

Алексей Кулешов: Всем добрый день. Еще надо добавить, помимо «Вектора», это группа компаний, которая объединяет подшипниковые предприятия. Также еще работаю в АО «Электронный паспорт» замгендиректора по развитию. Поэтому и с техрегулированием немножко связан, и с цифровизацией в отрасли. Поэтому было бы более правильно более полно представить.

Я хотел бы, дорогие друзья, как сегодняшнюю нашу площадку провести, сессию? У нас всего полтора часа. Все мы знаем и слышали на пленарном заседании те проблемы, которые есть в отрасли, те переживания, которые имеются у предприятий и производителей комплектующих и полнокомплектной техники. Все мы знаем угрозы, которые мы сегодня имеем со стороны наших партнеров, партнеров из других стран. Иногда в кавычках партнеров, иногда не совсем в кавычках.

И хотелось бы по результатам этой площадки, сессии получить ответы все-таки. Не просто покритиковать госорганы, как нам не хватает субсидий, того-сего, а все-таки дать предложения и ответы на вопросы. И все-таки хотелось бы получить, помимо тех вопросов, которые все читали к этой сессии, ответ на главный вопрос — я даже себе записал по результатам того, что услышал на пленарке — «А сможем ли мы перестроиться?». На этот вопрос, если мы получим ответ, и как еще, тогда, соответственно, мне будет понятно, что эта площадка прошла не зря, не зря мы полтора часа подискутировали. Надеюсь, мы в том числе углубимся в небольшую, а может и большую полемику.

Хотелось бы начать нашу сессию с представителем Акционерного общества «Гидропривод». С Игорем Анатольевичем мы вчера достаточно подробно пообщались, прежде чем подготовиться к этой площадке. И понимаю его довольно-таки критический взгляд на ту ситуацию, которая сегодня есть в сфере производства комплектующих.

А завершим мы, если Валентин Цупрун не будет против Цупрун, все-таки с Минпромторгом. Не пойдем по классике, а дадим слово последним, чтобы можно было вам, Валентин Цупрун, понять переживания, собрать предложения, и уже, что называется, чтобы была возможность полноценно ответить на все вопросы.

Пожалуйста, Игорь Золотухин, присаживайтесь.

Переключатель здесь, микрофон здесь.

Надеюсь, будут еще конкретные предложения.

Игорь Золотухин: Здравствуйте, коллеги, все присутствующие. Я убежден, что здесь собрались — и видно — все равнодушные к производству. Поэтому кратенько поговорим о комплектующих, хотя пересекаться будет со всеми, что и на пленарной на основной сказали.

Мы завод «Гидропривод». Мы производим гидравлику. Последние 30 лет мы перепрофилировались и производим насосы пластинчатые для гидроусилителя руля. Это «КАМАЗ», «Урал», работали с Ярославским моторным заводом, еще сейчас чуть-чуть по

мощностям, по цене перестали работать. И управляющую гидравлику для коммунальных машин и комбайнового завода «Ростсельмаш». Раньше еще был Красноярский комбайновый завод. Но уже, как говорится, не стал. Остался один.

Плюсом еще у нас общие машиностроительные насосы, которые применяются во всех металлорежущих станках. Советское производство. Сейчас в основном на электронику, все уходит на электроприводы. Но где гидравлика осталась, силовые приводы, там наши насосы стоят для создания общего давления в гидросистемах.

В последнее время к ним большой интерес проявляют металлургические наши большие заводы: и Новолипецкий завод, и «Северсталь», и МЛК стали у нас заказывать данную продукцию, хотя раньше на этот рынок мы вообще попасть никак не могли. Но тем не менее сейчас это оживает, и в таких критичных моментах просят: «Быстрее, быстрее... Надо, надо...». А производственные мощности мы десятками лет в этом направлении сокращали, как это потихоньку все складывалось у нас в России. А сейчас новый виток развития.

И плюс оборонные заводы, которые тоже ожили, распаковали законсервированное советское оборудование. И там тоже спрос серьезный есть.

Но все-таки если мы по нашей теме компоненты для специализированного машиностроения — это все-таки у нас такие флагманы — для нас это там «Ростсельмаш» и «КАМАЗ».

Основная проблема, которая у нас есть, с чем мы сталкиваемся — это нестабильность заказов. Оно так и есть. Мы не можем строить долгосрочные планы ни в какой отрасли, не имея четкого понимания. И вроде даже за 30 лет работы были периоды более-менее стабильные, потом начинает лихорадить. Даже в цифрах вы видели, если зерноуборочный комбайн взять, там плюс-минус 50% за два года. То есть один год 5 тысяч, потом 2 тысячи, потом 5 тысяч. И в таких качелях работать очень тяжело.

Плюс мы предприятие все-таки очень небольшое. И работая с конвейерными потребителями, мы очень сильно открытые — там договоры очень жесткие — по цене. Практически полностью все статьи они у нас видят. Поэтому нам рентабельность нашего производства очень сильно занижают, занижают, занижают. То есть мы работали, как сегодня услышали, 4 копейки с рубля в зерне; но мы также работали в машиностроении. То есть у конвейеров рентабельность что «КАМАЗ», что «Ростсельмаш» выше 4-5% не давали поднять. Естественно, генерировать прибыль большую и вкладывать в развитие свое на таких условиях, мягко говоря, не очень.

Но это требование тоже не просто так появляется. Это крупные компании, которые могут закупить компоненты в любой точке планеты. И у них задача тоже снижать цену своей конечной продукции. У них точно такие же задачи стоят от «Росагролизинга», от министерства. «То есть снижайте, снижайте цену продукции, не допускайте ее повышения». Естественно, эти компании транслируют это и на нас.

Поэтому сейчас самый главный вопрос: как мы будем развиваться в условиях того, что Китай, как его называют, дружественный наш партнер — не знаю, в чем дружественный, но может быть, сиюминутно, наверное, а потом вряд ли что-то из этого хорошего получится — по формированию себестоимости нас обходит в разы. Там не в процентах, а в разы. У них условия для бизнеса там и здесь, плюс поддержка экспорта колоссальная. А мы здесь много слышали по зернам, что вместо того, чтобы экспорт развивать, его пошлинами обкладывают. Очень неравномерно.

Мы взяли насос гидроусилителя руля, который мы делаем для «КАМАЗа», для «Урала», для других машин, и аналоги, которые делает Китай — и он здесь продает по цене практически наших прямых затрат. То есть без накладных расходов, без прибыли, без всего. И они это продают. Я не знаю, если коллега будет выступать, который делает шестеренные насосы, производитель — там ситуация примерно такая же. То есть мы знаем, что на рынок сейчас идут в огромных количествах шестеренные насосы, которые в три раза по цене... У нас это в два раза по цене... И корпорации все там просто огромные.

Алексей Кулешов: А что делать-то? Проблемы все компанийщики знают. Да и производители уже готовой техники тоже знают. Что делать?

Игорь Золотухин: Сиюминутного ответа, что делать, я не скажу. Но мы если далеко не будем смотреть, что делать в глобальном плане, от нас нужны стабильные заказы от наших потребителей.

Да, ценообразование у нас одинаковым не будет. Но тут вопрос: либо мы будем, либо мы не будем. То есть тут надо понимать, как мы будем жить через 10-15 лет. На такой горизонт надо планировать наше производство и все остальное. Иначе не получится.

В краткосрочной перспективе у них только плюсы, у нас только минусы. Если сиюминутно рассматривать на 2-3 года, то мы, в принципе, вообще не нужны. Надо закрываться.

Алексей Кулешов: Прозвучало же на сессии на пленарной, что чем производить зерно под 4%, выгоднее в банк вложить. Я сейчас сбережения вложил в банк в один зеленый — у меня 7% годовых капает. Может быть, так выгоднее действительно. Что производить гидроприводы? Можно положить в банк оставшиеся сбережения и радоваться.

Игорь Золотухин: Может быть.

Алексей Кулешов: Или все-таки какие конкретные у вас предложения?

Игорь Золотухин: Я думаю, что все, кто здесь, привыкли работать. И будем работать, несмотря ни на что. И трудности это не первые у нас. Нашему предприятию 83 года в этом году. Мы столько кризисов пережили.

Да, к сожалению, все эти кризисы на нас влияют так, что по сравнению с советским периодом — когда у нас было около 3 000 рабочих, а сейчас 350 человек — предприятие потихоньку сокращается и сокращается. Но тем не менее с крупными предприятиями работаем и по качеству довольно успешно. Иначе бы нас там не было уже давно.

Поэтому помощи, конечно, нам хотелось бы. Но, с другой стороны, она взаимовыгодная. Даже наше небольшое предприятие платит больше 100 миллионов налогов в различные бюджеты. И таких, как мы, очень много, и крупнее нас гораздо больше предприятий. И я думаю, для нашего правительства терять такие предприятия и поступления — не очень...

Алексей Кулешов: Отвечая на мой вопрос, сможем ли мы прорваться или перестроиться, вы отвечаете, что сможем? Но теперь надо понять, что делать, правильно? Кто виноват, мы не будем искать: можно много пальцем показывать. Что делать, я думаю, мы определимся. И здесь у нас представители госорганов тоже присутствуют, которые нам помогут найти этот вопрос.

Игорь Золотухин: Поэтому делать надо только одно. Перевооружаться нам надо. Потому что технические возможности наших китайских партнеров очень серьезно превосходят. И плюс по размерам корпораций, которые сюда входят — даже если «КАМАЗ» взять, корпорация «Куа-Синг», это производитель насосов, они на весь мир делают. То есть нам тягаться с такими корпорациями, конечно, очень тяжело.

Поэтому мы какой-то сектор свой выбираем, работаем.

Алексей Кулешов: Вы говорит про крупные корпорации. Была недавно площадка СтройДорЭкспо. Сегодня у нас Анатолий Иванович Павлов, председатель Совета директоров «Пневмостроймашина», говорил много про унификацию. Я немножко по-другому назвал бы: стандартизация больше. То есть, может, это является ключом к тому, чтобы предприятия в режиме синергии смогли как раз и противостоять недобросовестному, а иногда и добросовестному, что кривить душой, импорту?

Игорь Золотухин: Унификация, о которой мы говорим, чтобы использовалось одно изделие на различных видах техники — это хотелось бы, но, даже работая с одним потребителем, например, с «Ростсельмашем», они такое количество плодят даже у себя... А чтобы их подружить с остальными предприятиями и унифицировать со всеми производителями — мне кажется, это задача хорошая, но я думаю, это...

