Коллеги, будущие ораторы, я хотел бы послушать от вас комментарии по поводу биржи контактов, которая была. Это были два достаточно тяжелых, насыщенных дня. Вы, кстати, тоже участвовали в бирже контактов. Был какой-то результат?

Анатолий Павлов: Результат есть, но до сих пор договориться между собой не могут. Я приведу пример крановых заводов. У нас их четыре на территории. Мы писали письма собрать их вместе, что-то поменять. Я не знаю, как будут вести себя Шахты, но я вынужден буду снять с линейки несколько гидромашин, потому что серийность их уже по 10-15 штук. Ну, и пускай они покупают хоть где, я не могу такую линейку обслуживать. У меня превратилась, не серия, а мелкосерия. А у нас все-таки завод серийный.

[00:40:02]

Если мы договоримся... И постепенно также все вымывается и вымывается, вот проблема в чем. Одно и то же делаем-то. Они делают одно и то же. Нет, надо с бобышечкой ему, это литье, эта оснастка, и так далее. Но что такое за бобышечка? Надо же технические дела рассматривать, а не бобышечка есть или нет бобышечки на корпусе.

Татьяна Филидова: При всем уважении, со стороны заводов. Я представляю «Велес», Алтайский край, производство почвообрабатывающей техники. Именно мы покупаем те самые компоненты, как в России, так и не в России. Это, наверное, идеальная сказка, в советские времена, может быть, так и было, давайте сгоним конструкторов со всех заводов и скажем: «Используйте унифицированные только вот такие гидроцилиндры, и все. Четыре вида, и только их используйте. Договаривайтесь быстро между собой, меняйте все у себя там, конструкцию, и все».

Мы будем договариваться? Да зачем нам это надо! У каждого из нас есть какие-то свои нюансы, особенности нашей техники. Мы не будем менять свою конструкцию для того чтобы удовлетворить производителей компонентов, которые сами не хотят меняться. Я же не собираю своих фермеров со всей России и не говорю: «Ребята, давайте, вы все теперь будете работать боронами, у которых 5 м ширина захвата, и все». Я же им не приказываю. Почему мне надо приказывать? Не надейтесь, что Минпромторг начнет собирать производителей и приказывать.

Анатолий Павлов: Татьяна, мы не о том говорим.

Сергей Серебряков: Татьяна Викторовна, ты очень правильно говоришь.

Татьяна Филидова: Нет, я просто сидела, это слушала, и думаю: ну, когда уже Советский Союз мы из своей крови вытравим? Ребята, этого не будет. Все, не собирайте директоров, мы не будем ничего менять такого. Ты скажешь еще более эмоционально, чем я, я знаю. Давайте развивать компонентную базу, не заставляя нас меняться.

Алексей Ярцев: Задача – не заставить вас приобретать. Задача посадить вас за стол переговоров, и чтобы вы нашли общий язык.

Татьяна Филидова: Не надо нас сажать за стол переговоров. Мы сами в рынке. Мы найдем какие-то аналоги, мы составим лист альтернатив.

Алексей Ярцев: Российский?

Татьяна Филидова: И если на Украине будет лучше по качеству и по цене, я куплю там.

Анатолий Павлов: Я не об этом хотел сказать. Я хотел сказать, до того как вы изделие выпускаете, согласуйте вы хотя бы с нашими специалистами... Может, это уже есть, и может быть, затрат-то меньше. Вы же ничего не согласовываете ничего, документацию.

Татьяна Филидова: Мы под свою продукцию...

Анатолий Павлов: Да о чем вы говорите! У меня вопросов больше нет.

Алексей Барбалат: Уважаемые коллеги, если честно, радуется, что у нас такое эмоциональное обсуждение. Точки зрения и подходы в чем-то различны, они естественно различны, потому что у производителей компонентов свои интересы, у производителей техники свои интересы. Сейчас слово предоставляем одному из производителей техники, Кедик Станиславу Александровичу, генеральному директору «Рубцовского завода запасных частей».

Станислав Кедик: Наверное, раз дискуссия зашла в такую острую фазу, я в меньшей степени буду опираться на презентацию, а в большей степени скажу о тех ярких моментах, или о тех злободневных вещах, которые на сегодняшний день испытывает и наше предприятие тоже.

Во-первых, мы здесь одни из многих, кто находится в двух лицах. С одной стороны, мы производим компоненты, с другой стороны мы их потребляем. Если говорить, что мы производим – мы производим сменные рабочие органы на сельскохозяйственную технику. Причем больше нас в России никто не делает, поэтому ассортимент большой, объем перерабатываемого металла достаточно большой. Могу сказать цифры: 1,8 млрд мы произвели только в 2017 году. В 2018 году – уже 1,3 млрд.

Есть еще одна интересная вещь с точки зрения компонентов, это в целом рынок Российской Федерации. Яркий пример – это был как раз период 2017-2018 годов. Производя сменные рабочие органы, мы столкнулись с тем, что сельхозпроизводитель в основной своей массе не готов был покупать нормальный, хороший, качественный

продукт. Здесь были заменители из Китая, из Украины. Так как мы не можем уровень бренда снизить или поиграться качеством, поэтому мы были объективно вынуждены идти на оптимизацию, искать технологические решения, конструктивные решения, что, в свою очередь, нас понудило стать эффективнее.

Я сейчас говорил о компаниях, которые используют, в основном российскую технику. Если говорить о компаниях, которые используют импортную технику, такая же ситуация. Компании готовы использовать российские компоненты, российские сменные рабочие органы, но при достаточном качестве. На сегодняшний день это сделать в определенной степени тяжело. Если мы говорим о наших металлургических комбинатах, на сегодняшний день мы испытываем – сложно назвать это монополизмом... Но первое – цены на наш товар практически остались неизменными на конец 2017-го – начало 2018 годов, а цена на металл подскочила на некоторые виды до 40 %.

