

Евгений Ильичев: Начиная наше мероприятие, я бы хотел предоставить слово представителю Минпромторга России, начальнику отдела сельскохозяйственного машиностроения профильного департамента Орсику Илье Леонидовичу. Его нет? Илья Леонидович, мы вас ждем с нетерпением.

Илья Орсик: Добрый день, уважаемые коллеги, прошу прощения за небольшое опоздание. Рад всех приветствовать на такой важной и действительно, я уверен, полезной сессии. Потому что все мы сталкиваемся с вопросами получения и подтверждения по 719-му постановлению, все мы взаимодействуем с Торгово-промышленной палатой, как на региональном, так и на федеральном уровне.

Хотелось бы поприветствовать всех еще раз от имени Минпромторга России, от имени Департамента сельхозмашиностроения, и сказать, что та работа, которая ведется нами совместно с отраслевым сообществом, совместно с нашим ФГУП НАМИ, в том числе и с Торгово-промышленной палатой по переводу подтверждения технологических операций на балльную систему оценки, нами ведется уже несколько лет, сейчас мы уже имеем определенные подвижки в плане перевода тракторов на балльную систему оценки, перевода прицепов, погрузчиков, производства подшипников, всё это у нас уже оценивается в балльной системе.

На высокой степени готовности у нас проекты по строительно-дорожной технике. Обсуждается с отраслью и тоже уже почти готовы к выпуску проекты по зерно- и кормоуборочным комбайнам. Также у нас готовы двигатели внутреннего сгорания для спецтехники, до конца года мы планируем выпустить проекты, в том числе и по навесной, прицепной технике для сельского хозяйства.

Благодаря такой работе, которая проводится совместно с вами по переводу 719-го постановления на балльную систему, мы тем самым хотим стимулировать развитие производства компонентной базы на территории Российской Федерации (РФ). Благодаря в том числе Фонду развития промышленности, тем программам, которые там уже сейчас существуют и будут до конца года запущены по стимулированию производства компонентов, я уверен, что та работа, которая нами сегодня проводится в рамках 719-го, будет не зря.

Поэтому буду рад в том числе ответить на какие-то вопросы, которые наверняка накопились, и всем желаю хорошей работы. Спасибо.

Евгений Ильичев: У нас есть вопросы? Я так понимаю, пока нет. Поэтому я предлагаю начать по нашей повестке. Слово предоставляется Шипову Максиму Владимировичу, начальнику управления перспективных технологий НАМИ. Не буду скрывать, наверное, все согласны, самому авторитетному учреждению в области специального машиностроения.

Максим Шипов: Добрый день, уважаемые коллеги, участники Форума, рад всех приветствовать. Как уже сказали, я представляю Центр сельскохозяйственного машиностроения ФГУП НАМИ, мы являемся не только отраслевым экспертным центром,

но в том числе и по госконтрактам с Минпромторгом России, оказываем им услуги в части уже озвученных – разработка проектов по изменению требований.

В своей презентации я бы коротко остановился на основных моментах. Все знают и понимают, что главной проблемой, которая стоит перед заявителем, является срок получения акта и, как следствие, заключения. Для всех большой вопрос – это срок, длительность, сколько это занимает времени.

(00:05:01)

С нашей точки зрения, как отраслевого центра, мы бы выделили два основных направления проблемы. Первый – это резко возросший объем заявок и экспертиз, причем по всей стране, во всех торгово-промышленных палатах, во всех департаментах Министерства промышленности и торговли, где используется 719-е постановление.

Второе направление, одно из ключевых, почему длительные сроки – это целый комплекс проблем, который на этапе экспертизы. На первом слайде наглядно видно динамику того, как растет количество заключений, выданных департаментом сельскохозяйственного, пищевого, дорожностроительного машиностроения по годам.

Видно, что за последние два года – с 2018 по 2020 – рост 235%. С чем это связано? Понятно, что само по себе заключение по 719-му постановлению – это некий ключ к госзакупкам, государственным мерам поддержки. Если проанализировать то, насколько часто к мерам привязывается 719-е постановление, то есть от того, есть у тебя заключение по 719-му или нет, участвуешь ты в госпрограмме или нет, с каждым годом количество программ таких увеличивается, привязка к 719-му этих программ увеличивается.

Но даже этот слайд не отражает полноту всей картины с точки зрения, насколько проблема роста сложна, потому что здесь указано только количество выданных заключений. Но, если более глубоко проанализировать количество не заключений, а моделей, модификаций, если проанализировать, насколько выросли акты ТПП, если в 2016, 2017, 2018 годах было меньше техники, меньше требований, более маленькие, даже с точки зрения количества страниц, то сейчас это всё растет.

Это, на наш взгляд, одна из проблем, почему увеличиваются сроки – такой взрывной рост и система просто не успевает справляться, перенастраиваться с точки зрения и количество людей, как в ТПП, так и на предприятиях, и с точки зрения постоянного пересмотра, ужесточения требований. Взрывной рост системы, что связано с 719-м, в том числе приводит, на наш взгляд, к такой причине, как увеличение сроков и прохождения экспертизы, и выдачи заключений.

Кстати, этот график косвенно говорит о том, как отрасль развивается, то есть, насколько больше стало и предприятий, которые получают 719-й, насколько больше у них стало моделей, модификаций, в том числе это очень наглядно характеризует и то, что отрасль в целом очень динамично развивается.

С точки зрения второго направления – это о системных каких-то проблемах и вопросах, которые есть. У нас в процессе три участника – заявитель, Торгово-промышленная палата, Минпромторг. Заявитель выдает, ТПП выдает акт, Минпромторг выдает заключение. Какие основные проблемы системные или наиболее часто встречающиеся мы видим со стороны, как отраслевой центр?

Недостаточный уровень квалификации сотрудников, формирующих заявку. Сегодня, как показывает и показала до этого практика, зачастую на предприятиях сотрудник, отвечающий за подготовку пакета документов, за взаимодействие с ТПП – это юрист, экономист, специалист по сертификации и так далее, то есть человек, не обладающий достаточным объемом широты и глубины знаний для этой работы.

Второе. Сейчас уже реже, но до этого часто встречались ошибки с кодами ОКПД-2, каким образом производители идентифицируют свою продукцию с точки зрения кода ОКПД-2. Повторюсь, сейчас меньше, но до недавнего времени было большое количество ошибок уже даже на этой стадии.

(00:09:54)

Следующее. Некорректное отнесение требований постановления 719 к конструкции промышленной продукции, по которой идет заявление. Ситуация следующая часто возникает, заявитель пытается трактовать требования постановления 719 по отношению к своей продукции так, как ему удобнее, выгоднее, понятнее. Но в том числе, конечно, это и сама непрозрачность тех требований, которые на сегодняшний день существуют в постановлении 719.

Следующее. Неполный комплект технологической документации. На большом количестве малых предприятий существует проблема с технологической документацией, зачастую она не оформляется в необходимом объеме, оформляется в лучшем случае конструкторская документация, а постановление 719 требует подтверждать выполнение операций в том числе и наличием технологической документации. Но эта проблема тоже постепенно решается на предприятиях по мере развития самих предприятий.

Следующая проблема на этапе заявителя – это сложность взаимодействия с поставщиками компонентов. По ней чуть позже остановлюсь.

На уровне торгово-промышленных палат две основные проблемы – недостаточность уровня знаний экспертов в части конструкции технологии – но тут надо сказать о том, что эксперт ТПП должен работать абсолютно во всех отраслях, по которым есть 719-е – химия, металлургия, станки, сельхозмашиностроение. Понятно, что эксперт высоким уровнем знаний во всех отраслях физически не может обладать.

Непрозрачность требований постановления 719 в части трактовок и аналогичная проблема возникает на уровне Минпромторга. Эта проблема сквозная от заявителя к Министерству промышленности и торговли, то есть несовершенство постановления 719, возможность

трактовать его по-разному – это сквозная проблема и на каждом этапе она может привести к невыдаче акта или заключения, к возврату документов на доработку.

На наш взгляд, конечно, это не все проблемы, есть еще большой достаточно комплекс проблем, но эти, которые мы перечислили, на наш взгляд, наиболее основные и в первую очередь их нужно решать при развитии всей системы, касательно 719-го постановления.

На что стоит, на наш взгляд, сделать акцент? На следующие вещи. Первое – это безусловно обучать, повышать квалификацию, как экспертов ТПП, так и сотрудников заявителей. То есть внутри ТПП есть, но ее нужно развивать, систему повышения квалификации экспертов. Как я уже сказал, эксперт не может быть равносильным экспертом во всех областях – в металлургии, в химической промышленности, в сельхозмашиностроении и других. Поэтому экспертов в торгово-промышленных палатах нужно регулярно, систематически обучать, повышать их квалификацию, может быть, даже аттестовать внутри ТПП.

То же, обучать и проводить семинары для сотрудников заявителя на системной постоянной основе. Сейчас очень хорошо развиты видеоконференции, пожалуйста, это можно проводить хоть на всю страну.