Алексей Кулешов: Игорь Золотухин, немножко спойлера можно здесь? Модное слово «спойлер». Здесь у нас присутствует представитель «Росстандарта», замруководителя. Я думаю, он нам потом, чуть попозже, сможет ответить на вопрос, а как мы сможем через стандарты унифицировать с тем, чтобы у «Ростсельмаша», у других потребителей, крупных и не очень, были некие единые технические подходы к используемым комплектующим.

Но, опять же, об этом чуть-чуть попозже. У вас есть что-то добавить?

Игорь Золотухин: Здесь мы увеличим серийность. Но чтобы нам серийность поднять у себя на производстве, нам надо вложиться в производство, чтобы увеличивать серийность. Производственных мощностей, даже которые у нас сейчас есть, нам не хватает для того, чтобы даже для наших рынков работать.

Алексей Кулешов: Я надеюсь, Валентин Цупрун Цупрун, которого мы на конец оставили, нам ответит, через какие меры поддержки можно было бы выйти на укрупнение производственных возможностей, на серийность ту самую. И, надеюсь, по крайней мере, на этот вопрос мы получим ответ по результатам сегодняшней дискуссии.

Игорь Золотухин: Если позволите, давайте по мерам поддержки.

Алексей Кулешов: Давайте потихонечку закругляться с вами, чтобы все смогли выступить. Пожалуйста.

Игорь Золотухин: Мы с «КАМАЗом» и с «Автодизелем» в рамках поставок автокомпонентов начинали одну программу по ФРП, по автокомпонентам. Составили все модели экономические. Но опять мы уперлись в планирование наших производств. То есть все программы ФРП подразумевают с нас довольно жесткие обязательства увеличить на 30% поставки новой продукции от суммы займа.

Поэтому нужны гарантии крупных потребителей, которые будут у нас закупать эту продукцию, так как мы не конечники. И на этом все программы остановились. То есть ни один крупный потребитель не может дать гарантии на 5-7 лет, что он будет эту продукцию выбирать, забирать, и все будет у нас стабильно происходить. Потому что не имеет сам своих гарантий.

А регресс автоматически происходит. Я не буду называть компанию, с кем мы общаемся, но порядка 50 миллионов с ФРП им удалось сделать программу. Сделали. Прошло полтора года. В связи с тем, что они некоторые показатели не выполнили, 43 миллиона регресс назад предъявили и сказали: «Заплатите обратно».

То есть компания вложилась. Мало того, что не получилось развить рынок, еще получили регресс. Это довольно рискованно. Мы должны все пообещать, за это все сделать.

Алексей Кулешов: Игорь Анатольевич, я услышал, я записал вашу основную обеспокоенность. Это нестабильный спрос, нестабильность закупок.

А уже это действительно вопрос регулирования.

Есть что-то добавить коротко, или можем уже дальше идти потихонечку?

Спасибо большое, Игорь Анатольевич.

Я начал говорить про унификацию, о которой говорил, в том числе, Анатолий Иванович Павлов, председатель Совета директоров «Пневмостроймашина». Почитал внимательно ваше интервью на сайте, которое выложено. Вы говорили и в нем, и сегодня на пленарной сессии про необходимость подготовки кадров и о необходимости унификации. Можете подробнее раскрыть в рамках нашей полемики? Вы заявлены, как участник нашей сессии.

Анатолий Павлов: Во-первых, вопрос сегодня стоит не так, наверное. Там написано как?

Алексей Кулешов: Написан вопрос: «Как менять подходы к производству компонентов и техники, которых сегодня нет в России?».

Анатолий Павлов: Так вот я на этот вопрос хотел бы ответить сначала.

Любое производство что в себя включает? Для того, чтобы его начать — это людские ресурсы, материальные ресурсы и все те вещи, которые способствуют развитию производительных сил в любой территории, регионе и так далее. Все эти вещи учитываются.

Для того, чтобы это сделать и взяться, допустим, обозначили задачу: «Нет сегодня компонента X». Задача стоит, объявляется. Я считаю, надо как сделать? Объявить конкурс Минпрому или департаменту, опубликовать заявочку, кто бы за это взялся. На конкурсе заявляется, допустим, две организации. И говорят: «Мы сможем». После этого приняли от них заявку, условия. Минпром, или департамент, или порученной структуре НАМИ или как, которая может и соображает в этом деле, выехала на место, проверили потенциал организации обязательнейшим образом, есть ли у нее люди, есть ли у нее производственная площадка, что надо сделать. И то, что некоторые пишут от фонаря, извините за выражение, абы как, «а потом разберемся» — чтобы с наименьшими затратами выполнить задачу.

Если люди способны при наличии людских ресурсов, инженерной мысли, материальных ресурсов выполнить задачу, и государство повернулось лицом, и оно через ПИК, или через ФРП (те инструменты, которые сегодня внесены законом помогать), утвердить и вперед, и спрашивать за это дело. Деньги халявные, как все ждут, их не надо. Нормальный человек рассчитывает всегда, что, как и почему. И деньги государству тоже нужны на другие программы.

Поэтому я считаю, что деньги надо не давать, а надо брать и спрашивать. Если взял человек — он должен с полна с государством за это дело рассчитаться. По-другому нельзя. Никто не должен ждать.

А компонентную базу развивать надо свою.

Но с чем мы сталкиваемся с этим делом в процессе, когда начинаешь считать? Мы сталкиваемся с тем, что сегодня металл у нас выше, чем мировой, энергетика никуда не годится, ГСМ растет, все растет. И когда ты начинаешь себестоимость подбивать, то ты обнаруживаешь, что ты никогда в эту себестоимость заявленную, которая у тебя есть, не уложишься.

И поэтому возникает несколько вопросов. Тогда надо ставить заградительные барьеры сразу же. Прежде чем идти на эту программу, человек — неважно, бизнеса он или государев человек — должен быть убежден, что он будет защищен государством от прихода китайцев или немцев. Но неважно кого.

Алексей Кулешов: И жуликоватых в том числе производителей фальсификатов внутри страны.

Анатолий Павлов: В том числе.

Алексей Кулешов: Об этом тоже не надо забывать.

Анатолий Павлов: Он должен быть защищен. Поэтому надо идти в это дело с открытыми глазами, с нормальным делом.

А я считаю, что Россия — страна у нас самодостаточная должна быть. Поэтому надо, конечно, приветствовать, кто хочет делом заниматься. Не получать. «Заработанная оплата» — это слово классное. А «получка» унижает. Нам не надо «получек» — мы заработаем деньги. Но для этого нужно и застраховать собственника, застраховать производство.

Сегодня сталкиваемся с какими делами? Допустим, трансмиссия. Мы считаем: у нас подшипник в полтора раза дороже китайского. Металл у нас дороже. Гидроплотный чугун — вообще Россия, страна металлургов, не может выполнить заказы по гидроплотному чугуну. Проката совсем не делаем. Как это так? Мы занимаемся, металлурги занимаются, только заготовками. Сегодня сталь хорошую получить нельзя. Сталь слоистая, пористая, бракованная. А вы представляете, что такое — здесь 10 машиностроителей сидят — когда ты потратил на станке силы, а в конце концов изделие получаешь бракованное. Вложил в нее добавленную стоимость. Но из-за того, что металл не качественный тебе поступает... И бывают такие вещи, что на поршни до 50% брака из-за металлурга поступает. Он еще не берет заказы, да еще делает брак. И претензий-то никому нет. И никто не хочет в этом деле разбираться.

Многие вещи, которые от машиностроителей сегодня ждут, у нас исчезли с заводами металлургическими. Был Златоустовский завод, прекрасно катал — нет его. Серов еще кое-как делает. Но опять же Серов машиностроительную сталь которую выпускает — ты закажи 30 тонн — мне на поршня надо полтонны, а я 30 тонн должен заказывать, иначе заказы не берутся.

Нужен орган, который бы влиял и помогал машиностроителям. Это, наверное, при Минпроме надо сделать. Или нет. Маловато будет, наверное, Минпрома, чтобы управлять всеми. Повыше.

Алексей Кулешов: Государственный комитет какой-нибудь.

Анатолий Павлов: Комитет, который бы сказал: «На каком основании ты не берешь заказы? Это надо, это тот...». Почему? Почему мы не можем взять металл по нормальной цене? Если ты маленькую партию заказываешь металла, то у тебя цена в два раза дороже, чем простая. Почему это все делается?

И над нами, над всеми издеваются.

Алексей Кулешов: Кто издевается?

Анатолий Павлов: Металлурги.

Все здесь сидящие, наверное, сталкивались с этой проблемой: как заказ заказать, чтобы вовремя тебе сделали качественный металл, но маленькую партию? Да не закажет он никак, просто так. Если сталь специфичная, да? На поршни, на шатуны.

Алексей Кулешов: Во многих отраслях специфические стали. Действительно на три, на пять лет, на десять лет вперед надо закупать. Это правда.

Анатолий Павлов: А что делать с металлом через пять лет? Что с ним делается? Есть такое «ржа» понятие. Если хранение неправильное. Я что, должен каждый пруточек одевать в масло и хранить его особо? Это складские площади надо. Это что такое?

Алексей Кулешов: Я записал это как раз для Минпромторга. Записываю все проблемы. Для «Росстандарт», кстати, тоже. Это нестабильность при производстве материалов металлургии. Наверное, касается еще чего-то. Надеюсь, мы на этот вопрос тоже будем смотреть.

(00:25:20)

Анатолий Павлов: Нас призывают выполнить заказы, чтобы у нас было все отечественное. Согласен. Особенно кто работает с офицурой — все знают, что это такое. Это еще под законом ходим, что нельзя вставлять что-то нероссийское на специзделие.

Но мы же — никто из нас, все лукавят — расписываем в документах, говорим, что 100% российское, а на самом деле 100% ни у кого нет. Резинкой у нас никто не занимался. А кто занимается изделиями, которые требуют уплотнений, они все знают, что качественную резину ты нигде в России не возьмешь и не найдешь даже, захочешь если. Не найдешь. Просто ее нет. Никто качественную резину не делает, уплотнения.

Ты гидроплотный чугун, изделия, не найдешь, проката не найдешь, стали многих сортов исчезли. Страна металлургов гордилась всегда, Россия. Куда все это исчезло? Позволяем, все с заготовками отправляют на границу, там делают передел второй и к нам же обратно поставляют нашу же сталь, только уже с добавками никеля, марганца и хрома, правильно? Нужен комитет, который бы это регулировал, с заказами и так далее.

Алексей Кулешов: То есть госплан?

Анатолий Павлов: Наподобие.

Алексей Кулешов: Ответ на этот вопрос «Что делать?» услышал. А все-таки я считаю, что мой вопрос просто несколько конкретизирует: «Сможем ли мы прорваться? Не перестроиться, а прорваться?».