Чудес не бывает. Соответственно, есть большой дисбаланс, потому что металлургические комбинаты в принципе не заинтересованы, по большому счету, в российском потребителе, с точки зрения машиностроения. Очень хорошо себя чувствовал как раз экспорт металла, поэтому никто не регулировал рынок, мы, в принципе, остались один на один.

Очень важный момент здесь – проявлять активность. Мы с одним из наших российских металлургических комбинатов вступили в определенные эффективные взаимоотношения. Проявив недюжинную энергию, все-таки смогли они нам разработать, по сути, первую в России боросодержащую сталь, и мы наши сменные компоненты и рабочие органы начали производить уже на уровне качества европейских стандартов.

Очень важный момент в этой связи, как вывод. Необходимо регулирование. Может быть, не жесткое, может быть, еще какое-то, но в любом случае, должны быть какие-то контрольные меры, которые не давали бы, что называется, поступать на рынке, извините за выражение, по-махновски.

Если посмотреть на ситуацию с точки зрения нас как потребителей компонентов. Не знаю, согласятся коллеги или нет, еще один важный момент – это ситуация на рынке литейных компонентов или литейных заготовок. Не знаю, как в европейской части, но в Сибирском федеральном округе качественного литья, по большому счету, нет. Если оно есть, то оно крайне дорогое, либо нужно покупать импорт.

Опять же, возвращаясь на шаг назад, рыночная ситуация в 2018 году показала, что мы просто физически не можем использовать качественное импортное литье. Поэтому мы используем продукцию мелких и средних компаний, которые, в свою очередь, в это производство инвестировать не могут, так как у них просто не хватает средств, и их амбиции не позволяют ставить автоматизированные линии.

Поэтому мы, если конкретно говорить по этим компонентам, находимся в достаточно сложной ситуации. И на сегодняшний день мы уже смотрим – это уже подтверждая ваши слова – чтобы ставить свое литейное автоматизированное производство. То есть инвестировать в это производство, так как объем потребления достаточно высокий.

Наверное, повторюсь, на самом деле это очень важно – это качественные сложные компоненты – гидравлика, подшипники, РТИ. Приведу простой пример. Есть такая запчасть, или узел, многие ее знают – это секция КРН. На сегодняшний день в Российской Федерации шину атмосферного давления купить невозможно, ее нет. Есть поставщик из Украины, там есть определенные проблемы. Мы делали заказ в Китай, мы делали заказ на ряд российских предприятий, даже готовы были оплатить оснастку. Мы не смогли найти компанию, которая могла бы это делать. Поэтому вопрос РТИ в России – очень серьезный вопрос, хотя есть наличие компаний.

Еще один важный момент, если мы говорим про сельхозмашиностроение. Самое главное – нам нужна стабильность, о чем мы говорили на предыдущей сессии. Если только мы бы могли стратегически планировать хотя бы на 3-5 лет, то развивалось бы все. И предприятия компонентной базы, и предприятия конечной продукции машиностроения – все было бы нормально.

[00:50:17]

Но когда мы в 2014-м, 2015-м и 2016 году испытали эйфорию, начали вкладывать, и пошли объемы, а в 2017 году они практически свелись к нулю, возникает вопрос, что делать дальше. Естественно, здравомыслящий бизнесмен-предприниматель не будет инвестировать длинные деньги, потому что непонятно, что будет завтра с сельскохозяйственным рынком.

Алексей Барбалат: Небольшой комментарий. Пример с металлургами с конкретным комбинатом – это, скорее всего, исключение из правил, чем правило. Насколько я знаю, этот вопрос был решен с участием министра промышленности. Можно представить, для того чтобы решить проблему с одной маркой стали для одного предприятия, потребовалось личное вмешательство господина Мантурова. Я считаю, что это ненормальная ситуация, в которой мы работаем.

Владимир Боглаев: (Нрзб)[00:51:21] позволяет правильно оценить, что вообще происходит с развитием (нрзб)[00:51:31] в России. Чем характерны наши горняки и металлурги? Это одна из наиболее прагматично и трезво представляющие себе, как устроена финансовая система в России. Она устроена таким образом, что выживает бизнес только низкопередельный, с максимально высокой скоростью оборота. Дело в том, что металлургия в этом плане не случайно, а системно и практически решает вопросы понижения своего уровня передела. Это наиболее низкопередельные виды производства. (Нрзб)[00:52:10] и самые массовые виды, причем (нрзб)[00:52:13] качества, проката.

Ведь мы сказали о том, как у нас поднялись цены, но при этом цены за рубежом на самом деле опустились. Ведь я знаю, почему поставляют черный металл за рубежом. Он значительно дешевле, чем получаем мы. Когда мы говорим, что получаем дешевые компоненты из-за рубежа, нужно понимать, что мы их получаем, в том числе, потому, что металл у себя в России мы получаем дороже, чем там. Каким-то образом наша металлургия финансирует производство компонентов за рубежом за счет нас. Получается так.

Правильно сказал Серебряков. Я сегодня подошел к представителю по подшипникам и задал ему вопрос: «Вот вы только что сказали, что есть подшипники в России, сельскохозяйственные». Он говорит: «Конечно, в Вологде». Я возле Вологды, я знаю, там нет, по понятиям, русского подшипника. Я задал ему тот же самый вопрос: «А вы знаете, что подшипниковой стали в стране не производится?» «Кто вам сказал? Стали навалом».

То есть когда я это слышу от производителя подшипников, я понимаю, что на самом деле необходимо – опять-таки поддержу Серебрякова – начинать с описания критического импорта.

Алексей Ярцев: Следующим к выступлению приглашается директор ООО «Навигатор-Новое машиностроение» Галицкий Артем Григорьевич.