Предприятию самому очень тщательно и внимательно нужно подходить к выбору сотрудников, их квалификации, кто занимается у них постановлением 719. Я могу приводить очень много конкретных примеров банальных, нелепых ошибок от заявителей, при том, что сотрудник всегда говорит от руководства: «Мы делаем всё правильно и хорошо, это там, где-то далеко в Москве негодяи нам ставят палки в колеса».

Но это, казалось бы, очевидная вещь, но на практике готовят документы, взаимодействуют с ТПП зачастую сотрудники, не очень подготовленные к этой работе. Я уже говорил, это либо юристы, либо экономисты, либо бывшие чиновники, которых берут на предприятие для этой работы, думая, что эти вопросы будут решаться быстрее.

Но практика показывает, чем более компетентный и профессиональный, который обладает знаниями в конструкторской, технологической, в том числе и нормативной документации, чем более он обучен, тем отсюда и выше качество подготовки документов, ниже сроки получения актов экспертизы.

Следующее направление – это безусловно перевод всех требований, сама по себе балльная система оценки – это не панацея, самое главное – это пересмотреть требования, сделать их более однозначно понимаемыми, прозрачными.

(00:15:04)

Сейчас это делается через систему балльной оценки. Как уже сказал представитель Минпромторга, эта работа активно ведется, в том числе с нашей помощью, вся основная продукция сельхозмашиностроения уже проанализирована, проекты подготовлены, их необходимо только обсудить и ввести в действие. Такой пересмотр, актуализация

требований даст в том числе однозначность пониманий и снизит в том числе все эти разночтения в трактовках.

Следующее направление – это методические рекомендации, над которыми мы тоже работаем. Я тут подробно останавливаться не буду, коллеги мои еще по данному вопросу выставят.

Что касается взаимодействия с поставщиками компонентов, я очень быстро пробежусь по основным проблемам, которые мы видим. Первые две проблемы те же – это уровень квалификации сотрудников на предприятии производителя компонентов, отсутствие или неполнота технологической документации.

Огромная проблема – это большое количество номенклатурных позиций, например, гидроцилиндры, гидромоторы, гидронасосы, там тысячи наименований продукции, и как одновременно получать СТ-1 на тысячу наименований продукции пока не до конца понятно.

Отсутствие мотивации поставщиков компонентов в получении сертификатов СТ-1. Иногда есть такие факты, когда продукция и не соответствует СТ-1, поэтому они его и не получают. Что делать с этим комплексом проблем?

Те же вопросы касаются обучения, квалификации сотрудников, несколько изменить подход к каталогу продукции, который есть в ИСП, то есть для таких компонентов изменить немного подход с точки зрения того, как вносить эту продукцию в каталог, минимизировать требования. Например, если мы говорим про гидронасосы, указывать тип и рабочий объем, все остальные исполнения, модификации по техническим условиям допускать, как один из вариантов. Но эта проблема стоит для производителя компонентов, ее нужно решать.

Увеличение спроса на российские компоненты по мере развития самого 719-го постановления, чем больше производителей техники будет обращаться к производителям компонентов, тем больше у него появится желания и мотивации получить этот сертификат, потому что он начнет быть актуален, он увидит, что большая часть продукции у него поставляется российским предприятием, которое с него просит этот сертификат.

Последнее – это меры государственной поддержки. Будут меры государственной поддержки для производителей компонентов – будет у них желание и спрос быть российскими производителями для того, чтобы в них участвовать.

Я постарался коротко рассказать взгляд нашего центра, если будут вопросы в процессе дискуссии, я готов буду ответить.

Евгений Ильичев: Коллеги, можно погромче. Задайте вопрос.

Женщина: Мне всё-таки хотелось бы узнать, за какой период проходит документация от заявителя к Министерству по этапам? Это дни, минуты или года? В какой форме, аналоговая, электронная, телекоммуникационная? Я была бы очень благодарна, если бы вы ответили.

Евгений Ильичев: Давайте, я отметил вопрос, он немного в тему этого выступления не вписывается, поэтому мы чуть-чуть попозже к этому вопросу вернемся, я его запишу.

Максим Шипов: Наше видение – в первую очередь, конечно, нужно начинать с обучения экспертов торгово-промышленных палат региональных. Такие программы обучения могут подготовить отраслевые специалисты в виде ведущих вузов, будь то МАДИ, НАМИ, Баумана и так далее.

Эти программы в первую очередь нужно разрабатывать для экспертов ТПП совместно с ТПП. Разработав эти программы, дальше можно транслировать их на сотрудников заявителей. Но это наше мнение, наше видение, как это будет складываться на практике, я думаю, это вопрос дискуссионный.

(00:20:01)

Мы не сможем его решить прямо здесь и сейчас, но тем не менее, мне кажется, как любому руководителю, нужно вооружить своего сотрудника, будь то инструментом на производстве, будь то знаниями, здесь то же – нужно вооружать экспертов ТПП знаниями и сотрудников компании заявителя. Без этого, к сожалению, очень часто всё это буксует. Обучение по идее нужно было начинать еще года три назад.

Я сказал в начале, что у нас дикая проблема роста. Когда заключения было 100 в год, сотрудники и ТПП региональных, и ТПП России, и Минпромторга могли уделять больше времени друг другу, общаться больше. Сейчас при таком объеме заявок и заключений количество людей в системе не поменялось.

Мужчина: Еще один вопрос, Минсельхоз Чувашской Республики, эксперт. Получается, система одного окна у вас не работает при прохождении сертификации? На базе вашего центра хотя бы.

Евгений Ильичев: Центр в самой процедуре не участвует, коллеги.

Мужчина: Хорошо. ТПП, есть там система? Нет. Второй вопрос. Это правовая проблема всё-таки или проблема административного барьера, который существует между ведомствами какими-то, это правовой пробел? Это вопрос на потом.

Евгений Ильичев: Коллеги, пробел правовой в чём? У нас есть проблемы несовершенства самой процедуры, докладчик сейчас это отметил. Пробел правовой, например, я не вижу никакого пробела правового, как такового. Есть постановление 719, в нём установлены требования, а то, что и заявители, и эксперты ТПП могут подходить к этим требованиям по-разному – это не проблема правовая, это проблема подхода, которая активно сейчас решается Центром при разработке новых требований, в том числе Минпромторге, который сейчас активно обсуждает с отраслевым сообществом.

Все производители имеют возможность участвовать в этом обсуждении, дать свои замечания, предложения. Вопросы трактовки будут еще освещены в следующих докладах,

когда мы будем обсуждать те методические рекомендации, которые сейчас разрабатываются.

Максим Шипов: Давайте еще раз резюмирую. Вся система, которая есть вокруг 719-го постановления, выстраивается, она развивается гораздо быстрее, чем мы на нее все вместе взятые успеваем реагировать. Отрасль развивается гораздо быстрее. Разработать новые требования, внедрить их, разработать методические рекомендации, всё то, о чём мы говорим – это всё делается, но не успевает за тем, насколько бурно растёт сама отрасль, насколько развиваются меры господдержки и привязка их к постановлению 719.

Владимир Николаевич: Процесс самообразования или нашего образования мы прошли, у нас с точки зрения следующих проблем, которые возникнут у тех неизбежно, – у нас они уже возникли – кто сейчас задаёт вопросы на само первом этапе, что делать, мы не совсем понимаем. Мы всё понимаем, но проблема тем не менее есть.

То, что проблема роста, я согласен, и усложнения, мы тоже с этим столкнулись. Мы прекрасно понимаем, мы же каждый год проходим акты и мы видим, что с каждым годом по одному и тому же продукту к одному и тому же узлу требования становятся немного более конкретными и требуют расшифровки, мы каждый раз к этому приспосабливаемся.

Мы готовы дальше это делать, но есть моменты, которые мы забываем или делаем вид, что их не существует, но мы в них рано или поздно упрёмся. Максим Владимирович на последнем месте показал проблемы работы с поставщиками комплектующих. Для тех, кто прошел процесс обучения, это проблема номер один.

На мой взгляд, учитывая, что там тысяча позиций и это ложится на те же ТПП, которые занимаются всем остальным, одним из решений – я понимаю, что тракторная техника, спецтехника, там идет ежегодное усложнение по баллам, тут требуется ежегодное отслеживание.

(00:25:11)

Но производители шин в Алтае, Ногинский завод опытной аппаратуры или Оренбургский «Радиатор», они втроем, даже если получают акты, у них будет разбежка в три месяца.

Как поступают сегодня – мы с этим столкнулись – поставщики компонентов? У них, пока старый акт не кончился, они за новым в ТПП не пойдут, им это не надо. Слава богу, что я их и так уговорил этот акт делать, им до меня этого не надо, уговорил – они будут делать, но, пока старый не кончился, они не будут.

У нас возникает ситуация, что у одного компонентщика еще не начался, у другого закончился. Можно ли увеличить хотя бы до трех лет срок действия по компонентам? Потому что в данной ситуации у них нет требования к ежегодному увеличению локализации по своему продукту.