Анатолий Павлов: Элементарно.

Алексей Кулешов: Сможем?

Анатолий Павлов: Конечно.

Алексей Кулешов: Все, это хороший ответ.

Анатолий Павлов: Я думаю, что сейчас Минпром выбрал политику такую, что они повернулись лицом к производителю. Раньше если была в глазах торричеллиева пустота, сегодня есть заинтересованность у всех людей работать на конечную цель. И понимают эту цель, понимаете? Когда человек понимает цель, то получится дело.

Алексей Кулешов: Действительно определить цель— это самое сложное. Я себя процитирую. В любой задаче самое сложное — это правильно определить цель. И когда к ней идешь, уже намного проще, когда цель определена.

Я тогда хотел бы предложить, Анатолий Иванович, потихонечку закругляться с вашим выступлением. Если есть что-то — добавьте еще. Или мы можем перейти.

Анатолий Павлов: Если вопросы у коллег есть — пожалуйста.

Алексей Кулешов: Вопросы можно будет, конечно, задать. Я бы хотел от вас этот мяч — мы все на одном поле играем, надеюсь — передать представителю «Росстандарта», Кузьмину Александру Михайловичу, замуководителя «Росстандарта». Вы сказали, что необходимы барьеры. А кроме барьеров, нужно правильно определить те требования, по которым эти барьеры будут установлены. То есть стандарты, те самые унификации.

Анатолий Павлов: Нет, это разные вещи. Унификации и стандарты — это разные вещи.

Что я имел в виду под унификацией? Унификация— это совсем другое, в моем понимании. Допустим, выпускается одно и те же, с теми характеристиками и параметрами. Ты говоришь «стандарт», да? Назовем это стандартом. Надо в движок давление, допустим, гидравлическое 45 кубиков, там давление такое-то, мощность такая-то — это все есть. Определено, на эту машину работают такие-то характеристики. Но конструктор обязательно какую-нибудь бобышечку в корпусе поставит, обязательно крепление просто, которое не определяет технические характеристики изделия, а крепления, болты, были такие болты в посадочные места, другие делают.

Я имею в виду унификацию, вкладывая в этот смысл, что проще сделать машинное крепление и передвинуть, чем менять корпус машины, влезать в конструктивы машины, которые на технические параметры не отражаются.

Алексей Кулешов: Вопрос дискуссионный. С моей точки зрения, эти вопросы тоже через стандарты можно было бы отрегулировать. Но вопрос дискуссионный.

Анатолий Павлов: Это вопрос денег.

Дело в том, что вот, допустим, комбайн или трактор. Ему надо 45 кубиков мотор. Один раз сделал, габариты вроде бы те же, а крепления разные. Что надо для этого? Отливку надо другую, это — другую. Для того, чтобы сделать уже затраты миллионные, для того, чтобы переделать. И серийность другая. Или ты заказал, а тебе отливают одно и то же — и все. Внутри одно и то же. Понимаете?

Вот под унификацией что я имею ввиду. Чтобы производители конечных машин встраивали машины, которые на рынке есть. Потому что технические характеристики одни и те же. Тут только зависит от политической воли, директор сказал: «Делай так и все». Нет. А конструктора другой закваски. Они говорят: «Нет. А я хотел бы, чтобы здесь дизайн...».

Алексей Кулешов: Творцы.

В любом случае, я мог бы дальше продолжать дискуссию, можно ли через стандарты сделать ту самую унификацию. Я понимаю. Разные точки зрения — это нормально.

Можно микрофон дать представителю завода?

Алексей Белецкий: Я — представитель завода «Союзгидравлика». Мы — производители насосов шестеренных. Как говорил коллега из гидропривода.

Да, есть проблемы у нас тоже по унификации. Но я хочу напомнить историю унификации. Унификация у нас в России была в начале 1930-х гг, когда была индустриализация экономики, и заводы, которые выпускали ту или иную технику, делали те же насосы или те же детали, болты или колеса по собственным стандартам. И когда в то время собственниками средствами производства было государство, то в масштабах государства было поставлено увеличить производство. Ввиду того, что были разные стандарты на насосы, комплектующие те же колеса, государство посчитало, что оно теряет очень большие деньги на том, что каждый завод делает запчасти по собственным стандартам. И пришли к выводу, что нужно сделать инвентаризацию всех производств, какие детали используются, и сделать унифицированные детали, для того чтобы эта деталь применялась... Тот же насос, который мы производили ранее, 32-й — да и сейчас производим — применялся и на тракторе МТЗ, и на тракторе ДТ, и на автомобиле МАЗ, и так далее.

В настоящее время мои коллеги... Я тоже их поддерживаю по поводу металла... У нас есть проблема в производстве насосов из чугуна. Чугунной литейки у нас нет. Никто из заводов комплектующих себе не сможет позволить сделать ее от и до.

И также возникает проблема заказов. Если у нас серия насосов чугуна требуется в месяц 10 тонн, то те же металлурги просят заказ делать минимум на 100 тонн.

Алексей Кулешов: Услышали эту проблему.

Алексей Белецкий: Но не только по объемам, но и по качеству стали.

Также у нас есть проблема еще по экструдированному алюминиевому профилю. Мы хотим расширить ассортимент продукции. Но мы тоже не можем себе позволить построить прокатный стан экструдированного алюминия, алюминиевого сплава.

Также, с той же стороны, так как я отвечаю за продажи, у нас есть потребители, которые спрашивают: «Сделайте нам насосы по такому стандарту, 5 штук в год». 5 штук в год

потребность. Мы не можем себе позволить сделать 5 штук насосов, при этом вложить миллион затрат на их освоение.

Я также, с другой стороны, понимаю и металлургов. Они тоже не хотят вкладывать в производство определенной стали и сплавов наши малые объемы.

Поэтому я считаю, брать, заимствовать опыт наших правителей, которые в начале прошлого века, создать какой-то комитет координационный... Напомню, тогда был один владелец средств производства. Сейчас каждый завод — это завод частный и частные собственники. И для того, чтобы концентрировать информацию, нужно создать какой-то национальный орган координационный, который бы собрал информацию, какие есть проблемы по тем же сплавам и по тем продуктам, которые требуются рынку. И если есть заводы, которые смогут это сделать — хорошо, им помочь. Если нет металлургического комбината, который сможет сделать эту сталь, то я считаю, что государство должно одолжить свои средства, создать свою компанию, создать завод металлургический, и тогда уже его продать на аукционе. Чтобы опять он был в частных руках.

Алексей Кулешов: Услышали. Это общепромышленная политика.

Хотелось бы поблагодарить Анатолия Ивановича за столь подробное объяснение проблем. Я думаю, все записали.

Хотел бы напомнить, что в Советском Союзе было два комитета. Один все знают, по безопасности. А другой комитет — по стандартизации, как ни странно. И первый стандарт появился почти 100 лет назад, в 1925 году. «СТ-1» был стандарт на пшеницу.

Я бы хотел пригласить сюда выступить Александра Михайловича Кузьмина, замруководителя Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии.

И вопрос следующий. Все-таки можно ли через стандарты решить вопросы унификации? Опять же, вопрос дискуссионный. Как мы видим, есть разные точки зрения.

И второе. Что делать-то с жуликами и с импортерами, да и производителями тоже продукции, которые поступают на российский рынок, явно не обеспечивающие не только вопросы качества, но и безопасности? Я уверен, что есть гидронасосы, которые могут просто развалиться. И любая другая продукция. Сталь же не только дешевая, но она и не качественная, наверняка, импортная. Что с надзором-то? Будет у нас надзор? Вернется? А то я знаю, что с 2021 года его нету.

Александр Михайлович, пожалуйста.

Александр Кузьмин: Добрый день. Прежде чем начать свое выступление, я хочу поблагодарить в первую очередь Ассоциацию «Росспецмаш» и лично вас, уважаемый Алексей Владимирович, за приглашение поучаствовать, выступить на данном мероприятии.

Действительно, вопросы, поднятые сегодня, очень важны. Правильно вы затронули на сегодняшний день в условиях как раз-таки текущего развития экономики, что сейчас происходит в стране. И, конечно же, актуально очень стоят вопросы контроля (надзора).

В первую очередь, хотел сказать, что у нас по статистике очень большое количество сельхозтехники поступает из других стран, которые, как показывает практика, не соответствуют требованиям безопасности, которые получают сертификаты не в Российской Федерации, а в странах ЕврАзЭС. И, соответственно, в этой части есть серьезные проблемы.

В настоящее время ведется работа для того, чтобы перейти от системы — в рамках оценки соответствия — декларирования к системе сертификации, по аналогии с автомобильными и транспортными средствами, которые подпадают под требования 18-го регламента и на которые выдается документ, который называется «Одобрение типа транспортного средства». Также и в отношении сельхозтехники планируется прийти к тому, что мы все-таки будем обязательную сертификацию проводить и выдавать паспорта самоходных машин. И это для нас приоритетная задача, учитывая наличие опыта в области автомобильной техники. «Росстандарт» здесь, конечно же, готов также подставить плечо и, безусловно, осуществлять все мероприятия в рамках своих полномочий в случае, если такое решение будет принято правительством, и «Росстандарт» будет наделен соответствующими полномочиями.

Также есть проблема государственного контроля (надзора). Как мы с вами помним, здесь даже вилка такая определенная. В свое время «Росстандартом» проводились мероприятия в области контроля (надзора), и мы, конечно же, радели за то, чтобы перейти к реальным испытаниям, а не закрываться просто документами, допустим, по оценке кабин, РОПС, ФОПС (вот этими документами), а проводить натурные реальные испытания. Но в тот период, когда мы начинали данный процесс, вмешалась пандемия. И, кстати, были выделены деньги на проведение реальных натурных испытаний в рамках госконтроля (надзора), но в связи с ограничением, с мораторием, введенным на проведение контрольных (надзорных) мероприятий, до этого мы не дошли.

После чего, в связи с изменением действующего законодательства о государственном контроле (надзоре), с 1 июля 2021 года контроль (надзор) за 10-м, 31-м регламентом, в принципе, прекратил свое существование.

В настоящее время ведется тоже работа по восстановлению функций государственного контроля (надзора). В настоящее время проводятся пока в порядке эксперимента на примере отдельных видов продукции.

Алексей Кулешов: Комплекующих, может быть?

Александр Кузьмин: Пока нет. Пока речь идет про строительные материалы. Но вторым этапом мы будем, конечно, переходить на комплектующие.

Как только у нас встанет вопрос по возврату уже полного перечня продукции, за которым раньше осуществлял надзор «Росстандарт», безусловно, вопрос с комплектующими также будет стоять в приоритете.