Артем Галицкий: Маленький пример из жизни. На одном из крупных производителей элементов трансмиссии для сельскохозяйственной техники я видел в обработке корпус редуктора. Это было в Италии. Отливка этого корпуса поступила то ли из Турции, то ли из Румынии, то ли из Китая. Честно говоря, не знаю. Сопровождающий, с которым я ходил, тоже этого не знал. Видимо, из трех стран они получают разные. Когда этот редуктор будет изготовлен, он должен уехать в Германию, к крупнейшему производителю сельскохозяйственной техники, и встать на одну из машин.

[00:55:02]

Второй пример, аналогичное нам предприятие. Мы выпускаем прицепную сельхозтехнику для кормозаготовки, пресс-подборщики, в частности. На другом предприятии-конкуренте, на котором я был в Италии, я услышал, что они, например, не имеют мехобработки, потому что в радиусе 50 км там у них есть минимум 10 компаний, которые с должным качеством могут выполнить для них любые работы.

Я бы задал вопрос всем присутствующим, является ли для германской промышленности редуктор, выпущенный в Италии, с корпусом, отлитым в Турции, какой-то проблемой. Собирают ли они форумы и обсуждают ли это, по какой причине редукторы не выпускаются в Германии. Наша сессия называется «Как создать эффективную систему стимулов», а еще мы используем такие слова, как «заставить», «вынуждены», и прочие. Напомню, что правильнее, наверное, думать в категории мотивов и желаний.

Первое, что я должен вам сказать. Наше предприятие началось благодаря итальянским лицензиям. Дело было в конце 1990-х годов, и поверьте, за это время сделано очень много по локализации производства. А изначально, тогда, предприятие реально прикручивало колеса. Сейчас от разрезки проката, гибки, сварки, покраски, сборки, мехобработки и прочее – мы все это делаем. Поэтому, что касается претензий от производителей, что потребители не желают приобретать, не слышат, не воспринимают – я думаю, что это неправильно. Это в поддержку того, что до того сказала Татьяна.

Поему у нас в принципе существует такая проблема? Почему мы обсуждаем, что компоненты не производятся? На мой взгляд, их можно разделить на две части. Видимо, есть старые производители со старыми связями, которые по какой-то причине не достаточно гибкие, не подстраиваются под требования рынка, не взаимодействуют со своими потребителями, либо не появляются новые. Что касается появления новых, это вопрос явно не этой аудитории, потому что мы не можем заставить людей инвестировать в производство редуктора или шин, или прочего.

Либо собственники этого хотят, тогда они это делают, либо мы говорим, что у нас неэффективная рабочая сила или просто организация производства, у нас дорогая энергетика, у нас неконкурентный рынок металла и прочего, прочего. Тогда бессмысленно обвинять людей, что они не берутся, не делают высокотехнологичные вещи. Это обсуждать бессмысленно. Со своей стороны скажу, что примеры положительные имеются.

Что касается старых связей, Анатолий Иванович обвинил. Поверьте, мне кажется, что сейчас такой старой школы, что компоненты рисуются конструкторами предприятий, выпускающих машины – такого, наверное, уже нет. Хороший современный конструктор знает, что он должен работать на элементной базе, которую предлагает рынок, иначе машина будет не конкурентна. Любой производитель держит в руках какие-то уникальные вещи. Поэтому я думаю, что ваши обвинения частично беспочвенны. Мы должны научиться слышать друг друга, и будет проще.

Еще я побаивался, когда Алексей Васильевич пригласил меня выступить. Я очень боялся, что у нас все уйдет в разговор государственных субсидий и прочего. Что касается субсидирования, я напомним, что производители компонентов находятся за тарифным барьером в 15 %. Поверьте, я знаю, что при импорте комплектующих... То есть импорт техники облагается небольшой пошлиной, а у импорта компонента пошлина более значительна. Поэтому, с точки зрения субсидирования, честно говоря, не знаю, что еще можно добавить.

Еще по поводу импорта, я думаю, что все производители понимают, что если на данный момент запретить его использование, то машиностроение встанет. Это объективно так. Но я обещал хорошие примеры, они есть.

[01:00:08]

Мы вплоть до подшипников, у нас есть примеры, когда мы с подшипниковым заводом, по системам управления машинами, по электронике, даже по металлопрокату у нас есть достижения, когда производители нас услышали и сделали определенные вещи, подстроились под нас как под потребителя. Но надо понимать, почему металлурги нас не слышат. Мы как отрасль, как потребитель, российское машиностроение, очень маленькие, малозначимы для них.

Если говорить о том, что нужно сделать для того чтобы работала отрасль, первое, что нужно сделать – это платежеспособный заказчик. То же самое мы осуждали в предыдущей сессии. Пока сельское хозяйство чувствовало себя хорошо, мера поддержки сельхозмашиностроения давало хороший результат. Как только у сельского хозяйства начались проблемы – низкая цена на реализуемую продукцию, какие-то проблемы с кредитованием, и прочее – также пошла просадка и у нас как у поставщиков. Поэтому платежеспособный, мощный заказчик, отрасль российского машиностроения – это номер один.

Второе – опять же, из положительных примеров взаимодействия с поставщика ми, это воля менеджмента либо собственников предприятий. У нас была реальная конфликтная ситуация с подшипниковым заводом. У нас есть один чудесный подшипник, который мы в достаточно массовом объеме покупаем, поэтому с нами были готовы разговаривать. Мы были недовольны качеством продукции, которую для нас делали. Для этого подшипник покупался иностранный.

С руководством предприятия, пока не подключился собственник, договориться мы не могли. Дальше все-таки мы услышали друг друга. Поставщик, производитель потратился, сделал оснастки, провел какую-то технологическую работу и прочее, и выдал нам продукт требуемого качества. Мы договорились, мы подождали, и то, что сейчас они выпускают, нас устраивает.

Положительные примеры есть надо просто действительно слышать друг друга. Еще хотелось бы сказать, что производители компонентов должны понимать, что качество их продукции критическим образом влияет на качество нашей. Мы не готовы покупать даже дешево то, что потом будет ломаться и не будет продаваться. Готовы ли поставщики компонентов нести ответственность в полной мере – это пока большой вопрос.