Второй момент. В свое время, и это правильно было сделано, решением совместным были прорежены ТПП, которые некорректно выдавали акты экспертизы по своим регионам, и те,

кто остался, это люди, которые получили свои предупреждения и работают в рамках определенных требований.

На мой взгляд, учитывая, что сейчас резко увеличилась нагрузка на ТПП, может быть, есть всё-таки смысл части из областных ТПП под последнее предупреждение вернуть право работать, потому что это бы немного бы расширило количество рук. Всё равно количество экспертов увеличится, количество возможностей позвонить, даже ближе доехать.

Если можно, я тогда третий момент задам. Есть узкие вопросы, которые мы даже озвучиваем письменно на ТПП или даже на Минпромторг. Я некоторые из них до сих пор за год ответа не получил. В частности, есть документ, мы получили от Минского моторного завода о том, они говорят, что согласно такому соглашению.

Максим Шипов: Владимир Николаевич, прекратите, пожалуйста. Вы каждый круглый стол за последний год превращаете в шоу. Давайте успокоимся. На ваш первый вопрос коллега с докладом выступает, запланирован. На ваш последний вопрос вам отвечали пять раз.

Евгений Ильичев: Я предлагаю, всё-таки вопрос о сроке компонентов у нас будет в дальнейшем рассмотрен, поэтому пока этот вопрос оставим без комментариев. С точки зрения расширения количества торгово-промышленных палат, которые работают по 719-му постановлению, мы планомерно потихоньку в этом направлении двигаемся.

У нас после сокращения уполномоченных Торгово-промышленных палат, их было 40, на сегодняшний день их 44, то есть увеличение идет. Но это не значит, что мы сейчас возьмем и по мгновению палочки сможем какую-то палату включить. У меня с одной из торгово-промышленных палат несколько месяцев назад была встреча такая, где ко мне приезжал руководитель торгово-промышленной палаты и эксперты, которые претендовали на то, что они будут работать.

Мы совместно решили, что пока они к этому не готовы. Но тем не менее процесс и будет продолжаться, по мере готовности самих палат количество уполномоченных торгово-промышленных палат, которые работают по постановлению 719, будет увеличиваться.

В связи с тем, что у нас всё-таки есть некий регламент, я предлагаю слово следующему выступающему. Горбанев Андрей Станиславович, заместитель директора по экономике «Ростсельмаш». Прошу вас.

Андрей Горбанев: Евгений Александрович, уважаемые коллеги, участники Форума, добрый день. Я действительно на Форуме представляю комбайновый завод «Ростсельмаш», как крупнейший производитель сельскохозяйственной техники, и попытаюсь озвучить именно те проблемы, с которыми мы на практике сталкиваемся при реализации постановления 719 в части получения заключений министерства. Тут даже больше не заключения министерства, а именно согласование актов экспертизы торгово-промышленной палаты.

Как я уже сказал, с 2016 года мы осуществляем подтверждение производства нашей продукции в рамках постановления 719. В данном случае хотел бы обратить внимание на два аспекта.

(00:30:01)

Первый аспект касается непосредственно той продукции, на которую пока не введена балльная система – это, в частности, комбайны. Второй аспект – это проблема, связанная с получением соответствующего заключения путем согласования актов экспертизы ТПП в части подтверждения по балльной системе именно комбайнов.

Хотел бы обратить внимание именно на то, что сейчас, если рассматривать саму процедуру согласования и получения актов экспертизы, то она четко регламентирована у нас приказом торгово-промышленной палаты, именно действия региональной ТПП от момента подачи производителем соответствующих заявлений на получение актов экспертизы до момента действия соответствующих работников региональных ТПП – это проведение экспертизы документов, которые мы направляем, выездных проверок.

Как итог всех этих действий – это непосредственно изготовление акта экспертизы. Он в данном случае действительно определен приказом, четко регламентирован и, исходя из собственной практики, могу сказать, что этот срок занимает примерно от одного до полутора месяцев.

В данном случае возникает у нас другая проблема, а именно в согласовании данного акта экспертизы центральным аппаратом торгово-промышленной палаты. Данная процедура сейчас проходит в системе ГИСП, как это на практике выглядит, хочу по первому аспекту привести пример.

Комбайновым заводом 07.07 была подана соответствующая заявка в региональный ТПП на получение акта экспертизы, 13 августа 2021 года по итогам всех мероприятий, проверок данный акт экспертизы был размещен в системе ГИСП. В данном случае полтора месяца фактически данный акт экспертизы, как таковой, обратной связи не было со стороны центрального аппарата торгово-промышленной палаты, только 1 октября получили обратную связь, спустя достаточно длительный промежуток времени.

В виду того, что у нас на данный момент срок действия заключения министерства составляет один год, то в виду всех указанных выше обстоятельств мы вынуждены обращаться и начинать инициировать процедуру получения нового заключения где-то за три, а то и за четыре месяца до окончания срока действующего.

Таким образом, исходя из того, что мы на данный момент имеем, у нас нет конкретного понимания, как нам дальше действовать и этой конкретной процедуры согласования. Потому что, как я уже пояснил, с самого начала, от момента подачи заявления в торгово-промышленную палату региональную где-то примерно месяц-полтора осуществляется проверка.

Что касается согласования данного акта экспертизы центральным аппаратом, то здесь срок может варьироваться достаточно серьезно, то есть он может занимать от нескольких дней до чуть ли не полутора, как мы видим из конкретного примера, месяцев. Поэтому здесь как раз у нас это понимание отсутствует, когда нам конкретно начинать, как нам действовать в этой ситуации.

Выход из сложившейся ситуации, наверное, мы видим в регламентации как раз четких сроков согласования акта экспертизы именно через систему ГИСП, и в случае наличия нескольких этапов согласования центральным аппаратом торгово-промышленной палаты надо создавать, на наш взгляд, прозрачность процедуры согласования для того, чтобы каждый заявитель мог отслеживать статус своего заявления непосредственно в самом ГИСП, то есть видеть, на каком этапе находится в системе данный акт экспертизы и конкретные сроки, конкретные действия данных сотрудников по согласованию для того, чтобы сам производитель имел понимание, когда ему обращаться в соответствующее региональное ТПП за получением нового акта экспертиза а, как следствие, заключения.

Второй пример касается непосредственно тех поправок, которые были – я говорю только в данном случае по тракторам – внесены в постановление 719 в части введения балльной системы.

(00:35:00)

Нас это касается в части тракторов. В данном случае, в чём возникает у нас проблема в этой ситуации. Тоже приведу пример из жизни в этом году, который у нас произошел.

Мы обратились заблаговременно, у нас в апреле текущего года истекал срок действия заключения на наши тракторы. В данном случае мы постарались заблаговременно обращаться к нашим контрагентам, потому что часть контрагентов нам предоставляет соответствующее подтверждение путем получения сертификатов СТ-1 на соответствующие компоненты.

Еще в декабре мы стали обзванивать наших контрагентов, с ними работать, чтобы это более оперативно происходило. Возникла ситуация такая, что Оренбургский «Радиатор», наш основной поставщик соответствующих комплектующих для тракторов обратился в свое ТПП также заблаговременно.

Однако до марта 2021 года соответствующий сертификат не получил. Как следствие, в виду того, что мы со своей стороны вроде все меры соблюдали, контрагент соблюдал все меры, был сорван срок получения своевременного заключения Минпромторга, потому что мы не получили и не согласовали в указанный период времени наш акт экспертизы.

Поэтому здесь как раз тоже возникает проблемная ситуация при взаимодействии с контрагентами, о котором в том числе упомянул Максим Владимирович. Как мы видим возможный выход из этой ситуации, в виду того, что опять же часть компонентов у нас согласовывается ТПП региональными другими, чем те, которые предоставляют и готовят акты экспертизы, возможно, предоставлять возможность основным поставщикам получать

соответствующие сертификаты непосредственно в той торгово-промышленной палате региональной, где как раз основной документ получаем.

Потому что эксперты одни, они могли бы как раз в том числе видеть и понимать данные сроки. Спасибо большое, у меня всё.

Мужчина: Вы сказали, что готовится документ месяц-полтора. Сколько листов в вашей папке документов?

Андрей Горбанев: Их очень много.

Мужчина: Цифру, порядок можете назвать?

Андрей Горбанев: Более 200 листов.

Мужчина: Понял. Тогда я не понимаю, у нас предприятие маленькое, работает в отличие от «Ростсельмаш» 30 человек, мы сейчас должны получить экспертизу ТПП, мы подали, наши документы составили 6 200 листов, который мы подали со всеми технологическими картами, с технической документацией.

Предприятие, на котором работает 30 человек, я выделил одну девушку, которая готовила, причем она достаточно подготовленная, делает не первый раз, готовила документы пять месяцев.

Дальше к уважаемому представителю ТПП. Ввели систему через ГИСП, у меня есть конкретно предложение – давайте не сканировать документы, давайте тогда какое-то писать письмо от директора о том, что Word документы принимаются. Сейчас объясню, 6 200 листов, я лично проверял, сканируется 50 секунд одна лист, помимо того, что память.