Так как, как я уже сказал, у «Росстандарта» в рамках полномочий надзор за 18-м регламентом — по аналогии такой же надзор мы планируем восстановить в том числе за 10-м и 31-м регламентом.

И, конечно же, защита рынка — это один из инструментов, из механизмов, который позволит улучшить безусловную ситуацию на рынке с качеством техники и компонентов, которые должны производиться на рынке. Это приоритетная задача.

Алексей Кулешов: Я услышал. Я знаю отрасли, которые молят прямо о возвращении надзора. И уверен, что уважаемые предприятия, когда они производят качественную продукцию, и уверен, что их качество и безопасность обеспечиваются — они тоже с удовольствием хотели бы получить надзор на рынке.

Без надзора, мы понимаем... Хотел бы к Анатолию Ивановичу сейчас апеллировать. Он говорил: «Надо комитет вернуть». Я еще вспомнил, плакаты раньше были: «Лучший контролер – это твоя совесть». К сожалению, в капиталистической экономике это не работает. Лучший контролер – это государственный контролер. Только так. Потому что сегодня этот лозунг не всегда применим. К сожалению большому.

Александр Кузьмин: Если позволите, некоторые цифры статистики. Дело в том, что вы сейчас правильно сказали, что обратная связь от рынка очень важна. И действительно на сегодняшний день добросовестные как раз-таки производители и компонентов, и в целом техники страдают от фальсификата, потому что производство техники из восстановленных компонентов — конечно же, на эту технику затраты гораздо ниже, чем сделать полноценную, нормальную, соответствующую всем требованиям технику.

Понятное дело, что добросовестным участникам рынка тяжело в этой ситуации осуществлять производство нормальной, полноценной техники.

Для информации, по анализу практики госконтроля, который осуществлял «Росстандарт» до 1 июля 2021 года, с 2018 по 2021 годы были проведены контрольно-надзорные мероприятия. Была проведена 21 проверка. В 48% случаев были допущены нарушения. Из 49 типов самоходной техники 40 (это 82%) были с нарушениями.

Более того, в рамках нашей проверки к нам обратилась и привлекала «Росстандарт» к проверке Федеральная служба безопасности. Была проверена организация некая «Стройдормаш», которая выпускала технику из восстановленных компонентов. То есть фактически данная техника не соответствовала требованиям. И эта техника поставлялась на Дальний Восток, в Амурскую и Вологодскую области по федеральной программе сохранения лесов. Это национальный проект «Экология».

Здесь был допущен ущерб, уже когда экономически просчитали нанесенный ущерб, в 50 миллионов рублей. Только в связи с поставкой этих единичных типов техники, которые участвовали в рамках этих проектов.

Поэтому еще раз говорю, что контроль (надзор) — это очень важная составляющая, которая оздоравливает рынок. Без этого никуда. И действительно мы сегодня, как я уже сказал, получаем обратную связь от участников рынка, которые действительно просят: «Верните контроль (надзор)».

Алексей Кулешов: Мария Игоревна тоже говорила на пленарной сессии, что вопросы техрегулирования надо тоже иметь в виду. Помимо чисто финансовых мер поддержки и тарифных мер поддержки, есть нетарифные меры поддержки.

Я могу сказать, что все страны, как они себя любят назвать, развитые — да и не только те страны — пользуются мерами защиты внутреннего рынка. Через сертификацию, через самосертификацию, через установление повышенных стандартов. Действительно, это важный элемент защиты добросовестных российских отечественных производителей.

Александр Михайлович, я хотел вас поблагодарить.

Александр Кузьмин: В части стандартов я еще два слова хотел добавить. Безусловно, стандарты должны быть опережающего развития. То есть мы не должны догонять те требования, которые сейчас, как вы выразились, в развитых странах. Мы должны разрабатывать стандарты уже на перспективу, чтобы они были опережающие, чтобы за нами гнались, и, соответственно, наш рынок был более защищен, чем рынки другие.

Потому что, еще раз говорю, эта техника, которая сейчас попадает непонятно и проходит оценку соответствия где-то в дружественных странах в рамках Евразийского экономического союза, конечно, это негативная практика.

Поэтому, конечно же, стандартизацией надо заниматься вплотную. И мы призываем, безусловно, и входить в составы технических комитетов, которые непосредственно занимаются разработкой стандартов, для того, чтобы были учтены интересы всех участников данного рынка.

Алексей Кулешов: Спасибо, Александр Михайлович.

Павлов Анатолий: реплика из зала

Александр Кузьмин: Что значит «Рога и копыта»? Вот эта организация, про которую вы говорите, имеет аккредитацию?

Алексей Кулешов: Можно я отвечу на этот вопрос? У нас уже потихонечку время тикает. Я отвечу на ваш вопрос, Анатолий Иванович. Пока не будет госнадзора, будут продаваться и покупаться сертификаты. Вот ответ на этот вопрос. А то мы не уложимся во время для нашей площадки. Я надеюсь, ответил наш вопрос.

Александр Михайлович, я надеюсь, что вы с Анатолием Ивановичем тоже кулуарно побеседуете, если будет возможность, и подумаете, как унификацию интегрировать в стандартизацию с тем, чтобы достигнуть консенсуса.

Александр Кузьмин: Я и говорю, что надо как раз приглашать больше людей в ТК, чтобы учесть интересы всех участников рынка.

Алексей Кулешов: Спасибо, Александр Михайлович. Вы правильно сказали тезис, что используются б/у-шные комплектующие при производстве техники. Это, кстати, прямо запрещено в тех регламентах и в 2018, и в 2010, и в 2031.

И я знаю, что есть отрасли, подотрасли, которые говорят: «Давайте нам надзор. Давайте мы будем внедрять те самые повышенные требования. Хотя бы на начало общемировые требования, а потом мы будем их постепенно повышать». И «Десятый подшипниковый завод», я знаю, не против введения процедуры сертификации.

Александр Павлович Дьяченко, пожалуйста. Это генеральный директор «Десятого подшипникового завода».

Александр Дьяченко: Здравствуйте, дорогие коллеги. Я — генеральный директор «Десятого подшипникового завода», ГПЗ-10, Ростова-на-Дону.

Очень приятно и на пленарной сессии, и здесь, сейчас, слышать мнения, близкие к тому, что чувствуем и мы, в принципе, все компонентчики. И мы уже отмечали в кулуарах то, что в принципе мы говорим на одном языке и одинаково думаем. И одинаковые проблемы у всех.

Поэтому я о проблемах не буду повторяться. Но здесь у нас тема «Как менять подходы к производству компонентов». К сожалению, то, о чем мы здесь все говорили — эти все меры поддержки, которые сейчас есть, позволяют, извините, штаны только поддерживать. Александр Михайлович абсолютно верно сказал здесь, сейчас, до меня о том, что надо стандарты задавать выше тех, которые есть сейчас. Даже лучше, прошу прощения за тавтологию, как сейчас принято говорить, лучших зарубежных практик. А это можно сделать только при одном условии: надо создать новую производственную базу предприятия.

Конкурировать с китайцами мы с вами никогда по цене не сможем. Там безграничный внутренний спрос — то, о чем мы говорили — там безграничная массовость. Наш Минпромторг, автомобильный департамент, несколько лет назад разработал программу развития автопрома. И там было четко написано о том, что для того, чтобы какая-то новая модель автомобиля вышла из себестоимости, необходимо произвести — внимание — 250 тысяч автомобилей. Мы с вами можем о такой массовости мечтать? Мы такое количество сельхозтехники не произведем, наверное, лет за 20.

Поэтому здесь, если смотреть с точки зрения государства, ни о какой себестоимости речи идти не может. Здесь либо мы делаем, либо мы не делаем. И другого ничего не будет, к сожалению.

А для чего себестоимость и о чем еще можно говорить? Мы с вами здесь сидим, компонентщики — давайте честно скажем, головные-то производители техники получают субсидию, а до нас с вами что-нибудь доходит? Нет.

Вот коллега с шахт, я правильно понял? «Гидропривод» не Шахтинский вы? А, Елецкий. До нас же с вами ничего не доходит.

Поэтому один из подходов — это производители, те, которые получают субсидию от государства, должны ее масштабировать на производителей компонентов. Она должна доходить до нас с вами.

Алексей Кулешов: Через заказ или через деньги?

Александр Дьяченко: Через заказ. И в том числе и при формировании цены. И через деньги тоже. Одного заказа мало.

Алексей Кулешов: Это путь решения той проблемы, о которой говорил как раз Игорь Золотухин, что нет стабильного заказа. То есть должны быть какие-то гарантии заказа.

Александр Дьяченко: Абсолютно верно.

Алексей Кулешов: Через предприятие, которое получает субсидию.

Александр Дьяченко: Потому что мы же с вами много для них каких-то вещей осваиваем новых. Через два месяца после того, как мы его освоили, они берут эти чертежи и идут с ними в Поднебесную. И мы без заказов остаемся. Поэтому это надо как-то гарантировать для нас.

Алексей Кулешов: Я услышал. Еще что-то есть? У нас потихонечку время уже движется, к сожалению.

Александр Дьяченко: Это основное.

А по мерам поддержки... К сожалению, те меры поддержки — мы убеждены в этом, мы просчитывали и на пленарке мы говорили о ФРП — 50 миллионов, 60 миллионов, 100 миллионов рублей для создания какого-то нового производства или создания какого-то инновационного продукта эффекта никакого не дадут. Даже максимальная сумма там, по моему, сейчас 2,5 миллиарда — она явно недостаточна для строительства нового производства. Прорывного эффекта это не даст. И инновационного продукта даже за 2,5 миллиарда мы с вами не создадим. Особенно в регионах. Потому что в регионах помимо того, что...

Алексей Кулешов: Что делать?

Вы сказали первое предложение, что необходимо масштабировать через конечных производителей субсидии.

Александр Дьяченко: Во-первых, надо поднять верхний порог: не 2,5 миллиарда на создание производства нового через ФРП... Минимальный порог — это примерно миллиардов семь.

Понятно, как правильно говорил коллега, за эти деньги нам подачки не нужны. Мы за них отчитаемся. Но это должны быть внятные деньги под внятный, естественно, процент.

Алексей Кулешов: Думаю, Валентин Цупрун внимательно слушает. Я за вас записываю, Валентин Цупрун.

Гарантированный спрос — то, что коллеги уже говорили. И увеличение планки поддерживаемых проектов через ФРП до 7 миллиардов.

Александр Дьяченко: Это, скорее всего, на уровне федеральном. А на уровне региональном какие-то надо местные власти обязать.