Что касается действий Минпрома, мне кажется, что с учетом того, что производителей компонентов не очень много, а если взять мировой опыт, по некоторым компонентам потребителей может оказаться много больше, чем поставщиков. Получается, что производители компонентов – достаточно крупные компании. Мне кажется, нужны какие-то точечные меры. А рынок, рано или поздно, должен расставить на свои места.

Мужчина: (Нрзб)[01:03:21]

Артем Галицкий: Ну, типа 14.32, только для компонентов. Чтобы мера работала, мы должны быть платежеспособным, емким заказчиком, должны давать объемы. Если их нет, даже ценовая премия может не сработать.

Алексей Барбалат: Спасибо за выступление! Есть еще выступающие. Я бы немножко подискутировал на тему освоения компонентов, сколько нужно потратить, как они должны стоить, из чего они должны состоять. Есть такое понятие, как школа, есть такое понятие, как период 1990-х, в который был потерян...

Приведу небольшую историю. Это было в прошлом году. Собрались главные конструкторы разных заводов по производству двигателей, которые остались в России, и начали обсуждать, что сделать, чтобы двигатели появились, чисто российские. Собрала их всех известная компания Ernst & Young, которая проводила консалтинговые исследования.

Пришли к выводу, что очень большие деньги были производителями техники потрачены за этот период на консалтинг, на разработку, на западные компании. Когда конструкторам нравилось ездить туда, за границу, нравилось платить большие деньги. А российские производители должны были сделать все это за бесплатно. Этот период был потерян, те суммы инвестиций, которые могли бы пойти на развитие отечественной компонентной базы, не состоялись, потому что рынок упал.

[01:05:25]

Без обид, производители готовой техники, то оборудование, которое используется при производстве компонентов, находится совершенно в другом ценовом сегменте, чем оборудование для производства готовой техники, со сроками окупаемости не менее 8010 лет при нормальных, больших объемах. При сегодняшнем уровне цены это становится практически невозможным.

Алексей Ярцев: Возвращаясь к докладу предыдущего оратора. Артем Григорьевич очень важную вещь подметил, что без желания ничего не будет получаться. Без желания собственника, генерального директора, всей команды, ничего не будет получаться.

Я хотел бы пригласить нового оратора, компания которого выросла – не хочу никого обидеть – на коленке, с гаража, и вот уже вдалась в науку очень серьезно, научившись выпускать дорожную технику, перейдя к науке. Это генеральный директор «ДСТ-Урал» Горелый Евгений Анатольевич.

Евгений Горелый: Добрый день, коллеги! Давайте, отвечу на вопрос. Скажем так, что заставляет производить компоненты? Это в первую очередь прибыль, которую можно получить при производстве этих компонентов. Мы производители гусеничной техники, это банальные бульдозеры разнообразного класса, от 10 до 40 тонн. На сегодняшний день это еще тяги, трубокладчики, прочая дорожно-строительная техника.

Мы работаем на базе гидростатического привода, который делают наши коллеги. В том числе, мы применяем их компоненты – «Пневмостроймашины». Мало того, мы работаем на электронном управлении, на электронно-процессорном управлении закрытого типа. На сегодняшний день это высший пилотаж в гидроприводе.

Мы изначально проектировали, и понимали, что в первую очередь столкнемся с иностранными компонентами. Первый наш клиент по компонентам – это компания (нрзб)[01:07:54]. Она предоставила комплексную поставку в виде контроллеров, элементов управления, аксиально-поршневую группу редукторов. На втором комплекте мы продемонстрировали свое решение на базе конструкции аксиально-поршневой группы (нрзб)[01:08:10] и нашей электронной компонентной базы.

Я к тому, что принципиально у нас изначально была задача не зависеть от конкретных решений какого-то производителя, навязанного нам. Мы их всех знаем, это компании Bosch, Danfoss, Linde – это из гидравлики основные, есть другие представители, сейчас итальянцы подрастают. Но принципиально говорю: это все возможно.

На сегодняшний момент мы имеем полностью решение по гидростатическому приводу, это в качестве элементов управления, контроллеров, аксиально-поршневую группу, в том числе и планетарного редуктора финального привода. То есть отечественного производства.

Почему мы это имеем? Наверное, в агросекторе немножко полегче, чем в промышленном, потому что у вас нет такого понятия, как военная приемка, вы о ней не слышали. Там стопроцентные компоненты отечественные только можно применять. Второй момент – есть санкционные списки, связанные с офицерами, у компаний-поставщиков, которые грозятся нам в любой момент отменить поставки.

Если они нас засекут, что мы поставляем в сектор нефтегазового комплекса, на военные и иные, причисленные к ним. Не из-за того что нам хочется, и нас просит Минпромторг это локализовать, мы зависим от ситуации, которая навязана нам извне, противодействуем и решаем эти задачи.

По стимулированию других компаний мы тоже имеем опыт. Мы не занимаемся производством контроллеров, но мы создали техзадание, провели определенный тендер. На сегодняшний момент у нас три компании производят в наших интересах разработки, и два контроллера уже прибыли к нам на контрольные испытания. Элементы управления мы точно так же отработали, это джойстики хода электронные, которые достаточно легко стандартизированные по (нрзб)[01:10:16] сигналу. Мы их отработали, и на сегодняшний момент передаем другому предприятию, которому интересно. У них есть набор оборудования, мы передаем им коды, и они нам контрактно их производят.

[01:10:26]

Никакой особой проблемы нет. Тут как раз, может быть, и сработала эта система, когда мы будем расширять, предлагать на внешний рынок наши решения. Скорее всего, мы порекомендуем этим компаниям обратиться в Минпромторг, чтобы по линии 13.12, по НИОКРам, и по линии производства пилотных партий они получили поддержку, развили производство.