Если вы перемножите, чистого времени сканирования на небольшом предприятии составляет 86 часов. Если человек работает восьмичасовой рабочий день и ни на секунду не отлучается в туалет – это полмесяца.

Может быть, как-то подумать, потому что сканирование удобно, мы подаем в ГИСП, всё остальное, но всё-таки, если мы идем по пути цифровизации, какие-то Word, Excel документы подавать, чтобы не сидеть, не сканировать, на каждой нужно поставить подпись и так далее.

Может быть, просто перечислить в ведомости эти листы и потом ТПП будет понимать, что директор за эти листы подписался.

(00:40:04)

Потому что это технические вещи, я понимаю, что там не видно труда предприятий, это каждый год. Мы сейчас получим ТПП решение, если мы что-то поменяем, мне опять нужно сажать человека еще на пять месяцев что-то делать.

Еще один вопрос. Мы производим практически моно-продукт, тут надо подумать, я думаю, что это вопрос не вам, но вы, как торгово-промышленная палата, как участник процесса,

должны об этом думать. Мы представители больше не сельхозмашиностроения, а пищевой отрасли, хотя мы работаем на сельское хозяйство тоже, и наше предприятие практически делает моно-продукты.

У нас проблем практически не возникает, единственное, что у нас небольшая разница в комплектации, но ладно, это решаемый вопрос, мы из него как-то выкрутились. Но мои коллеги по пищевой отрасли, которые делают проекты, постановление 719 на сегодняшний день – это постановление по моно-продуктам, по серийным сериям.

Как только мы переходим в другие отрасли, например, некоторые не делают конвейерную или стендовую сборку моно-продуктов, у этих предприятий всегда возникают проблемы. Спасибо.

Евгений Ильичев: У меня есть предложение. Давайте с вами обсудим это после, у нас всё-таки тема немного другая. Я бы хотел в связи с тем, что торгово-промышленную палату представляю я один, поэтому ответить на некоторые вопросы, которые здесь прозвучали.

Прежде всего, что касается срока. Я думаю, что никто не будет спорить, что на самом деле сроки сокращаются постепенно, мы над этим работаем, предпринимая много усилий для того, чтобы сроки сокращать.

Второе. Когда сказали установить сроки для согласования с центральным аппаратом ТПП России, я вам хочу сказать, что, если посмотреть нормативные документы, то вы должны получить в пределах тех сроков, которые установлены 52 приказом. Я прекрасно понимаю, что в большинстве случаев эти сроки на сегодняшний день не соблюдаются.

Какие меры предусмотрены для того, чтобы решить эту проблему? Первое чисто административное, в ближайшие дни будет нормативно закреплено, что только электронная подача осуществляется, все будут подавать заявления через ГИСП, а государственно-информационная система промышленности сейчас дорабатывается таким образом, что там появится светофор, как замминистра сказал.

Этот светофор будет означать, что на каждом этапе будет видно, на чьей стороне, где и когда происходит задержка. Я вас уверяю, что коллегам повезло, они говорят про полтора месяца, два, я знаю, когда и по полгода получают, но, если детально разбираться, где происходят задержки, у всех то же.

Сделан запрос дополнительных документов – заявитель через полтора месяц приносит эти документы, общий срок движется, а потом мы говорим полгода получали. Но я сейчас не про это и самое главное, что ГИСП будет доработана таким образом, что у каждого будет видно.

Второе – сам Минпромторг будет контролировать эту ситуацию и у него будет оповещение о том, что где-то происходят задержки, в том числе это будет у центрального аппарата ТПП России, в том числе и у экспертов территориальных палат, они тоже будут видеть, где и кто, какой срок пропустил. Это будет стимулировать к исполнению срока.

Второе – сегодня еще запланировано выступление, которое предусматривает обсуждение методических рекомендаций. Коллеги, я хотел бы отметить, что там был нарисован комбайн, а речь шла о другой продукции.

Как пример, а он очень показательный. Во-первых, я не отрицаю, что это неправильно, тот срок, когда проходило согласование, обдумывание чего-то, еще и на доработку вернули, конечно, так не должно быть и мы над этим работаем. Но причина изначально в чём? Центральный аппарат, оказывая методическую помощь территориальной палате сомневался в квалификации продукции.

(00:44:57)

Какой путь решения? Такого не должно было быть. Когда предприятие заявляется на получение заключения, оно само должно понимать, под каким кодом идет продукция, какие к ней принимаются требования и прочее. Чтобы исключить эти разногласия, сейчас и разрабатываются те методические рекомендации, о которых мы еще будем говорить.

В них раздел, в котором – я не точно, может, его сейчас назову, но коллеги поправят – описание продукции. Насколько качественно описание продукции будет включено в методические рекомендации, насколько в него будут включены все возможные случаи, которые у нас сейчас возникают, настолько максимально сократятся те возможные проблемы, с которыми мы столкнулись сейчас.

Я призываю, насколько я знаю, абсолютное большинство производителей участвует в обсуждении этих методических рекомендаций, и когда происходит обсуждение, смотреть не только на сами требования и подтверждающие документы, которые сейчас там обсуждаются, посмотрите на описание продукции самой.

Причем я участвовал на одном из обсуждений и один из производителей очень хорошее замечание дал: «У нас есть такая продукция, там такая особенность. Просим рассмотреть, учесть и прочее», и насколько я понимаю, коллеги даже внесли какие-то изменения в последующем в следующую редакцию.

Поэтому всех призываю участвовать, и это тоже будет одной из тех мер, которая позволит сократить в том числе срок этого согласования. В целом я ориентирую вас на то, что сроки сегодня предусмотрены, акт вы должны получить в тот срок, который предусмотрен 52 приказом. Мы будем стремиться, чтобы эти сроки соблюдались. Спасибо.

Там вопрос был? Давайте, только я попросил бы микрофон отдать.

Татьяна Филидова: У меня короткий вопрос по поводу сроков. Нам удалось получить за 26 дней заключение ТПП и за 29 дней заключение Минпромторга после этого, достаточно быстро. Но основные вопросы сейчас были не к работе ТПП, у нас Алтайская ТПП хорошо со своей работой справляется, ГИСП модерация до 10 рабочих дней.

Как только там какое-то минимальное изменение, вопрос или еще что-то, модерация 10 дней, люди ждут. Исправили, внесли, что-то изменили, если был какой-то вопрос, еще 10

дней модерация. Что-то с этим можно поделаться? Потому что сейчас это очень сильно влияет на общие сроки.

Евгений Ильичев: Коллеги, к сожалению, на сегодняшний день некому ответить на вопросы по работе, я так понимаю, это вопросы каталога всё-таки. Но я думаю, что мы попросим организаторов сформулировать пул вопросов, которые мы потом адресуем тем людям, которые отвечают, возможно, эти проблемы тоже найдут решение. Еще были вопросы, пожалуйста.

Мужчина: (00:48:44). Буквально через три дня модерацию мы прошли, потому что сначала я сам ОКПД-2 поменял, это опять еще 10 дней, поэтому пришлось позвонить и попросить, сократили сроки.

Андрей Горбанев: Коллеги, я подтверждаю, что мы с разработчиками плотно очень работаем с точки зрения совершенствования самой процедуры. Те, кто начинал в электронном ГИСП работать, знают, что там было немного не очень комфортно работать. На сегодняшний день мы очень сильно продвинулись, процедура уже более отработана, но и сроки в том числе модерации ускоряются.

Я вам хочу пример привести, когда одно из предприятий чуть ли не на замминистра выходило и говорили, что мы полгода не можем в каталог внести. Когда выяснилось, что они пытаются в две строчки полторы тысячи наименований продукции воткнуть, здесь есть проблема.

(00:50:03)

Я в качестве примера это привел, что вообще, на самом деле, нужно более ответственно подходить к тому, как вы изначально вводите. Понятно, что могут быть ошибки. Понятно, что их придется исправлять. Модерация на сегодняшний день быстрее гораздо работает, насколько я знаю. Но мы все равно, как просили коллеги, обратимся. Вот еще давайте последний вопрос.

Мужчина: Андрей Станиславович, такой вопрос – там был такой хороший слайд про «Оренбургский радиатор», мы «Автомаш-Радиатор» Кыргызстан, то есть мы тоже поставляем на «Ростсельмаш», все это знают, знают, наверное, этот вопрос, мы кучу писем написали в Минпромторг по 719-у, чтобы включали нас, как иностранного производителя, который производит в Кыргызстане, Кыргызстан это полноправный член Евразийского Союза, как вы знаете. И там есть ряд различных законов, которые все приравнивают к равным участникам. Так вот вопрос, если мы туда войдем, а мы все равно работу ведем, думаю, что войдем рано или поздно, вот эта вся процедура как бы для нас справедлива, мы будем ее делать или нет? То есть тот же сертификат?

Андрей Горбанев: Я, на самом деле, не совсем понял вопрос. Давайте так. В Торгово-промышленной палате России проходят экспертизу предприятия, которые осуществляют производство на территории Российской Федерации. На сегодняшний день в рамках ЕС ведется работа, и вы, наверное, прекрасно знаете.