Во-первых, та же самая проблема выделения энерго мощностей. Это тоже проблема. Сейчас в Ростовском регионе просят 20 миллионов за 1 мегаватт. Среднему предприятию малого среднего бизнеса — неподъемная история.

Алексей Кулешов: Услышали ваши предложения. Я думаю, они имеют место быть для того, чтобы их проанализировать на площадке Минпромторга.

Мария Игоревна об этом сказала, что Минпромторг ждет предложения от бизнеса, от предприятий, что еще можно было бы сделать, чтобы поддержать. И в принципе они вполне возможно реализуемы.

Александр Дьяченко: И еще я в завершение скажу — уже звучало от коллег — про индустриализацию 1920-х, 1930-х гг.

На самом деле, совсем недавно всю эту мысль сформулировал Константин Анатольевич. Нам нужна вторая индустриализация. Потому что мы прошли процесс деиндустриализации. И ничего нового мы без второй индустриализации не создадим.

Алексей Кулешов: До деревянного подшипника еще не дошли, слава Богу.

Александр Дьяченко: Не дошли, не дойдем. Обязательно все сделаем. Но надо нас поддержать.

Алексей Кулешов: Спасибо большое, Александр Павлович. Мы плавно перешли к вопросу стандартизации, технического регулирования вскользь.

И здесь у нас присутствует представитель Евразийской экономической комиссии, а именно замдиректора Департамента по техническому регулированию Максим Ким.

А как на евразийском уровне должны будут решаться вопросы те, которые обозначились сегодня?

Максим Ким: Спасибо. Добрый день всем. Спасибо в первую очередь за организацию мероприятия, за то, что пригласили поучаствовать в мероприятии. Алексей Владимирович всегда выбирает очень нестандартный подход к проведению мероприятий, что удивительно, ведь он долгое время был очень близок к стандартизации. Но, на мой взгляд, дискуссия очень интересная развивается. Нестандартная. Удивительный человек.

Возвращаясь к теме сегодняшнего мероприятия, хотел бы начать с того, что в Евразийской комиссии — я буду на примере 10-го и 31-го регламента — думаю, все знают, что в прошлом году, в этом году мы приняли ряд мер по поддержке устойчивости экономики. Думаю, многие знают. Это продление неких послаблений по экологическому классу, по выбросам. Буквально недавно приняли оперативное решение по дополнению 31-го регламента правилами ООН для того, чтобы можно было сертификацию проводить и выпуск по новым правилам, более актуальным.

Сегодня на ВГС находится Изменение №4 в 10-ый регламент. Наверное, многие знают и видели этот проект изменений. Они достаточно полезны для отрасли и самоходной техники, и компонентов в целом.

Также то, чем мы сейчас занимаемся — это с коллегами из Минпромторга, с нашими коллегами по Евразийскому экономическому союзу, ведем работу и обсуждаем изменения в 10-ый и 31-ый регламент в части возможности оснащения оборудованием для питания двигателей газообразным топливом. Удивительно, что у нас этого до сих пор нет. А учитывая последние проблемы с дефицитом топлива, в том числе дизельного, наверное, мера будет очень актуальной. Но рассчитываем в ближайшее время выйти на принятие таких документов.

Если говорить про защиту рынка — сегодня говорили — у меня есть пример. Мы недавно были в Минске, обсуждали техрегламент по стройматериалам. И был представитель Ассоциации производителей радиаторов отопления. Он рассказал интересный кейс. Когда ввели обязательную оценку соответствия и с помощью надзора, с помощью сертификации, оценки соответствия очистили рынок, то в отрасли значительно увеличились инвестиции. И это все привело к тому, что доля членов Ассоциации на рынке увеличилась с 17, по моему, до 70-75%. То есть это говорит о том, что рынок защищен. Инвесторы это почувствовали. Потребители это почувствовали. И спрос вырос.

Поэтому сегодня уже говорили о госконтроле. Александр Михайлович достаточно подробно рассказал о текущей ситуации в России с отсутствием надзора. Мы в комиссии тоже регулярно поднимаем эти вопросы на всех площадках и будем и дальше поддерживать.

Но я бы хотел еще рассказать про оценку соответствия. Сегодня у нас есть, если говорить открыто, вопросы к оценке соответствия. По 10-му регламенту, в частности, схема 1Д, с которой мы часто сталкиваемся. Это испытание или сертификация на основе собственных доказательств. Этим и, как мы понимаем, злоупотребляют.

Есть вопросы и по 31-му регламенту, по сертификации, конечно. Здесь коллеги из Минпромторга уже предложили некую меру. Это перевод всей самоходной техники, которая подпадает под 10-ый регламент, под 31-ый регламент. И вывод ее из-под декларирования, из-под сертификации и перевод на одобрение типа.

Мы в комиссии в целом поддерживаем подход по необходимости совершенствования форм оценки соответствия. Даже провели несколько раундов консультаций с нашими коллегами по Евразийскому экономическому союзу. К сожалению, на сегодня не могу похвастаться или порадовать тем, что консенсус в этом вопросе найден. Но в целом коллеги понимают, что отечественное производство нужно защищать.

Алексей Владимирович, вы сегодня говорили, что в принципе в мировой практике техническое регулирование принимается как инструмент защиты внутреннего рынка в первую очередь. Многие в зале это понимают. Но, к сожалению, обратная сторона этой медали в том, что многие воспринимают те усиления или ужесточения как некое обременение для собственного производства. И получается, что мы боимся сами какого-то ужесточения, и тем самым не защищены извне или от внутренних жуликов, как вы, Алексей Владимирович, любите их называть.

Поэтому мы со своей стороны поддерживаем необходимость совершенствования формы оценки соответствия. В крайнем случае, если говорить, что мы не готовы все перейти на одобрение типа, то нужно обсуждать разные варианты поэтапных переходов.

Алексей Кулешов: А что с комплектующими? Введете одобрение типа самоходной машины, а комплектующие там будут так же, как в 18-ом регламенте тоже проходить отдельную процедуру по оценке соответствия? Как предлагается?

Александр Дьяченко: Сегодня, даже если взять 31-ый регламент, у него сертификат достаточно подробный, в том числе и по комплектующим указывается. И это уже хороший задел на одобрение типа. И, возможно, следует пойти по тому пути, как и в 18-ом регламенте, также с оценкой соответствия. Понятно, что учесть все минусы и плюсы, но взять наилучшие практики из этой части.

Поэтому принципиально я бы сказал, что пока еще рано говорить про комплектующие отдельно, но, учитывая сегодняшнее обсуждение, конечно, это нужно. Этим нужно заниматься, на мой взгляд.

Алексей Кулешов: Можно один вопрос от зала, коротко, от производителей комплектующих? Нужно все-таки усиление оценки соответствия и введение госнадзора? Кто-нибудь, коротко ответьте.

Игорь Анатольевич, нужно или нет? Вы у нас были первый.

Игорь Золотухин: реплика из зала

Алексей Кулешов: Вам нужен надзор или нет?

Анатолий Павлов: Хорошее дело.

Алексей Кулешов: Надзор нужен или нет на рынке?

Анатолий Павлов: реплика из зала

Алексей Кулешов: Максим Александрович, есть определенное неверие: необходимость усиления сертификации, необходимость госнадзора, — я вам предложил бы тоже кулуарно пообщаться с коллегами и все-таки, имея ваш богатый опыт в стандартизации и в госнадзоре, попытаться убедить коллег, что это нужно.

Реплика из зала

Максим Ким: Я коротко про стандартизацию. Сегодня упоминали.

Мы все понимаем, что стандартизация является основным механизмом реализации техрегламентов. И, конечно, этому нужно уделить больше внимания. Мы это всецело поддерживаем. В России даже в частности есть субсидирование разработки стандартов. Механизмы есть — необходимо пользоваться.

Есть еще, конечно, много о чем рассказать.

Алексей Кулешов: Но, к сожалению, время бежит. Спасибо, Максим Александрович.

Одной из целей этой площадки в интервью перед ней я ставил как раз попытаться сблизить государство, и бизнес, и конкретных производителей в части понимания мер поддержки и понимания мер регулирования. Есть, к сожалению, разные понимания. Надеюсь, что в том числе после площадки будет возможность пообщаться поподробнее и достигнуть того самого консенсуса по этому вопросу.

Переходим дальше к реальным уже производителям. От госслужащих предлагается выступить Сергею Семеновичу Туболеву, генеральному директору производителя сельхозтехники, заготовительной, я могу ошибаться как она правильно называется - ООО «КОЛНАГ».

Пожалуйста.

Сергей Туболев: Тема: «Подходы к производству компонентов и техники».

Я все-таки позволю себе сосредоточиться больше на технике, которой в России нет. Потому что все компоненты и потребность в них появится после того, как что-то должно появиться.

Постоянно обращаются ко мне. Мы производим картофельную технику, полный ряд, мы производим смесители-кормораздачки. Единственные в России, кто производит технику для картошки. Ниша вполне определенная. Поэтому проблемы знакомы и известны.

Что может сподвигнуть меня или кого-то еще другого на то, чтобы начать новую технику? У нас нет рапса, у нас нет техники для льна, у нас нет техники для виноградов, у нас нет техники ни одного свекольного завода. То есть непочатый край работы. Работай и работай, как говорится.

Что может подвигнуть? Я написал: «Внешние условия». Это состояние рынка. Это когда все понимают, что нужна какая-то техника, какое-то количество, что выглядит это перспективно, что на этом можно заработать, что нет конкурентов и так далее. То есть это состояние.

Второе из внешних условий – это наличие финансирования, то есть деньги, которые нужны. Доступны они или недоступны, какие риски возврата/невозврата. Мы немного сегодня слышали разговоров о том, какие там риски возникают.

Ну, и третье – как скоро нужна эта новая техника. То есть понятие времени.

Это я обозначил условия.

Я выделил внутренние условия, которые тоже понятны. Это научный задел. Либо у нас есть какой-то задел по этой технике, либо его нет.

Второе – производственная база. Затевать проектирование или создание новой техники, не имея производственной базы – это нонсенс. Поэтому надо рассмотреть. Здесь написано «Хотя бы один главный конструктор», — речь идет о том, что всегда должен быть мотор, который бы тащил в идеологию какой-то новой машины. Без этого мотора... То есть человек, который охватывает все аспекты от использования, от назначения, технической характеристики и так далее, то есть кто в голове держал бы всю машину и, соответственно, ее двигал. Это понятно.

И база комплектующих. То есть то, о чем мы до сих пор говорили. Есть эта база/нет — из чего строить эту машину. Потому что изобретать все время новое невозможно. Обязательно надо использовать то, что есть.