По финальному приводу, по планетарному редуктору, мы вообще решение уникальное сделали. Мы отработали с тремя компаниями, входящими в группу «Ростех», это оборонка. Мы поэлементно разобрали, никакого секрета не расскажу, мы отработали, побывали у итальянцев и у немцев, посмотрели, как организуется этот цикл, и разработали не один, а гамму редукторов, раздали. Сейчас работаем в определенных условиях, себестоимость определена.

Мужчина: (Нрзб)[01:11:22]

Евгений Горелый: Мы по 134.12 подали заявку на помощь по НИОКРам, это наша разработка.

Мужчина: (Нрзб)[01:11:30]

Евгений Горелый: По одной простой причине, сейчас я поясню, на что мы собирали. Ключевой момент не в деньгах был, а в загрузке конкретно существующих мощностей. Я не зря сказал про группы «Ростеха», потому что, в основном, это ВПК. А ГПВ – государственная программа вооружения, которая была отправлена, в первую очередь, на системы ПВО... Это открытая информация, ничего секретного нет. Она у их сейчас заканчивается, и они понимают, что через год-два они освободятся, и на что-то надо будет своих людей кормить, технологов и конструкторов.

Еще главный фактор – это вложения конкретно в компоненты. Еще раз говорю, необходимо развивать количество конструкторов и технологов на территории, своих, персональных. Это очень важно. В поддержку «Пневмостроймашины». Да, действительно, благодаря нашим иностранным партнерам, которые поставляют компоненты, они очень замечательно доят нам мозги. У каждого будет свой хвостовик, вал шлицевой, у каждого будет свой фланец посадочный, у каждого – картриджные, не картриджные.

Когда это надоело, мы объединились, попросили компанию «КОМ» из Набережных Челнов разработать раздаточные редукторы. Теперь мы всем производителям компонентов говорим: «Вот наш стандарт». Речь идет о том, чтобы компоненты развивались, необходимо определить, сделать определенные внутриотраслевые стандарты. Решение по приводу, решение по редукторам – пожалуйста, выбирайте. Нет ужасного ничего. Если преследуешь такие принципы, вполне нормально будет развиваться.

Алексей Барбалат: Уважаемые коллеги, слово предоставляется господину Геркену Вениамину Валерьевичу, «Гидропривод».

Вениамин Геркен: Добрый день, уважаемые коллеги! Хотел сказать одно, а буду говорить совершенно другое, в рамках такого диалога. Из всего, что до меня говорили коллеги, хотелось бы подытожить. Конечно, основное, что нас как производителей компонентов будет вдохновлять – это, прежде всего, любое акционерное общество создается, чтобы зарабатывать прибыль. Здесь никто ничего не скрывает. Это первый момент.

Второй момент – должно быть, если с кем-то выходишь на договор. В машиностроении деньги длинные, все это прекрасно понимают, как минимум, 3-5 лет любой проект отбивается. Поэтому на три года как минимум надо подписать какое-то соглашение. Никто никого за рукав здесь хватать не будет. Мы понимаем, что живем в рискованной зоне и земледелия, и машиностроения в целом. Если вдруг объем теряется техники, на которую эти компоненты освоили, здесь понятно, что рынок есть рынок. Сегодня этого объема нет, а завтра он опять появится. Но это должно быть.

Очень хорошо, несколько раз прозвучала фраза о том, что постановление 14.32 – полностью проецировать на создание компонентов. Было бы очень неплохо, потому что 20-25 %, я вам скажу так, что мы сегодня, в частности, с титульными компаниями – не буду приводить примеры – мы упираемся в какие-то несчастные 11 %. Эти 11 % нам не дают договориться по цене. Если бы эти 11 % нам хотя бы компенсировали на год или два, то без проблем, мы бы туда пошли, и это осваивали.

[01:15:14]

По-разному абсолютно ведут себя все наши потребители. Кто-то открыто показывает контракты и говорит: «Вот, смотрите, я в Италии по такой-то цене беру. Если ты готов осваивать, вперед. Вот такая у меня цена, такой-то объем». Это уже наш страх и риск, идем мы в эту ему разработки или не идем. Тем более, сегодня есть прекрасное постановление. Мы ни разу им не воспользовались, хотя четыре проекта по импортозамещению мы конкретно сделали. Но только за свои деньги, и на своей инициативе.

Я хочу поддержать Анатолия Ивановича, коллегу из «Пневмостроймашины», он очень правильно сказал. Может быть, ребята просто неправильно поняли, что когда конструктор планирует что-то, пожалуйста, посмотрите в каталогах и на сайтах, что сегодня сделано, серийно освоено. Речь именно о том, что нами и «Пневмостроймашиной» освоена очень большая линейка компонентов.

Просто конструктору нужно зайти на сайт и посмотреть конструкцию, а не выдумывать что-то свое, с каким-то приводом или еще с чем-то. На самом деле, это все – лишние вложения в оснастку, в освоение, и так далее. Когда ты делаешь это серийно, совсем другие затраты, другая сырьевая цена.

Что касается мер поддержки, как я это вижу. Очень хотелось бы получить какие-то зеркальные субсидии по постановлению 14.32, потому что это дало бы очень хороший и

серьезный шаг для нас, как производителей компонентов. Второе – с теми компаниями, кто заинтересован в импортозамещении, чтобы была ответственность у компаний, хотя бы на три года подписывать какие-то определенные соглашения, которые обязывали бы обе стороны. Если мы идем во вложения, мы в любом случае денег ни с кого не потребуем. Мы знаем, что у вас их нет, так же, как и у нас. Но сегодня есть меры поддержки, которыми можно воспользоваться, те же 13.12 по НИОКРам.

Но для этого, если я приду... Алексей Евгеньевич: «Почему вы денег не берете?» А потому, что я не знаю, за что их брать. Я не знаю, как я буду отдавать их. Если я знаю, что на три года у меня подписано с компанией соглашение, или на пять лет, я с удовольствием возьму эти деньги. Я знаю, что я их отработаю, и пять лет компания у меня будет что-то покупать. Я под определенный объем буду рассчитывать все свои риски, бизнес-стратегию строить на этом. Спасибо за внимание!