Мужчина: Да, там в скобочках пишут «в том числе из Белоруссии» это разрешается, вы знаете 719-й, как там.

Андрей Горбанев: Есть 105-е решение, в которое вносится продукция, которая производится. Когда в Российской Федерации продукция проходит экспертизу в ТПП России и в территориальных торгово-промышленных палатах, продукция тех предприятий, которая производится в других странах ЕС, должна проходить экспертизу в тех организациях, которые на это будут уполномочены в соответствующем государстве. И у вас есть тоже там, да, безусловно.

Мужчина: Можно, я тоже комментарий добавлю? Просто тут речь идет о том, что по некоторым компонентам допускается использовать продукцию ЕЭС, по некоторым нет, «Радиатор» к ним не относится. Там в рамках тракторных требований только российский «Радиатор» должен быть. А то, о чем вы говорите, что поблажки, что все равны, это касается только госзакупок, и там действительно, там по СТ-1 можете проходить госзакупки. Но насколько мне известно, у Минпромторга позиция по компонентам, которые допускается использовать ЕС-овские и которые не допускается, она уже сформирована и она жесткая. То есть насколько мне известно, это меняться не будет.

Евгений Ильичев: Спасибо, коллеги. Я предлагаю перейти, дать слово следующему выступающему. Я думаю, что многие знают этого человека по предыдущей работе. Слово предоставляется Максиму Геннадьевичу Хохлову, руководителю направления «ОМГ Агро». Пожалуйста.

Максим Хохлов: Здравствуйте, уважаемые коллеги. Благодарю за представленную возможность рассказать свое видение касательно компонентов. И касательно вопроса процедуры подтверждения комплектующих в рамках получения заключения 719 Постановления. В настоящее время в процессе получения акта экспертизы на продукцию, требования к которой утверждены Постановлением 710, существуют определенные сложности с изготовителями комплектующих. И зачастую ключевой проблемой является наличие именно действующих сертификатов формы СТ-1. Как ранее коллеги озвучивали проблему, что именно наличие действующих сертификатов и вопрос их подтверждения и понимания, для чего они должны быть действующие – к сожалению, все производители с этим неоднократно сталкиваются.

В Постановлении 719 на примере сельскохозяйственных тракторов процедура подтверждения комплектующих указана в отношении крупных узлов, таких как коробка, мосты, двигатель, кабина и рама. С указанием количества набранных баллов за осуществление техопераций на территории Российской Федерации. И также данная процедура описана в разделе 4 приказа торгово-промышленной палаты №52. Процедура подтверждения используемых при производстве компонентов предусматривает собой наличие сертификатов СТ-1, и на практике она осложняется следующими факторами.

(00:54:59)

Самый первый ключевой фактор – это целеполагание. Потому что зачастую производителю сложно донести информацию до своего поставщика, зачем нужно предоставлять СТ-1, потому что поставщик нам может сказать: «Вот я же тебе предоставил договор поставки, какую-то первичную документацию, что еще нужно для этого, чтобы подтвердить критерии происхождения?». Я думаю, данный вопрос всем необходимо решать сообща, в то время как и привлекать отраслевые ассоциации, Минпромторг России, торгово-промышленную палату, на уровне региона вести разъяснительную работу с производителями комплектующих, потому что мы должны этот вопрос на особом порядке держать. Допустим, решение наиболее эффективно, на мой взгляд, кажется – после того, как производитель комплектующих сможет получить СТ-1, этот производитель уже имеет полное право быть включенным в реестр производителей по 719-у. А если он есть в реестре, то это позволяет ему стать наиболее востребованным, показать, что он соответствует 719-у, тем самым повысить спрос на свою продукцию.

Также возникает такой вопрос, как, конечно же, для небольших производителей небольших компонентов касательно стоимости, потому что они могут нам сказать, что в виду того, что партия, поставляемая производителю, небольшая, соответственно, стоимость тоже каким-то образом, для них это может быть, для маленьких производителей может быть большой проблемой. И возникает вопрос временных ограничений. Потому что сертификат СТ-1, как всем нам прекрасно известно, действует один год. И когда производитель крупно-узловой техники зависим от производителя комплектующих. И в течение всего года вести и мониторить ситуацию – на сиденья заканчивается СТ-1, на элементы облицовки вот-вот истекает. В виду этого мне бы хотелось предложить именно продлить срок действия сертификатов СТ-1 на комплектующие сроком на три года. Тем самым это позволит снизить головную боль предприятиям, чтобы не ежедневно, не на ежесекундной основе выпросить у производителей комплектующих этот самый сертификат СТ-1. Я думаю, это очень рациональное предложение, многие согласятся с этим. И данный вопрос адресовать уже в соответствующие органы. Спасибо.

Евгений Ильичев: Уважаемые коллеги, в принципе, я думаю, что здесь-то уж точно возражающих против того, что увеличение сроков на комплектующие, сроков действия, как документов, выдаваемых торгово-промышленными палатами, так и заключения Минпромторга, здесь возражений не будет. Но это должно рассматриваться в комплексе со всей той деятельностью, которую я сейчас ведет Минпромторг для ряда отраслей. Рассматривается в принципе расширение техвидов продукции. У нас сегодня на станкостроение, например, два года заключение уже действует. Рассматривается в некоторых других отраслях. Я думаю, уместно будет от имени форума обратиться в Минпромторг, рассмотреть вопрос об увеличении срока действия на комплектующие, в том числе для сельскохозяйственного машиностроения. Я думаю, возражений не будет ни у кого.

Максим Хохлов: Я думаю, все прекрасно понимают, что это на мелкие комплектующие. Понятное дело, такие крупные узлы, как двигатель – Минпромторг здесь скажет, что срок действия на такие только в течение одного года. А, например, на небольшие комплектующие, то здесь на три года будет очень логично.

Евгений Ильичев: Спасибо. Я предложу слово Кривцову Денису Юрьевичу, генеральный директор ООО «Тонар». Один из самых активных участников всех наших дискуссий. Пожалуйста.

(00:59:56)

Денис Кривцов: Спасибо, Евгений Александрович. Добрый день, коллеги. Нас жизнь заставила быть активными, что поделаешь. Чтобы продемонстрировать масштаб наших проблем. Вы знаете, что по прицепам мы одни из первых испытали на себе балльную систему, которую ввели в феврале этого года. Без ложной скромности могут сказать, что уровень нашей локализации один из самых высоких в отрасли, поэтому, по идее, мы не должны были бы столкнуться с какими-то проблемами, потому что мы с запасом в разы перекрываем те требования по баллам, которые сейчас предъявляются в Постановлении. Поэтому можем себе позволить на какие-то моменты закрывать глаза и все равно проходить. Тем не менее, у нас получение первого заключения заняло полгода. Что к этому привело? Сразу хочу обратить внимание, что мы считаем тему 719-го очень важной. Я считаю, что она направлена в том числе и на защиту наших предприятий, поэтому мы ее не критикуем, мы бы хотели быть полезными, сделать ее лучше, чтобы мы могли получать эти заключения в разумные сроки. И я понимаю, что мы, как локализованный завод, находясь в Москве, имея гораздо более удобные связи со всеми ведомствами, участвующими в процессе, получаем это по полгода, я могу уверенно сказать, что остальным предприятиям, а их у нас, по-моему, 59 в прицепной отрасли, приходится гораздо сложнее, и я вообще не понимаю, как они получают эти заключения. И сейчас это видно. Кроме нас из всех 59 получили еще две компании по прицепам. Это с февраля.

Какой у меня взгляд на эти проблемы? Что я конкретно предлагаю. Во-первых, я согласен с мнением Максима Владимировича Шипова, он достаточно четко обозначил. Это и подготовка, и специалистов ТПП, и наших специалистов. Я в то же время могу прокомментировать слова Евгения Александровича по поводу того, что за полгода, наверное, большую часть времени мяч был на нашей стороне. Поскольку специалисты, эксперты ТПП, видя проблему, тут же ее отфутболивают к нам. То ли отказ, то ли запрос дополнительных документов. Если все посмотреть, да, действительно, можно так посчитать, что большую часть времени мы готовили документы. Но что такое подготовка документов? Если так глубже разобраться. То есть мы подготовили все, отправили и неожиданно получаем отказ по тем пунктам, по которым мы никак этого отказа не ожидали. И вот эти полтора месяца, которые мы там, эти документы лежали, это не значит, что мы в носу ковыряли, а мы пытались вообще понять, а в чем состоит к нам претензия, почему отказ? То есть зачастую этот отказ нечетко обоснован. Мы, наверное, неделю или

две тратим только на то, чтобы понять, в чем проблема. Пришел отказ, у нас 900 страниц, где-то там надо искать, в чем проблема. Потом, слава богу, мы разобрались, что нужно заказывать платную услугу, консультацию в зуме, стало немножко проще. Тем не менее, я твердо убежден, что должен быть такой прозрачный механизм снятия противоречий. Когда мы настаиваем, что мы все правильно написали, мы заручились поддержкой НАМИ, например, которые говорят: «Да, вообще-то у вас все правильно», но эксперт ТПП имеет свое мнение.