Что у нас на сегодняшний день? Как обстоят дела с рынком? Рынок у нас можно условно разделить, что есть рынок, на котором массовая техника производится. В данном случае — зерно, которое везде, на всех зонах, везде разрабатывается, везде техника есть, насыщен. Там, как правило, привлекательный рынок. Там трудоемкости меньше, меньше трудозатрат. Проще работать, цены стабильнее. Флуктуации есть, но тем не менее.

Естественно, государство всегда заинтересовано посмотреть что, как, потому что его надо поддерживать, надо стабилизировать, то есть участвовать. Другая часть рынка — это тот, который малонишевый. То есть картофель, например, относится не к массовому производству. Он не везде используется. Количество техники, которое требуется, ограничено. Это касается всего того, что там написано. То есть ниши сами по себе маленькие. Риски — природные, какие угодно — самые непредсказуемые. В этом году цена на картошку есть, в следующем — нет. Рынок схлопывается — все удалось, на следующий год рынок появляется. То есть это нормальная вещь. То есть цена на продукцию нестабильна. То есть сельхозтоваропроизводитель не в состоянии каким-то образом гарантировать, что он заработает. В этом году у него урожай, а зато нет цены, дохода нет. В следующем году картошки нет — цена взлетела, давай дальше.

И что еще? Что в этих рынках этих производителей очень много, и они самые разные. То есть крупных игроков, которые по сотням тысяч гектаров, или по десяткам тысяч гектаров высевают или высаживают, нет. Картофель самый большой, насколько я знаю — товарищи скажут — 2-3 тысячи гектаров: это самое крупное хозяйство. В основном это мелкие: это 100-200; там где техника, которую мы выпускаем, это где-то 150-200, до 500, как правило, покупают.

И, поскольку районирование огромное, желание, какую технику надо иметь, очень многообразно. Одному надо так, другому надо так. В зависимости от региона, в зависимости от объема, от назначения продукта и так далее. Очень много нужно всего. Это просто описание рынка.

По поводу денег. Здесь написано, что у нас существует видимость доступности денег. Вам говорят: «Поддержка. Берите деньги. Идите в банк», — все, пожалуйста, попробуйте. Все предлагают, все хвалят, дают. Говорю: «Мне надо новую технику купить. 15-20 миллионов», — неинтересно, никому это неинтересно, попробуйте взять.

То есть предложений серьезных нет. Все хотят иметь, как говорили, от миллиарда, условно говоря, и выше. Тогда в этом зеленая улица. Это по поводу денег.

По поводу рисков. Ты взял деньги, если взял, то дальше возникает ситуация. Ты их освоил/не освоил. Все деньги у нас сдают под условия: либо создание рабочих мест, либо создание определенной техники. Ты должен обеспечить выпуск продукции в таком увеличении, 2-3 коэффициента кредита, в течение короткого времени. Не выполнил — будь любезен, над тобой Дамоклов меч. Мало кто решается на такие вещи. Потому что все, что перед этим я говорил про риски, сказываются.

Получается еще, что у нас очень много содействующих организаций: банки, фонды, всевозможные гранты и так далее. Каждый день кто-то звонит и говорит: «Возьмите. Мы вам готовы предоставить. Давайте-давайте-давайте». Реального действия ни у кого нет. Поддержки здесь практически нет.

Время. По поводу времени. Всем нужно вчера. Техника нужна вчера. Завтра если только в Китае можно найти технику.

Если технику пытаться создать просто с нуля, имея другие условия, то 5-7 лет — это неубиенно. Причем техника будет не высшего уровня, не мирового уровня. Это будет средняя какая-то техника, на которой мы сможем что-то сделать и довести до какой-то. Это максимум. Это на твой ответ.

Дальше. Если есть задел, то есть если хоть что-то понимаем в технике, которая есть, то 3-4 года — это тоже минимум, который нужно затратить для того, чтобы получить технику. Это при том, что существует рынок комплектующих. То есть не надо искать за границей, надо что-то найти, подобрать и так далее. Это по поводу времени.

По поводу задела. Если хотим создать технику с нуля, то где взять научный задел? Нам говорят: «Создай льноуборочный комбайн». Или еще проще: «Создай комбайн для уборки топинамбура». Ну, нет его нигде. Его надо сделать. Скопировать? Было бы с чего.

Даже если технику копировать — берем на Западе, многие берут в Италии какие-то для отдельных образцов — скопировать можно, но результат получить не гарантированно. Все знаем, что если не понимая скопировать, то можно ничего не получить.

Раньше организация существовала такая ВИСХОМ, которая координировала, которой можно было использовать задел, у которых были научные знания и так далее. Но его сейчас нет. А преемника тоже нет. Никто не занимается. Вроде бы ВИМ, но в то же время ВИМ ничем подобным не занимается.

Можно обратиться к вузам. Потому что раньше вузы были специализированные. Рязань, допустим — картофельная техника. Южные вузы занимались зерном и так далее. А сейчас и этого нет. Потому что чем занимаются вузы? Когда к ним приходишь и говоришь: «Давайте создадим сажалку. Давайте создадим комбайн. Мы передадим задел, а мы с вами вместе создадим». Говорят: «Нет. У нас свои планы. У нас свои работы. Мы пишем статьи. Мы изобретения пишем. Мы все заняты. Мы участвуем в цитируемости. Вот это критерий для нас важный. А то, что сажалка не создана — извините, не до этого». Каждый занят в своем огороде.

Обобщающей информации нет. Требования к технике... Проектировать надо по какому-то техническому заданию. Технические задания никто выдать не может. Одни разговоры. Только разговоры заключаются в том, что нужна какая-то техника. Нужна техника для картошки, нужен самоходный картофелеуборочный комбайн, нужна какая-то техника для льна, нужна техника для виноградов, нужна-нужна-нужна техника. Когда начинаешь задавать вопросы: «А какая техника? Дайте хоть какие-то характеристики», — тишина.

Пример — топинамбур. 20 лет разговоров. Я 20 лет уже участвую в разговорах разных на всех уровнях о том, что нужна техника для выращивания топинамбура. Ничего нет.

По производственной базе. Можно было найти производственную базу, площадку, оборудование, основные кадры. Только пока ничего не создал, как это все содержать? Можно нанять людей — для этого нужно море денег. Видно, написано — я даже не буду читать. И только если говорить о том, что что-то создавать новое, можно иметь готовое предприятие. То есть уже без этого, в принципе, невозможно. Только на избыточных площадях, то есть когда ты зарабатываешь, когда у тебя идет процесс, ты можешь где-то поучаствовать, что-то сделать. Это по производственной базе.

Конструкторская служба. Все упирается в человека, который был бы мотором со сознанием, с кругозором, с опытом, то есть в главного конструктора. Проблема главных конструкторов — это глобальная проблема. Потому что людей, которые могут в голове держать машину, могут из разных отдельных кусков сложить чего-то, практически на сегодняшний день нет. Желających быть главными конструкторами по должности, занимать

должность много. Все приходят: «Я могу. Я — главный конструктор. Я тут. Пустышка. Ничего нету. Вузы не учат думать. Вузы выпускают людей, которые не способны изобретать.

А если говорить о подборе детей, об отчленении одаренных и так далее, и так далее, то начиная со средних классов, с 5-6 классов, крупные госкорпорации, крупные предприятия вычесывают все, выбирают людей, направляют — то есть переманивают так, что дальше просто ничего не остается.

Выход. Как создавать новую технику? Мой вид, что надо брать образцы, надо их копировать и набираться опыта, чтобы получился свой научный задел. Воспитывать специалистов самим. И оснащать производство для того, чтобы производить.

База комплектующих. То, чего всех касается. Нынешнее положение, когда сборочный завод должен стимулировать производство подшипников, редукторов, электроники, гидравлики, крепежа — это спорное решение. Это должна быть общенациональная программа. Нужны редуктора, нужна гидравлика, нужен крепеж, подшипники нужны. Это не дело завода, который выпускает технику, заниматься производством для себя.

Надо стимулировать освоение имеющихся производственных возможностей. Если у кого-то появился какой-то станок, который надо использовать, значит надо стимулировать это предприятие, чтобы использовали эти возможности до максимума. Никакой завод не купит станок, если его программ несколько десятков штук. Тот, у кого станок есть, тоже не хочет его использовать, потому что брать заказы на маленькие партии неинтересно. Кто-то этим должен заниматься.

Про сортамент стали, про сами стали я молчу, потому что этого уже касались, это уже другая политика, как стимулировать производство стали, металлургов и так далее.

Что делать? На межведомственном уровне создавать творческие объединения, назначать головные организации соисполнителей, определять бюджет и ответственность. Это не уровень одного министерства. Это межведомственные. Возлагать ответственность только на серийный завод нельзя. Это ответственность всех: тех, кто создает научный задел, тех кто воспитывает студентов, завода комплектующих и так далее. Кто-то должен формировать потребности в той или иной машине, кто-то — гарантировать сбыт, а кто-то должен заниматься производством продукции.

Тогда, может быть, что-то получится. Не у всех есть многие миллионы на развитие, а дело надо делать. И сделать это можно только сообща, когда все понимают задачу и все настроены на дело, а не на болтовню.

Спасибо за внимание.

Алексей Кулешов: Спасибо большое. Ответили на мой вопрос, сможем ли мы прорваться. Вы ответили на этот вопрос, что сможем. Первое.

Второе. Ваш научный подход достаточно интересный. И предыдущее выступление другого Сергея Семеновича — наверное, все его слышали на Московском финансовом форуме —

он тоже с научным подходом наконец сказал то, о чем многие думают: «Ребята, в конце концов мы хотим отдать свой рынок нашим партнерам азиатским?». И другой Сергей Семеновичами — я имею в виду Собянина — четко сказал, что есть опасность определенная. И еще что хотел бы отметить по результатам вашей речи.

Есть конкуренция идей. Анатолий Иванович предложил госкомитет, а вы предложили творческое объединение. А я думаю, Валентина Сергеевич нам скажет, куда все движемся: к комитету либо к творческому объединению.

Давайте вопросы попозже, если хватит времени.

Сергей Туболев: Во-первых, Цупрун об этом не скажет.

Во-вторых, противоречия здесь нет. Потому что как ни назови, но суть обобщающего межведомственного органа останется. Никуда от этого не деться. Потому что объединить слишком много участвующих во всех этих процессах создания техники, чтобы это можно было отдать кому-то одному на откуп. Вот в чем дело. И синергия нужна обязательно.

Алексей Кулешов: Спасибо, Сергей Семенович. У нас уже время идет к концу. Если будет время, то будет возможно задать вопросы.