Алексей Ярцев: Мы почти приблизились к заключительному слову. Здесь присутствует директор ООО «Литейно-механический завод». Хотелось бы послушать его, так как мы сегодня много говорили про литейное производство. Чалов Александр Иванович, город Рыбинск.

Александр Чалов: Коллеги, добрый день! Я представляю литейно-механический завод, который назывался так до середины сентября. В сентябре он стал называться «Юмджи-Рыбинск», входит в состав группы «Юмджи». Мы изготавливаем экскаваторы на Тверском экскаваторном заводе, и в мы в Рыбинске делаем компоненты для этой дорожной техники, а также изготавливаем отливки для гидравлики, для железной дороги и для других заказчиков.

Основная задача, которая у нас сейчас стоит – это выйти на нормальный режим работы. Все предыдущие годы предприятие не очень хорошо работало. Чтобы было понятно, скажу, что в этом году мы вышли на увеличение объемов примерно на 25 %, по сравнению с предыдущим годом. Завод наш находится в городе Рыбинске, располагается на 4 га, имеет численность 148 человек. Литейный цех, который имеет площадь 15 000 кв м.

Технологии у нас различные. Автоматическая формовочная линия изготавливает по методу песчано-глинистых, ручной класс изготавливает (нрзб)[01:19:58]. С учетом того, что у нас есть разные стержни, стержни делаются по минпроцессу[01:20:05], соответственно, делаются по (нрзб)[01:20:06]. Специалистам это скажет о многом, не специалистам могу сказать, что эта технология достаточно современная. Я бы хотел показать ролик про нас, для того чтобы было понятно.

Теоретически у нас все хорошо, но с учетом того, что у нас...

[01:20:28] – [01:20:36] Музыка

... По компонентам 300 комплектов в год, есть проблемы при увеличении. Соответственно, у нас есть планы на расширение, есть план...

[01:20:46] – [01:22:06] Музыка

Литейный цех красиво работает, при этом выпускает до 300 т литья. Мы по рентабельности, по себестоимости очень высокие, как отмечают покупатели нашей продукции. Основная проблема, которая влияет на себестоимость – высокая электроэнергия, которая у нас существует. Соответственно, невысокая производительность, и цены на компоненты у нас высокие.

Для того чтобы решить эти проблемы, мы вынуждены в настоящее время делать проекты по модернизации энергообеспечения. Мы планируем приобретать газопоршневые генераторы, это первый момент. Второе – мы планируем увеличить производительность за счет модернизации производства и приобретения дополнительного оборудования. Третье – нам нужно усилить механическую обработку, для того чтобы 300 комплектов, которые мы делаем, превратились в нормальное количество, и мы могли делать производство и для других потребителей.

При этом стимулы, которые существуют для всех этих вещей. Как уже было сказано, желание у нас есть, есть производственные мощности, где можно развивать. Стимулирует возрастающая конкуренция, стимулирует то, что существует государственная поддержка. Все это дело нужно слить воедино. Для того чтобы все это у нас заработало, нужна помощь государства. Мы планируем участвовать в программах Минпромторга по развитию. У нас есть мысли о том, что нам нужно научиться отливать мост для дорожно-строительной техники.

Задачи, которые у нас стоят, не случатся, если мы не будем услышаны, если мы не научимся достигать цели. Поэтому стимулы, которые сейчас существуют, внешние и внутренние, у нас совпали. Для того чтобы достичь определенных результатов, у нас пересмотрена мотивация персонала, пересмотрен график режима работы. Внутреннее, что можно было сделать, мы сделали, дело остается за тем, чтобы мы с вами вместе посотрудничали.

Мужчина: (Нрзб)[01:24:22]

Александр Чалов: Служба качества. Проверка качества идет по различным переделам.

Мужчина: Извините, я же с вами работаю, я знаю. Часто бывает, как (нрзб)[01:24:43]. Партия одна хорошая, другая партия пропитывает...

Александр Чалов: Давайте это отдельно мы останемся, потому что есть вопросы с вашей стороны, которые вынуждают нас работать быстрее, чем технологический цикл. Это частный вопрос.

Алексей Барбалат: Коллеги, есть предложение сейчас дать слово Денисову Михаилу Сергеевичу, директору департамента материально-технического снабжения «Ростсельмаша». Мы сейчас, наверное, услышим и претензии в адрес поставщиков комплектующих, и в то же время производители гидравлики смогут задавать вопросы, связанные с условиями и порядком поставок.

[01:25:42]

Михаил Денисов: Добрый день, коллеги! Я руководитель службы снабжения «Ростсельмаша». Я слушал сегодня много про объемы, точки зрения разные поставщиков компонентов.

Хочу сказать одно. Для нас село – это стратегический партнер. Соответственно, мы ему даем решения, чтобы оно могло надежно, качественно выполнять свои работы, с экономической эффективностью. Для этого нам нужны компоненты, которые этим характеристикам соответствуют. Производители гидравлики говорят: «Вот 30 штук в год – неинтересно». У нас есть комбайны, которые 50 штук в год производятся. Мы им не можем сказать: «Мы вам не будем производить, не приходите к нам», потому что больше они к нам не придут тогда.

Что касается импортозамещения, локализации компонентов. Как я вижу, производители пытаются точно решать эти проблемы с локализацией. Где объемы соответствуют и большие, там получается, есть успех. Где объемы маленькие, там проблем гораздо больше. В этом свете, что хочется предложить. Наше предложение – на уровне министерства, первое. Серебряков говорил, что надо определить стратегически важные компоненты, такие как гидравлика, подшипники, сложные детали мехобработки, шестерни, валы, литье корпусное. Определить эти направления и создать по ним рабочие группы, которые будут состоять как из производителей, так и из потребителей. Консолидировать объемы.