В этот раз, когда полгода у нас прошло, мы многие вопросы, ну, не стали спорить, потому что у нас есть запас по баллам, мы сказали: «Ладно. Не доказали – не доказали. Бог с ним». Но в будущем, когда требования по баллам будут ужесточаться, мы должны биться за каждый балл, соответственно, эти противоречия будут нарастать. Я понимаю, что, во-первых, методические рекомендации призваны снять часть этих проблем, но, тем не менее, я все равно выступаю за создание арбитража и очень четкого механизма, как эти противоречия снимать. Да, на прошлом нашем совещании или круглом столе в Челябинске Мария Ёлкина сказала, что она будет этим арбитражем. Наверное, мы так взяли паузу об этом подумать. Все же я считаю, что эта процедура должна быть какая-то более такая официальная, узаконенная, и чтобы мы могли, отправив запрос в этот орган, получить официальный ответ, который распространялся бы и по остальным предприятиям, могли бы его использовать в дальнейшем и быть уверенными, что этот ответ обезопасит нас от претензий в будущем от каких-то контролирующих органов, которые могут на этом основании признать 719-е заключение недействительным.

(01:05:15)

Это первый момент. То есть я хотел бы просто кратко сказать, что вот эта вот возня или выяснение, кто прав, кто виноват, она приводит к очень серьезному увеличению сроков. И дело не в подготовке, а в трактовке, в интерпретации требований. Должен быть кто-то, кто быстро бы эти вопросы снял.

Второй момент, который бы я хотел затронуть. Как сказал, что мы, в целом, поддерживаем работу по 719-у, она нацелена для защиты наших производителей. Мы видим, что при всей трудоемкости этого нужного механизма мы не всегда видим отдачу. Я уверен, что все добросовестные производители, затратив время, получают это заключение, но есть вариант, даже получив заключение, производить продукцию несоответствующую. И легального механизма проверить – соответствует ли то или иное изделие с вин-номером заключению, его нет. То есть либо вы проверяете всплошную все, что произвели на этом предприятии, это тоже неправильно, потому что давайте вот приведу пример. Мы получили заключение на какой-то прицеп. Представим, что мы не продаем государству, нет никаких субсидий, и мы говорим, что нам сейчас выгодно поставить комплектующие, например, шины, которые не записаны у нас в заключении. Я легально сейчас не могу этого сделать, потому что когда-нибудь кто-нибудь ко мне придет и скажет: «Ага! Ты в августе производил вот эти прицепы с другими шинами». Я скажу: «Ну, и что? Мы же ни в лизинг

не подавали, ни государству не продавали, кто пострадавший?». Тем не менее, наверное, это нарушение. Я выступаю за то, чтобы создать механизм добровольной, вообще, вот декларации, чтобы производитель в лице директора подтверждал для каждого вин-номера, для каждого изделия, что такое-то количество баллов. Во-первых, это обезопасит добросовестных производителей, которые могут производить технику, не соответствующую выданному заключению, совершенно легально. В то же время наложит какую-то ответственность на производителей, которые, получив заключение, начинают хулиганить и ставить другие комплектующие, другие шины. Они всегда могут уйти от ответственности, сказав: «Мы не подавались на субсидию, это наши дилеры сделали, мы ничего не знаем, к нам претензий нет» – вот это то, как сейчас зачастую происходит. Наверное, у меня все.

Евгений Ильичев: Денис Юрьевич, а можно такой вот дополнительный вопрос в таком случае – вот этот механизм декларирования добровольного и так далее, как вы его видите? Я знаю, что в автомобильной промышленности, там есть теперь уже механизм электронного ПТС, в который вносится количество баллов, которое на автомобиле есть. Понимаете, для спецтехники нужно как-то тогда понятно, как это будет реализовываться, как вы это видите?

Денис Кривцов: Я хочу сказать, что этот механизм я не сам придумал, я его подслушал у Александра Николаевича Морозова, который рассказывал про автомобили. открою страшную тайну – прицепы относятся к колесно-транспортным средствам, на них точно так же оформляется электронный ПТС. То есть, с точки зрения оформления, мы ничем от автомобилей не отличаемся. Да и на спецтехнику на дорожно-строительную сейчас с 1 ноября вводятся электронные ПТС, поэтому технических проблем я здесь тоже не вижу.

Евгений Ильичев: Резюмирую, я правильно понимаю, что предлагается внести по аналогии с автомобильным транспортом внесение в ПТС количества баллов, которые..?

Денис Кривцов: Совершенно верно.

Евгений Ильичев: Я думаю, что мы от Форума такое предложение можем адресовать в Минпромторг.

Денис Кривцов: Я думаю, что это придаст больше порядка этому всему механизму, заставит предприятие самостоятельно вообще считать. Потому что я вижу просто некоторых коллег, которые получили заключение и используют другие компоненты. И я не хочу там бегать, кому-то проблемы создавать, но это должен быть, действительно, работающий механизм, чтобы директор понимал, под чем он подписывается.

(01:10:04)

Евгений Ильичев: Понятно, спасибо. И я бы хотел все-таки прокомментировать вопрос об арбитраже. На самом деле, в принципе, по-человечески я полностью поддерживаю эту идею, наверное, кто-то должен решать спорные ситуации и прочее. Я пока на сегодняшний момент плохо вижу, кто на себя возьмет, кроме Марии Игоревны, такую ответственность.

Я хочу проиллюстрировать просто. Нам, как ТПП России, тоже очень часто приходится разрешать эти споры, которые возникают между заявителем, территориальной палатой, еще чего-то, да. Вот приходит вопрос на три странички, а для ответа на него нужно изучить конструкторскую документацию, технологическую документацию. Понимаете, провести еще раз экспертизу. Понимаете, я пока плохо представляю механизм этого арбитража. Он будет дольше, чем сейчас. В принципе, сама идея, ее можно поддержать. Но я хотел на что обратить внимание, что, на самом деле, даже 52-й Приказ на сегодняшний день, он предусматривает, что, единожды пройдя процедуру, повторно она должна пройти проще. Почему она сейчас не работает? Потому что у нас с 2015 года, я летом проверял, сейчас это еще больше, 55 изменений в 719-м Постановлении. У нас практически никто из производителей не успевает повторно в том же режиме пройти эту процедуру. Но я надеюсь, что в прицепы, наверное, в ближайшее время изменения вносятся не будут.

Денис Кривцов: Я надеюсь, что будут.

Евгений Ильичев: Вот видите. Если вы второй раз пойдете с этой же продукцией при тех же требованиях, мы сейчас прорабатываем с ГИСП-ом даже отметку о повторности прохождения. То есть там уже заранее будет видно, что эта продукция при тех же самых требованиях идет повторно. Я вас уверяю, это будет даже не 26 дней, как я тут коллегам позавидовал, я думаю, что и за две недели можно будет получить. Но эти спорные моменты, они все-таки при первичном обращении по новым требованиям, по новой продукции, которая не проходила, либо до изменения требований. Все последующие экспертизы будут гораздо быстрее, эффективные, да и сам ГИСП позволяет копировать карточки просто уже технически, заявку подать второй раз в электронном виде гораздо проще. Только не забыть выкинуть те документы, которые там не нужны, или изменить их. Спасибо.

Денис Кривцов: Можно еще вопрос к Евгению Александровичу? Правда, что планируется территориальная привязка региональных ТПП?

Евгений Ильичев: Давайте так, не региональная привязка. Мы настаиваем, на самом деле, на том, что одна из ближайших палат к производственной площадке должна проходить. Из этого есть ряд исключений. Во-первых, это проекты, давайте так начнем. Есть ряд исключений, что, если уже проходили в одну из палат, вы можете проходить в той же самой палате. Если несколько производственных площадок, там тоже есть выбор. Для тех, кто вновь обращается, ближайшая к производственной площадке палата, под это есть много разных причин, на самом деле, в том числе неравномерность загрузки, с одной стороны, палаты. Понимаете, у нас сейчас есть проблемы в одних регионах, куда много обращений, в том числе из других регионов происходит. Качество их работы ухудшается. А другие регионы не загружены, и этот тоже проблема, при том, что сами производственные площадки находятся в других местах. Я сейчас не буду приводить пример, такие тоже есть проблемы, их тоже надо решать. Но, в принципе, некоторые допуски там все равно, даже если этот проект будет утвержден, предусмотрены.

Денис Кривцов: Спасибо.

Евгений Ильичев: Уважаемые коллеги, мы уже движемся к финальным нашим, к завершению. Я бы хотел пригласить Пронина Вячеслава Владимировича. Некий завершающий, наверное, доклад сделать.