У нас выступление еще до уже финального аккорда Валентина Сергеевича и, возможно, ответы на вопросы. Александр Александрович Шевцов, зам главного конструктора «Тутаевского моторного завода». Что производит завод, я думаю, все знают. Это комплектующие, которые состоят из других комплектующих.

Пожалуйста, Александр Александрович. Если можно, коротко.

Александр Шевцов: Уважаемые коллеги, во-первых, разрешите поблагодарить оргкомитет за предоставленную возможность. Я уже несколько лет посещаю это мероприятие и считаю его очень полезным и продуктивным для предприятия и для отрасли в целом. Но приступим к докладу.

Как уже сказали, я представляю «Тутаевский моторный завод». Небольшие пара слайдов о заводе. Завод существует уже 55 лет и выпускает двигатели мощностью от 300 до 650 лошадиных сил. Характерная особенность предприятия — это так называемое производство полного цикла, традиционная советская концепция, когда на одной площадке расположена вся цепочка от литейного производства до сборки и комплектации готовой продукции.

На сегодня на предприятии работает около полутора тысяч человек.

Следующий слайд о наших потребителях. В первую очередь, это производители сельхозтехники. Более 80% выпускаемых двигателей поставляется для комплектации сельхозтракторов «Кировец» и кормоуборочных комбайнов «Гомсельмаш». Но также есть определенные потребители в сфере электроэнергетики, судовые решения. И мы в

последнее время — чуть позже скажу — выходим на рынок строительной дорожной техники.

И теперь переходим к проблемам и решениям. Вот здесь, на графике, информация о реализации двигателей ТМЗ. Как видно, в последний период, с 2019 по 2022 год, предприятие, как и вся отрасль сельхозмашиностроителей, переживала бурный рост, который в текущем году сменился спадом. Главное событие для нас — макроэкономическое явление, которое мы видим в 2023 году — это сокращение инвестиций в обновление парка техники, которое, как нам кажется, вызвано низким уровнем цен на зерно и сокращением государственной поддержки, в первую очередь программа 1432. То есть мы наблюдаем сильный спад по нашему основному потребителю, «Петербургскому тракторному заводу», и в связи с этим падает общий объем производства.

И следующий слайд обобщает наше видение проблем каких-то возможностей и концептуальный подход к решениям. То есть среди проблем и рисков, которые мы видим на сегодня, на первом месте, естественно, сжатие рынка сельхозтехники в 2023 году и предполагаемая стагнация в следующие два года. Далее — это стремительное восстановление агрессивного импорта и обострение конкуренции на внутреннем рынке. Это касается и сельхозтехники в целом, и двигателей, и других комплектующих.

Также вызывает сильное беспокойство несоответствие требованиям по качеству по ряду компонентов, ценовое давление, дефицит персонала и так далее.

Но в то же время мы видим и позитивные моменты. Это внутри предприятия наличие современных действующих мощностей, налаженная межзаводская кооперация с поставщиками, высокий уровень локализации производства. У нас, по моему, более 90% комплектующих отечественного производства, буквально по пальцам можно пересчитать импорт в составе двигателя. И также возможность модернизации и продления жизненного цикла нашего двигателя основного продукта.

Из внешних факторов роста мы рассматриваем дефицит и не обеспеченность техникой всевозможной (сельскохозяйственной, строительно-дорожной), глобальный рост потребления продовольствия и рост производства на рынке строительно-дорожной техники. В сложившихся условиях предприятие реализует стратегию, направленную на обеспечение стабильности производства и создание новых рабочих мест, которое укрупненно разделяется на два направления: первое — это концентрация производства и второе — развитие продукта. В свою очередь, они делятся на такие пункты, как модернизация компонентной базы, обновление парка оборудования, улучшение технических характеристик самого основного продукта и выход в смежные сегменты рынка.

Следующий слайд посвящен разделу концентрации производства, то есть укреплению собственной компонентной базы. В последние несколько лет предприятие реализует

довольно сложный капиталоемкий проект по модернизации конструкции двигателя, внедрению новой чугунной головки цилиндра, которая позволит повысить качество двигателя, его надежность. Проект предполагает создание участков автоматизированного изготовления стержневой оснастки и финишной обработки отливок, а также механической обработки деталей. В этом году мы планируем уже начать серийное производство.

На фотографиях это новый участок, стержневой комплекс здесь показан.

Алексей Кулешов: Потихонечку переходите к предложениям, которые Валентин Цупрун будет комментировать.

Александр Шевцов: Переходим во второй раздел по развитию продукта. Это выход на рынок мощных комбайнов кормоуборочных. У нас реализуется сейчас проект с «Гомсельмашем». И выход на рынки строительной дорожной техники. Мы начали с 2022 года проекты с «ДСТ Уралом» (это новый бульдозер Д30), с «Пром Трактором» и с «Могилевским автозаводом».

Также отдельно, уже переходя к предложениям и решениям, хотелось бы обратить внимание на проблему персонала. Как я уже говорил. Сам лично я встречаюсь и участвую в совещаниях с нашими местными вузами. То есть здесь обобщены проблемы, которые мы видим в плане персонала. Они даже проблемы не сегодняшнего дня, а будущего. Это касается низкой мотивации молодежи на работу в промышленности, недостаточной материальной базы и так далее. И среди мер поддержки, которые и нам предлагают, и мы реализуем — это наполнение материальной базы учебных заведений, проведение экскурсий, формирование образа будущего для молодежи и привлечение вузов к созданию новой техники.

Вот фотографии иллюстрируют наше участие. Мы регулярно проводим экскурсии для школьников и студентов. За прошлый учебный год порядка 700 школьников и студентов посетили наше предприятие.

И уже как мы говорили о предложениях, здесь обобщены наши видение инструментов развития производства, компонентов. В первую очередь, первые два пункта — это обеспечение стабильности и эффективности производства экспорта продовольствия, оживления спроса. Но это более подробно в докладе было Константина Анатольевича. Мы присоединяемся к этим всем предложением «Росспецмаша».

Важный пункт, третий — защита внутреннего рынка от агрессивного импорта. Это касается и как самих двигателей, так и комплектующих. Мы видим, у нас у самих довольно часто бывают делегации с Китая, предлагают разные компоненты. Но мы осторожно подходим к такого рода изменениям. Но вынуждены иногда идти на применение импортных комплектующих.

В части снижения налога на прибыль, по аналогии с IT-отраслью, тоже было бы интересное предложение.

Важный момент, на мой взгляд — это упрощение всевозможных процедур, в частности процедур подтверждения производства на территории Российской Федерации, производства техники. Сейчас мы, где-то в октябре прошлого года, начали процедуру получения сертификата СТ1, и только в этом месяце мне обещает соответствующая служба, что этот сертификат будет получен. То есть здесь особо хочу отметить, что при получении сертификата требуется большое количество документов, по каждому компоненту, каждому материалу нужен какой-то подтверждающий документ, что он произведен в России. И здесь, как мне кажется, в наиболее уязвимом положении оказываются именно предприятия, у которых самый высокий уровень локализации. То есть чем больше у тебя компонентов произведено на территории России.

Алексей Кулешов: Самое главное не выплеснуть ребенка с водой. Потому что можно упростить процедуру до такого состояния, что и не отечественные комплектующие далеко получат подтверждение, что они отечественные.

Александр Шевцов: Тем не менее, у нас несколько сот позиции в составе двигателя. И мы несколько сот документов на каждый буквально кусочек металла вынуждены собирать.

Следующий пункт — это мораторий на ужесточение экологических требований к самоходной технике. То есть это тоже все повлечет за собой удорожание и ненужные затраты. Этого хотелось бы избежать в ближайшие 3, 5, 7 лет.

И последний пункт, но самый важный — это реализация государственной политики в сфере образования, нацеленной на формирование у молодежи образа будущего, связанного с машиностроением. И, мне кажется, уже на следующий форум было бы уместно пригласить сюда и представителей Министерства образования, чтобы они как-то отчитались или участвовали в нашем мероприятии.

Алексей Кулешов: Спасибо, Александр Александрович. Есть некоторые спорные с моей точки зрения моменты. Например мораторий на ужесточение экологических требований к самоходной либо другой технике. Это палка о двух концах. Весь мир идет наоборот через введение опережающих требований. С тем, чтобы защищать внутренний рынок. Но опять же это вопрос другой панельной дискуссии. Я не хотел бы уходить в полемику. Мое личное мнение, что должно наоборот постоянно быть ужесточение, как это делают страны Европейского союза, как это делает Япония. Вы никогда в жизни не просертифицируете рис, например, чтобы ввести.

Но вопрос дискуссионный. Я предлагаю не уходить в полемику. И спасибо вам большое за выступление. Нам добавили три минутки, а может и пять даже. Я уверен, что Валентина Сергеевича не попросят из этого кресла.

Валентин Цупрун, я записал много предложений, точнее, обеспокоенностей. Это нестабильность закупок, спроса; это необходимость защиты внутреннего рынка; с другой стороны, необходим мораторий на какие-то ужесточения требований. С другой стороны,

это упрощение получения сертификата российского производителя. Просят модернизировать механизмы поддержки через ФРП и другие механизмы.

Пожалуйста, Валентин Цупрун, как...

Валентин Цупрун: У нас режим ответа на вопросы, которые записали? Или можно в целом?

Алексей Кулешов: Я думаю, надо в целом. С учетом того, что коллеги сказали.

Валентин Цупрун: С учетом того, что коллеги сказали.

То, что говорят коллеги, я слышу каждый день по долгу службы. Мы с коллегами это тоже обсуждаем. Соответственно, это мероприятие — это некое формальное отображение всех этих дискуссий. Где-то зафиксировано на камеру. Надеюсь, никуда оно в плохие источники не попадет. Ну, да ладно. Буду аккуратен.

Тут два момента. Первый момент. Тут много говорилось про меры поддержки и в целом про экосистему государственной поддержки. Смысл создавать государственную поддержку и систему государственной поддержки? Для того, чтобы инициативным деятельным руководителям предприятий был весь инструментарий для того, чтобы развить производство свое. Создать и развить. Расширить.

Я считаю, что за последние 10 лет достаточно широкий инструментарий мер поддержки государственный Российской Федерацией был создан. И я, ставя себя на место директора какого-нибудь предприятия, со своим багажом знаний, понимаю, куда бы я обратился, организовывая производство или расширяя производство. Это и дешевые деньги фонда развития промышленности. Где вы сейчас найдете деньги под один 1% годовых? Это практически бесплатные деньги. А учитывая нынешнюю ключевую ставку ЦБ, это фактически возможность заработать даже в долгосрочной перспективе.