Приведу пример. Грузовик 6 на 6, диски производятся одного размера, 7 штук на одну машину. 10 000 машин в год, 70 000 дисков. У нас 6 000 комбайнов по 4, это 24 000, но этих типоразмеров штук 20. Интерес очень слабый у поставщика дисков локализовываться, потому что окупаемость, подготовка производства отбивается очень и очень долго. Господин Геркен говорил, что 3-5 лет нам надо, иначе будет дорого, все включим в один год, и так далее.

Наши предложения. Поскольку для нас цена, скорость реагирования, потребительские характеристики компонентов очень важны, нужно консолидировать наши объемы, наши ПТЗ, «РМ-Терекс», и так далее. Тогда объемы будут достаточные для того, чтобы было интересно. Разбить по рабочим группам. Мы планируем в конце октября – в начале ноября собственные инициативы, собирать всех гидравлистов у себя. Приглашаем всех, придет официальное приглашение. Мы развалим компоненты все, покажем, что мы применяем,

разрисуем схемы. Давайте садиться и думать, как идти и локализовываться, и что можно будет предложить в качестве господдержки.

Для нас это – первое: структурировать по компонентам, придать им стратегическую направленность. Под эгидой Минпрома собирать рабочие группы. С одной стороны, есть люди, которые могут это делать, другие – которые должны потреблять. И дальше решать вопрос, как это все дело субсидировать и помогать. Здесь, на мой взгляд, это будет работать. Предлагаю начать с гидравлики или с подшипников. 41 % накинули на пошлину. Появились у нас российские подшипники? Наверное, нет.

Мужчина: Все равно, унификация...

Михаил Денисов: Унификация? Вот опять вернемся. У нас есть вектор трак, 40 штук в год для рессовиков на Дальнем Востоке. Гидравлика нужна? Нужна. Редукторы нужны, все нужно. Выбираем-то из серийности. Вы, допустим, предложите нам компонент, скажете: «Я сейчас построю завод, сделаю вам этот гидравлический насос, гидроблок, и так далее». Он будет золотой.

Мы подводные лодки не делаем. Мы делаем комбайны, конкурируем с понятными производителями. Цена должна быть рыночная. Поэтому мы вынуждены применять компонент, который имеет рыночную цену, брать из линейки. Так давайте эту линейку сделаем, объединив ПТЗ, «Ростсельмаш», «РМ-Терекс», там 30000-40000 штук по году. Вы можете линейку делать, а вас коллеги должны поддерживать программами, и так далее. А мы должны быть гарантами, что объемы.

[01:30:21]

Мужчина: (Нрзб)[01:30:26]

Михаил Денисов: Давайте с Россией вначале разберемся. Допустим, «КамАЗ», «Урал», грузовой рынок, делают вместе 50 000 грузовиков в год. Если нас всех суммировать, строительное сельхозмашиностроение, специальная техника – наверняка там 30000-35000 в год будет всего. Схемы мы используем одинаковые, гидравлика, ГСТ, все остальное. Но в этом, наверное, роль Министерства промышленности и должна быть – собрать нас, структурировать по кластерам, по позициям, определить стратегические приоритеты, гидравлика, подшипники, сложная мехобработка и так далее. По группам готовы разбиться. Вот гидравлику мы уже сами вынуждены, потому что для нас это стратегически важное направление, будем собирать. Приглашаем и вас поучаствовать с нами.

Алексей Ярцев: Я прокомментирую очень быстро. Что касается разбить по группам, так как это первый раз сельхозмашстроители собираются на такую конференцию, где мы обсуждаем проблемы компонентов. На самом деле проект развития отечественно компонентной базы, которым мы занимаемся с прошлого года, подразумевает разбивку на четыре направления.

Первое направление – это гидравлика, куда включены аксиально-поршневые насосы, аксиально-поршневые моторы, гидростатические трансмиссии. Все, что связано с гидравликой. Второе направление – это силовые компоненты, это уже гидромеханические трансмиссии. Это мосты, редукторы, все, что связано с зубонарезкой, зубодробежкой. Это опорно-поворотные устройства, и так далее.

Третье направление – это компоненты для двигателей. То есть не двигатели, а компоненты: насосы, поршни, кольца, и так далее. Четвертое направление – это подшипники. Очень здравое предложение прозвучало в рамках каждого из этих направлений создать рабочую группу, как с конечными потребителями, так и с производителями компонентов.

Михаил Денисов: Лидер в группе нужен, кто будет модерировать и вести. Тогда мы будем говорить «нам надо», нам будут говорить «мы можем».

Алексей Ярцев: Мы выберем лидера в производстве гидравлических компонентов и лидера в потреблении этих компонентов. Если «Ростсельмаш» желает возглавить эту группу, то милости просим. Это очень здравое предложение.

Что касается экспорта, я уже озвучил, что гидравлические компоненты, к сожалению, экспортирует только Анатолий Иванович. При этом, вчера, готовясь к сегодняшнему мероприятию, я проанализировал статистику, сколько гидронасосов, аксиально-поршневых, шестеренных, и так далее, и гидромоторов, как обратная машина, поступило на территорию Российской Федерации в течение 2017 года, на какую сумму. Эта сумма составляет 1 млрд 200 млн долларов.

И это маленький рынок? Это и автомаркет, конечно, и для производителей оем-продукции. Но это далеко не маленький рынок, на мой взгляд. Это не считая того, что было изготовлено на территории Российской Федерации.

Алексей Барбалат: Мезинов Владимир Алексеевич.

Владимир Мезинов: (Нрзб)[01:34:54]- [01:36:31] Поэтому, чтобы как-то и нас заинтересовать, я очень рад, что наконец-то компоненты звучат, но я боюсь, что в этом году они так и будут звучать, а хотелось бы, чтобы мы какую-то программу, хотя бы 14.32, на каких-то условиях. Мы можем договориться со своими партнерами, снизить цену, например, на свою продукцию. Государство компенсирует нам это снижение цены.