(01:15:02)

Вячеслав Пронин: Спасибо. Самое сложное, да, выступить последним, когда уже все сказано. На самом деле, все спикеры сегодняшнего Форума, сегодняшней секции, это активные участники обсуждений и проектов 719-го, и методичек, и каких-то смежных вопросов, вопросов администрирования, получения этих актов, взаимодействия с НАМИ. Поэтому мы по этим вопросам сталкиваемся, наверное, два-три раза в неделю в таком очном режиме, по зуму, еще как-то. Поэтому мы так предварительно проговорили, кто о чем будет говорить, и как-то немножко разделили зоны. Я благодарен коллегам, что они все-таки оставили мне, о чем рассказать и о чем выступить. В частности, это про методические рекомендации, которые сегодня уже упоминали. Я насчитал раз 10, но никто не стал раскрывать, что это такое. Для участников процесса это очевидная вещь. А для, может быть, слушателей или тех, кто по какой-то причине не участвует в наших публичных консультациях, это такой какой-то аморфный документ. Так вот расскажу.

С начала этого года по заданию Минпромторга НАМИ совместно с Ассоциацией разрабатывает так называемые методические рекомендации для применения требований 719-го Постановления, как заводами, то есть экспертами заводов, которые готовят заявку, подтверждающие документы и обращаются в ТПП, так и для экспертов ТПП, которые проверяют эти документы, проверяют производства и так далее. То есть это методички, где четко прописано, что как трактуется, какой термин что означает. Как вот сказали – описание продукции такое расширенное, емкое, приведено. Описание компонентов, иллюстрация этих компонентов, чтобы эксперт, который, может быть, по образованию химик, а пришел проверять машиностроительный завод, чтобы он мог понять, как этот компонент выглядит, из чего он состоит, как проверять наличие производства. Вот Минпромторг получил такую разработку. В этом году разрабатываются 13 методических рекомендаций. Они разрабатываются в отношении балльной оценки по 719-у. То есть там, где эта балльная оценка уже утверждена, как тракторы, прицепы, прицепы – там уже методички под действующую редакцию 719-го, там, где пока эти требования не утверждены, они разрабатываются параллельно с проектами самих требований. И изменений в 719-й. То есть они должны будут появиться примерно одновременно, чтобы все заинтересованные стороны могли пользоваться.

Для чего эти методички? Очевидно, но у нас были подняты вопросы от НАМИ о том, что недостаточный уровень экспертов, несовершенство самого документа; от «Ростсельмаша» были подняты вопросы по срокам; от Брянского тракторного вопросы по подтверждению компонентов; от «Тонара» ряд вопросов, как обычно, о том, что нужен судья. И по каждому из этих вопросов какую-то часть, не полностью, конечно, мы понимаем, но на какую-то

часть вот эти методические рекомендации дадут ответ. Они позволят повысить даже просто читающему человеку, эксперту от компании или от ТПП, повысить свой уровень, просто изучив эти рекомендации. Благодаря этому, сократятся сроки, потому что компании и эксперту не надо будет десять раз, этим документам, туда-сюда ходить, потому что изначально будет комплектность, полнота, выдержана форма. И эксперты, компании и ТПП будут разговаривать на одном языке. Очевидно, это приведет к какому-то сокращению сроков.

По компонентам. Также должна будет упроститься процедура. Если сейчас компания-производитель компонентов просто открывает 719-е Постановление, не будучи в процессе, не будучи погруженной в это, она может просто испугаться, что что, как я должен это подтвердить, что от меня требуется, куда мне бежать, какой еще 52-й Приказ? Да тут читать надо 80 страниц. Нет. То есть внутри компании могут быть, даже если руководитель поручил получить этот акт, исполнители могут, все мы в реальном мире живем, знаем, что от исполнителей чаще зависит больше, чем от руководителя, и они своим саботажем таким внутренним могут многие благие идеи разрушить.

(01:20:14)

Так вот когда появляется такая инструкция, четкая, емкая, где они видят свой компонент в составе какой-то машины, там четко прописаны документы, которые надо сделать, требования, которым надо соответствовать, то они гораздо проще пойдут на то, чтобы получать этот акт. Я в этом уверен.

И касательно арбитража, опять-таки появляется какая-то околонормативная документация, к которой можно апеллировать при разъяснении каких-либо разночтений, иных интерпретаций. Да просто эксперты на то и эксперты, что у каждого есть свое экспертное мнение, и они часто могут не совпадать, это нормально. И как раз чтобы привести к какому-то общему знаменателю, эти методички могут использоваться, когда на бумаге уже прописано, консенсусом утверждено. Консенсусом я имею в виду и производителей, и экспертов ТПП, и Минпромторга – всех заинтересованных сторон, консенсусом утвержденный текст, к нему гораздо легче апеллировать. Так вот самое главное – это то, что еще Минпром обещал нам, что эти методички получат некий официальный статус. То есть они либо приказом Минпромторга, либо приказом ТПП, не знаю, каким документом, но будут утверждены и появятся в каком-то формальном поле. К ним, действительно, можно будет апеллировать в том числе на каких-то, возможно, и разночтениях с контрольно-надзорными органами, органами правопорядка, когда они могут также предъявлять какие-то необоснованные требования, когда проверяют правомочность получения субсидий, например. То есть это документ, на который возлагаются большие надежды. Мы, как я уже сказал, на базе Ассоциации представляем площадку, где абсолютно все заинтересованные стороны могут участвовать в обсуждении этих методичек, получить к ним доступ, ознакомиться, дать свои какие-то предложения, замечания, поспорить, что-то аргументировать, что-то дополнить. И необязательно при

этом являться членом Ассоциации или там приближенным к Ассоциации. Любое абсолютно заинтересованное лицо может в этом процессе участвовать.

Мы предоставляем эту площадку и встречаемся примерно два раза в неделю. Следующая у нас встреча, по-моему, в четверг. Опять по двум видам продукции будут эти заседания. То есть если кто-то в этом процессе не участвует из интересантов до сих пор, мы приглашаем. Обращайтесь к нам, включим вас в списки, получите доступ ко всем документам, чтобы потом не было, как сегодня на Пленарке, спустя два года после принятия каких-то требований, компания вдруг поняла, что ее что-то не устраивает, начинают задавать вопросы. Это просто несерьезно. Мы здесь все люди серьезные, профессиональные, нужно свои вопросы и свое мнение, и свои предложения высказывать к месту, ко времени и к проекту, что называется. То есть каждому вопросу, каждому обсуждению свое время и место.

У меня все. Если детализировать какую-то информацию по методичкам – пожалуйста, задавайте вопросы.

Мужчина: Здравствуйте. «Пневмостроймашина», производитель компонентов. Максим Владимирович правильно поднимал вопрос, что главная проблема при сертификации – это большая номенклатура и количество документов, которое нужно подавать, я думаю, побольше, чем вот сейчас говорили, 6 200. И второй момент, что нет мотивации получения этого сертификата. У нас сейчас такая ситуация, что не то, что нет мотивации, а это даже убыточная процедура на текущий момент для нас. Условно, есть пять заявок на изделия с сертификатами, и стоимость получения сертификата соизмерима как раз со стоимостью реализации этих пяти изделий. Так или иначе, мы все равно будем вынуждены это получать, потому что механизм, я думаю, рабочий, он так с огрехами работает. Но доведем. Отсюда вопрос – если вы видите, что существует проблема у нас, у компонентщиков, получать эти документы, планируется ли какое-то изменение? То есть нам подождать подавать документы, либо сканеры начать покупать?

(01:25:04)

Вячеслав Пронин: По поводу планов по каким-то изменениям я бы переадресовал к Минпромторгу этот вопрос. Но учитывая, что лично я являюсь достаточно активным участником процесса и обсуждения всех связанных с 719-м Постановлением документов и инициатив, я об этом не слышал. Поэтому покупайте сканер, нанимайте человека, пусть он занимается этим проектом. Я не верю, что получение акта, у вас даже не акт экспертизы, у вас получение сертификата СТ-1, либо даже, скорее всего, можно этими копиями первых страниц техкарт, вот это обсуждение идет, что производители компонентов смогут это предоставлять. В общем, я не верю, что выгоды меньше, чем затраты. Потому что уже неоднократно поднимается этот вопрос, что вот для производителей техники есть морковка, а для производителей компонентов нет. Я не совсем понимаю логику. То есть субсидируя технику, только использующую отечественные компоненты, я считаю, что это уже работает, в первую очередь, в интересах российских производителей компонентов.

Если вы там на объемы какие-то не можете выйти – это другой разговор. По гидравлике у нас огромное количество заявок от заводов. Мы вам передавали всю информацию по потребностям. Работайте с заводами. Почему они у вас не хотят покупать – это вопрос ваших вот этих коммерческих взаимоотношений. Если покупают без сертификата, тогда какая вам разница?

Мужчина: Позвольте, я немножко вмешаюсь. Как мы видим со стороны эту проблему. То есть у «Пневмостроймашины», условно, одна-две или три тысячи моделей модификации насосов. Если ему получать сертификат СТ-1, он должен подготовить пакет документов с расчетом доли, стоимости покупных, не покупных на каждую модификацию. То есть подготовить закупочные документы; документы, подтверждающие собственное производство; расчет себестоимости на две тысячи модификаций. Наверное, это, действительно, сложный и проблемный вопрос. То, что я затрагивал в своей презентации – это проблема не только у данного предприятия. Те же производители гидроцилиндров, допустим, имеют очень большую номенклатуру. То есть здесь нужно в каталоге идти по упрощению. Условно, аксиально-поршневой насос нерегулируемый объемом 85 по техусловию такому-то, и все дальнейшие модификации с точки зрения присоединительных размеров, крышки, еще чего-то – они должны идти по ТУ. И таких групп у «Пневмостроймашины» наберется один или два десятка. И вот на них оформлять сертификаты СТ-1, а не на две тысячи позиций.