Тут можно долго расхваливать эти меры поддержки. Все их знают. И субсидирование скидок на технику, и так далее.

Такая экосистема, на мой взгляд, создана в Российской Федерации. Естественно, она нуждается в постоянной доработке с точки зрения обратной связи от потребителей этих мер поддержки и так далее. Но я на этом бы тоже не хотел останавливаться. Это первый момент.

Второй момент. Тут много говорилось про техническое регулирование, про защиту рынка перспективными, на мой взгляд, методами. Это как раз посредством сертификации и контроля (надзора). Слышал скепсис от некоторых производителей: «А зачем нам это надо? Что нам это даст?». Если вы оторветесь от своих производственных будней и почитаете историю всех промышленных гигантов всех стран — Германии, США, Японии и так далее — вы поймете, что на каком-то этапе раздавались деньги, на каком-то этапе закрывались рынки. Рынки закрывались, в первую очередь, техническим регулированием. Это известно всем. Не было бы ни Toyota, ни Nissan, не было бы ни Ford, — ничего бы этого не случилось, не произошло. Поэтому сейчас эти «товарищи» из недружественных стран нам

рассказывают про свободу рынка, либеральные все ценности и так далее. Но при этом сами пользовались ими, этими механизмами, причем пользовались ими извращенно зачастую, просто закрывая импорт в свои страны.

Соответственно, я не предлагаю делать это таким образом. Но предлагаю рассмотреть возможности технического регулирования, изучить вопрос и довериться специалистам, которые вам говорят: «Ребята, пользуйтесь: это очень интересно. И будьте инициативны».

Большая работа была проделана по электронным паспортам, по одобрениям типа транспортного средства тоже достаточно эффективная история. И то, что уже было сказано, проходит работа по одобрению типа самоходной машины. Это, на самом деле, открывает большой инструментарий контроля того, что происходит на российском рынке и с точки зрения как раз поддержки российских производителей в том числе. То есть это бесспорно.

Соответственно, подытоживая мое короткое выступление — думаю, что еще вопросы будут: на них я готов более детально отвечать — складывая, первое, экосистему государственной поддержки и второе, работая над техническим регулированием и контролем (надзором), мы можем создать все условия для того, чтобы у нас процветало производство. И остается только третий фактор, который, к сожалению, от нас сейчас не зависит — фактор инициативных директоров, руководителей, генеральных конструкторов, которые как раз могут на себе локомотивом потащить эти истории успеха, которые мы видели в других странах, показать их у нас в стране. Это как раз уже за вами, дорогие друзья.

Алексей Кулешов: Спасибо, Валентин. Как я понял, вы готовы к ответу на вопросы, которые могут поступить из зала.

Валентин Цупрун: Это неизбежно.

Алексей Кулешов: Да, это неизбежно. Но могу сказать следующее. Я действительно много лет посвятил лично техническому регулированию. И могу тоже подтвердить, что это действительно тот механизм, который пугает иногда, но в итоге он неизбежен и к нему надо прийти. Реально это защита наших производителей.

Я могу привести пример. Единственное их все, японский рис — в 2013 году мне это коллеги рассказывали — единственное, где можно получить сертификат, по каким-то требованиям - это какая-то лаборатория на Окинаве с очередью ожидания год или еще сколько-то. Они свое народное достояние защищают. И так во всем.

Те же самые Евро-6, Евро-7, требования по экологии.

Если мы не научимся приспособливаться, если мы научимся сами себе писать стандарты опережающие развитие, вкладывая деньги, если мы не научимся их соблюдать, эти стандарты, если мы не научимся верить государству, как органу госконтроля (надзора), как помощнику, тогда, соответственно, мы просто будем раскрываться перед нашими в том числе азиатскими партнерами.

Поэтому я здесь тоже вас, Валентин Сергеевич, поддерживаю. Я просто уверен, что это нужно и неизбежно.

Деньги, к сожалению, имеют свойство либо заканчиваться, либо растворяться, когда идет речь про неэффективное использование. Поэтому я предложил бы вам — и здесь коллега был с «Росстандарта», с Евразийской коммерческой комиссии — более активно проводить консультации с бизнесом и рассказывать, в чем суть и смысл этих мер технического регулирования. Тогда, я думаю, не будет антагонизма, а будет полный консенсус.

Пожалуйста, коллеги, кто хочет задать вопрос Валентину Сергеевичу, либо кому-либо еще?

Алексей Кулешов: Кто ниже, тот не пройдет. У нас же ситуация, мягко скажем, слегка обратная. То есть мы не можем внедрить stage 12, условно говоря, чтобы не пустить сюда stage 6, потому что у нас еще stage 2 не до конца освоен. Это первая проблема. Вторая проблема — я приведу просто простой пример из нашего города Череповца.

Большие компании транснациональные — кто-то может догадаться — сказали, что... Понятно, что надо включаться в «зеленую» повестку. Поэтому больше ни одна машина с двигателем ниже, чем stage 5 не сможет заехать на территорию этих национальных компаний.

Дальше возникает вопрос. Отечественная машина сможет заехать на работу в эту компанию или нет? И кто ввел для нас на территории этих предприятий техническое регулирование?

Я к чему этот задал вопрос? Хотелось бы поэкспериментировать просто в своей голове. А где то место, где мы можем, отставая в технологиях — потому что — где мы можем прижать более развитых конкурентов (а сегодня более развиты конкуренты и с Запада, и с Востока) так, чтобы они не смогли подтвердить то качество, которое достигнуто у нас.

Вопрос, может, риторический, но тем не менее мы просто целый день сегодня ссылаемся на это регулирование. Хотелось бы для себя тоже понять.

Валентин Цупрун: Владимир Николаевич, у вас два вопроса связаны. Они об одном, на самом деле.

Первый исторический пример. Сначала создать что-то крутое, а потом все это зарегулировать, чтобы все остальное, что хуже, не проходило. Это не совсем так, потому что мы все знаем пример, что сначала те же японские корпорации работали на оборонку в 1930-е и 1940-е гг, производя непонятно что, но оно кое-как ездит и кое-как стреляет. Но при этом ничего иностранного не закупалось.

Там были разного плана ограничения и в том числе техническое регулирование, очень примитивное, но оно было тогда. Таким, каким его понимали в то время. Это был инструмент. И я предлагаю просто более гибко этим инструментом пользоваться сейчас, исходя из наших реалий, которые у нас есть сейчас. Тут вопрос не создания таких требований, которым даже российская техника не сможет соответствовать. Создание таких

требований, которым российская техника соответствует, но при этом которым не вся импортная техника, более дешевая, типа китайской техники, будет соответствовать.

При всех пиететах в сторону китайской промышленности, что там килограммами производятся подшипники, килограмм которых стоит дешевле, чем сталь для российских подшипников — я уверен, что если нормально протестировать этот подшипник на предмет его соответствия каким-то адекватным потребительским свойствам, можно найти кучу замечаний. Чудес не бывает.

Поэтому вы предлагаете обсуждать какие-то детали. В рамках таких дискуссий, как сейчас, детали сложно обсуждать. Нужно конкретно садиться, конкретные примеры рассматривать. В вашей отрасли, в спецмаше можно сесть, посмотреть, подумать, каким образом техническое регулирование настроить.

Владимир Боглаев: А можно этот момент..

Валентин Цупрун: Владимир Николаевич, с другой стороны зайдите — мне просто сложно нащупать идею, которую вы...

Владимир Боглаев: Предприятие с госучастием — условно, «Роснефть» — не может допустить на свою территорию транспорт, который произведен не на территории Российской Федерации. Можете покупать, можете вводить китайское, американское, какое угодно, но на территорию предприятия...

Валентин Цупрун: Вы хотите, чтобы я сейчас проголосовал, нравится мне это или нет?

Владимир Боглаев: Нет, просто дело в том, что нам в Череповце сделали обратную ситуацию.

Валентин Цупрун: Запретили, ниже stage 5 чтобы на территорию заезжать?

Владимир Боглаев: Ради бога, вы можете производить отечественную продукцию, но вы въехать не можете.

Валентин Цупрун: Я думаю, что вы очень много людей с Северосталя знаете — вы можете спросить, почему такое решение принято.

Владимир Боглаев: Я могу сказать. Знаете, в чем на самом деле проблема? Что мы вот это все называем евро-5, стейдж-3, хоть стейдж-19 на самом деле. Мы начнем защищать свой рынок тогда, когда это мы назовем... Кстати, в 18-ом регламенте называется «экологический класс», никаких «евро» нет. «Евро» — это только банкноты. Когда мы назовем это «уровень-5», «уровень-6», никаких «стейджей», тогда мы начнем свое техническое регулирование делать.

Максим Александрович сказал, что начали правила ООН ссылок в техрегламентах делать. А, может, пора делать ссылки на ГОСТы, а не на правила ООН? И ГОСТы не простые, а которые в какой-то части копируют правила ООН и опережают их. Тогда мы,

соответственно, когда перейдем от «стейджей» к «уровням», тогда решится ваша как раз проблема.

Валентин Цупрун: Но эта проблема не наша, это общая.

Владимир Боглаев: Я вас призываю активнее участвовать в технических комитетах по стандартизации для этих вопросов.

Уже у нас потихонечку народ расходится, уже устал. Мы, я думаю, сегодня очень хорошо подискутировали, пополемизировали. И уверен, что нашли ту, так сказать, дорожку к консенсусу в стандартизации.

И уверен, Валентин Сергеевич, и вам было полезно услышать от предприятий, хоть вы их каждый день слушаете и уверен, слышите. Я знаю вас. И уверен, предприятиям тоже было очень полезно услышать комментарии от представителей органов власти и Минпромторга, отраслевого ведомства, и Профстандарт, и Евразийская комиссия (01:47:44). И уверен — я отвечаю на вопрос, как поменять подходы к производству компонентов и техники, которых нет в России — ... Мне кажется, мы ответили, что это должны быть и финансовые меры, и защитные с точки зрения тарифного регулирования, не тарифные меры, такие как техническое регулирование.

А отвечая на мой же вопрос, более узкий, «Сможем ли мы перестроиться и прорваться к новым уровням»? Конечно, сможем. И у нас будет новый уровень 5, 6, 10, никакие «стейджи». Не нужны нам эти «стейджи», действительно, нам нужны свои «уровни».

Всех хотелось бы поблагодарить за эту полемику-дискуссию. Я уверен, что она была конструктивная, полезная. И в следующем году мы уже перейдем к другим механизмам, к обсуждению других механизмов и других систем поддержки реального сектора.

Спасибо всем большое.