Второе – мы можем создать рабочие группы. Они у нас были. Если будет прямая заинтересованность, поверьте, наши конструкторы общий язык найдут. Но вот если на примере ЯМЗа, это тоже до смешного доходит. С Турции получают присоединительный фланец. Ну, фланец он и есть фланец, а насос – это немножко другое. Мы вынуждены под фланец делать насос. Ну, это абсурдно. Но мы на этот абсурд пошли. Появимся в программе какой-то – поверьте, этих разговоров будет меньше.

Максим Никитушкин: Коллеги, добрый день! Компания «Турбо Техник», турбокомпрессоры практически для всех моторных заводов нашей страны. Я хотел бы поддержать линию, которую обозначил Анатолий Иванович, в части литейки. В турбокомпрессоре корпус турбины – это чугун. Действительно, нет в России нормального чугуна.

Алексей Евгеньевич, обращаю ваше внимание, давайте серьезно подумаем, как создать литье высокопрочного чугуна. Это не то, что железной дорогой месяц идет. В Китае отливается по нашей технологии, по сути, на нашем оборудовании. Самолетами летает чугун, мы порой не успеваем и заказываем, чугун летает самолетами. Это не анекдот, это, к сожалению, горькая действительность.

Не весть какие деньги нужны. Мы находимся в Московской области, от моторных заводов равноудалены. Есть в собственности территории, земли. Нет элементарно в этом отношении возможности кредитоваться. Порядка 200-300 млн нужно для небольшого производства. Но, к сожалению, есть трудности. Могли бы сделать, к примеру, и обеспечить не только себя и свои нужды.

Мужчина 3: Я не в плане выступлений, но выступление Сергея Александровича Серебрякова воодушевило. Предприятие (нрзб)[01:39:37], производство пружинной продукции, в том числе и рабочих органов для всех видов сельхозмашин, почвообработка, кормозаготовка, и так далее. Агрпружины, зубья сгребания, зубья борон, и так далее. Повестка дня стимулирует. За 10 лет существования нашего предприятия мы развернули производство этой продукции для всех видов техники, которая выпускается в Белоруссии, или импортной, которая эксплуатируется на российских полях. Ничего не надо стимулировать. Все сделано, все сложено, отработано.

[01:40:27]

Работаем со многими, очень многими ведущими и средними, и меньшими машиностроительными заводами, ассоциациями «Агромаш», «Росспецмаш». Являемся ассоциированными членами этой организации, многие нас знают. Вопрос один, не надо стимулировать, но не дискриминируйте предприятия, производящие компоненты на территории Евразийского экономического союза. Про это говорил Серебряков. Все есть, не надо вкладываться, не надо трудиться, не стимулы, ни материалы, ни затраты, ни какие-то специальные программы. Мы для вас. Подробнее наше предприятие можно увидеть на нашем стенде, там выставлен весь ассортимент, есть все о предприятии. Спасибо за внимание!

Мужчина 4: Конечно, в итоге наши компоненты идут к нам, в технику компании. В этом году я на трактора «Беларусь» простые у дилера продавал выхлопную трубу, начиная от 500 рублей до 9 500, у одного дилера. Семь производителей. Про фальсификат, о котором сегодня говорили. Это вступление. В основном я хочу сказать: за последний год на 14

рублей подорожало дизтопливо, то есть на каждые 5 000 га один комбайн нас заставили платить за топливо дороже. Стоимость одного комбайна.

Пока не прекратится это – цены по топливу, цены на продукцию, сколько бы вы ни рассуждали, мы не сможем купить технику. Мы и так покупаем минимум, где дешевле. Ростсельмашские хорошие цены, мы берем у них. Но они работают в три раза больше, чем они рассчитаны, сутками работают, без перерыва.

Я бы с удовольствием два трактора купил, вместо двух комбайнов – три комбайна, но не в состоянии, потому что забрали... И акциз, это второй комбайн. Как бы вы ни обсуждали, пока не нормализуется в сельском хозяйстве ситуация, ничего не решится. Вот надо о чем задавать вопрос, чтобы мы могли купить.

Алексей Барбалат: Уважаемые коллеги, несколько слов в завершение. Хотелось бы поблагодарить, и на несколько моментов обратить внимание. Мы сегодня обсуждали многие моменты, но не заострили на одном моменте. Для компонентщиков это архиважно – вторичный рынок, кроме комплектации. Там, где происходит один из основных заработков, основное – на рентабельность. А этот вторичный рынок, к сожалению, на сегодня не то, что открыт, распахнут. Он просто находится в непонятной ситуации. Это первое.

Второе, что хотелось бы сказать – это слова благодарности Минпрому. Поверьте, сейчас прозвучало: «В этом году, может быть, не получится». Но я прекрасно помню, когда несколько лет назад, когда еще не было департамента, а был только отдел, и фактически, сколько ни собирались, было много проблем, а решения этих проблем не было. Но после прихода туда нового руководства пошла, сельхозка пошла, меры пошли.

На сегодняшний день видно, как активно начали заниматься именно компонентами, как в нормативной базе, как в разработке. Работа сейчас идет. Может быть, не настолько быстро, не настолько явно. Но я вам хочу сказать одну вещь: без нашего с вами участия эта работа двигаться не будет. Без нашей с вами активной работы вместе с Минпромом, работы ассоциации.

[01:45:05]

Еще раз огромное спасибо за такой настоящий разговор. Он не был настолько формализован в виде докладов, а именно был обмен мнениями. Да, иногда, возможно, нам нужно будет встречаться, смотреть, что мы сделали, куда двигаться дальше. Спасибо!

Алексей Ярцев: В заключение хотелось бы поблагодарить всех участников, которые досидели до конца эти два часа. Поблагодарить Алексея Васильевича за приглашение на этот форум, и пожелать всем удачи.

[01:45:45]

Российский Агротехнический Форум 2018: Секция 3. Развитие производства компонентов: как создать эффективную систему стимулов?

[01:46:00][Конец записи]