Вячеслав Пронин: То есть возвращаемся к тому, что простой диалог. В течение двух минут вам на вопрос ответили и нашли какое-то решение.

Мужчина: Нет. Вопрос требований классификатора. Насколько я понимаю, что там требуется записать большее количество параметров. То есть у них модель, допустим, семизначная, и каждая циферка означает рабочий объем, какой-нибудь там размер. Коллеги больше, лучше подскажут. И если брать вот эти семи и восьмизначные обозначения, то их будет 2 000; а если брать одно или двухзначное обозначение, то их будет 20, условно говоря. Но классификатор сегодня требует заполнять полностью номенклатуру. Я корректно пояснил ваш вопрос?

И в своей презентации я этот вопрос тоже затронул. Потому что с точно такой же проблемой обращались к нам за консультацией производители гидроцилиндров, где тоже несколько тысяч, в зависимости от долины ходы поршня, диаметров и так далее. Там тоже колоссальная номенклатура. То есть здесь работа с классификатором, в первую очередь.

Вячеслав Пронин: Какое-то обсуждение ведется по поводу того, чтобы эту проблему решить? Я насколько понимаю, что решается она достаточно просто.

Евгений Ильичев: Не совсем. Я сейчас поясню. На самом деле, я просто сейчас не могу сказать, в отношении вашей продукции отдельно введены ограничения там по 616-му, 617-му? То есть нет? Ограничения на закупку иностранных товаров в отношении вашей

продукции нет? Тогда это вопрос, в принципе, решаемый. Потому что, как мы обсуждали с ВРП, там проблема с той продукцией, которая непосредственно участвует в госзакупках.

(01:29:57)

Потому что там продукция должна с КТРУ биться, понимаете. И сейчас рассматривается вопрос о том, как можно дать какие-то послабления тем, кто непосредственно не участвует в госзакупках. И если для них ограничения не установлены, ну, проблема, на самом деле, связана с тем, что никто на сегодняшний день правила не может сформулировать. Кому же можно что-то объединить, а кому нельзя. Если вы поможете, как-то свое видение просто изложите, может быть, это облегчит проблему и поиск путей решения. Но я помню ваш вопрос подождать – нет, к сожалению, это не быстрое решение. Еще раз говорю, оно связано с такими глобальными проблемами, связанными с теми, что ГИСП должен синхронизироваться с госзакупочными ресурсами, там есть коды КТРУ в госзакупках, и там каждая единица продукции практически должна синхронизироваться. Но рассматривается вопрос для тех производителей, которым это не нужно, чтобы как-то это облегчить. Но пока, к сожалению, никто не может сформулировать правило, кому же можно в этом не участвовать. Имеется в виду объединять как-то виды продукции, чтобы получать на некий ряд позиций, объединение их в одну строчку. Вот пока. Но если вы как-то сформулируете свои предложения и направите, они помогут, на самом деле, эти правила все-таки установить. Потому что это не только данной отрасли касается, это межотраслевая проблема. У нас производители труб, на самом деле, в такой же ситуации, понимаете, когда у них трубы все одинаковые практически, но в зависимости от диаметра им нужно каждый вид трубы заносить в каталог. На сегодняшний день это для них тоже очень сильно трудоемко. Они этот вопрос тоже поднимали. Но пока что от них тоже ждем предложения. Не мы, кстати, это Фонд развития промышленности этим занимается. Но мы участвуем в этом процессе, тоже ждем предложения. Ваши предложения, наверное, тоже будут очень полезны для проведения этой работы. Но еще раз вернусь – ждать ничего не надо, надо заявляться, как есть.

Вячеслав Пронин: Пока на сцене сидишь, иногда мысли для обсуждения приходят. Сейчас попытаюсь сформулировать. А не было ли вообще каких-то обсуждений, это не только машиностроения касается, я уверен, что это и «Элекпрома» может касаться. Вот берем гидравлические элементы. На сто процентов состоят из металла. Там практически других деталей, может быть, какие-то пластмассовые вещи есть, там минимум. Зачем им подтверждать какое-то производство, еще что-то, если они просто покупают кусок необработанного металла, а на выходе они продают насос? То есть зачем таким предприятиям вообще что-то подтверждать? Очевидно, что они не покупают металл и не бегут потом – этот мне обточит, этот мне обштампует, этот мне еще что-то сделает. Это, на самом деле, по-моему, Денис Юрьевич меня так же наводил на эту мысль, сократская была, что если я мехобработку сделал, нафига от меня требовать окраску? По-любому я покрашу. Не поеду я в Китай красить эту деталь. Даже если я поеду это у кого-то красить, то я это

сделаю по соседству. То есть это именно вопрос какого-то здравого смысла. В эту сторону не было обсуждений пока? Или, может быть, имеет смысл как-то проинициировать?

Мужчина: Речь идет о пересмотре и некотором упрощении требований. Мы с Максимом Владимировичем об этом говорили. То есть еще раз более трезво посмотреть на предъявляемые требования. В нашем случае это было требование, например, произведения окраски после мехобработки. Понятно, что, если мы произвели раскрой, гибку, окраска сама собой вытекает. То есть это как бы избыточное требование. То, что Вячеслав Владимирович сказал – если есть, например, требование использования российского металла, очевидно, если они уже приобрели металл, им не надо подтверждать какие-то дальнейшие операции, потому что не повезут они этот металл в Японию обрабатывать. Вот о чем идет речь.

(01:34:51)

То есть мы получили некий опыт, давайте еще раз посмотрим на те требования, которые предъявляют, и лишние уберем, которые ни на что не влияют. Просто это сократит время, трудоемкость и документооборот. Спасибо.

Евгений Ильичев: Можно, я небольшой комментарий по этому поводу оставлю? Вы знаете, я надеюсь, что в этом зале таких производителей нет. Но у нас, конечно, очень много производителей, которые все-таки пытаются воспользоваться каким-то лазейками. Я из другой отрасли приведу. Там у них тоже есть механическая обработка, потом окраска. Знаете, для чего окраска нужна в этой ситуации? Если на предприятии есть окрасочная камера, окрасочное оборудование – это говорит, что это вот уже достаточно серьезно все, понимаете. Если остановится на мехобработке, то токарный станок там, скорее всего, есть, а будет ли он использоваться для производства тех или иных компонентов – даже эксперту ТПП покажет, что вот точат, вот деталь, все хорошо, понимаете. И некоторые дополнительные операции на первый взгляд кажутся избыточными, но с точки зрения выявления конечного эффекта они имеют место. Поэтому, не отрицая возможность упрощения в части прицепов, допустим, я, в принципе, призвал бы очень аккуратно к этому подходить, потому что есть моменты. Я всегда говорю, что, к сожалению, подтверждение производства на территории Российской Федерации никогда не будет простой процедуры. Да, она должна быть прозрачной, она должна быть понятной и предсказуемой для всех участников процесса. Но простой она не будет. Коллеги, вы уж, так сказать...

Вячеслав Пронин: Евгений Александрович, чуть-чуть поопонирую вам. По технооперациям допускаю, что, если не брать в расчет ресурсную базу, а просто наличие станка, мы это по подшипникам видели, у нас есть целый огромный новый завод с новейшим оборудованием, при этом они привозят из Китая подшипники, упаковывают и продают. Об этом все знают, но все молчат. Но когда мы говорим, что предприятие по изготовлению сорочек мужских подтверждает российскость, если они закупили несколько тонн ткани, то они уже точно будут ее обрабатывать. Так же, как и с металлом. Если они по году закупили

пару тысяч тонн металла, ну, куда они его денут? И никуда не продали металл. Мы об этом говорим.

Евгений Ильичев: Коллеги, самый неудачный пример привели, с точки зрения тканей, понимаете. Самая больная головная боль у Департамента легкой промышленности – там как раз вот российскую ткань закупают через раз. Я вам больше приведу пример из легкой промышленности. Мы сталкивались, когда действительно ткацкое предприятие для одной из очень сложных тканей, а там это кажется легкая промышленность, там химия нужна для обработки, специальные станки, там есть сложные виды ткани, и мы знаем случаи, когда была закуплена химия, все станки, техпроцессы разработаны, а ткань никто не собирался выпускать. Поэтому, к сожалению, к этому вопросу надо подходить аккуратно. Но еще раз, я ни в коем случае не отрицаю, что, может, в отдельных случаях такое упрощение и целесообразно, и допустимо. Просто вот говорить о том, что избыточность процессов техопераций – не всегда это так просто. А что касается СТ-1, я всегда говорю, что, на самом деле, именно правила происхождения 2009 года для внешнеэкономической деятельности, они не очень подходят для данной процедуры. И чем больше будет наполняться 719-е Постановление отдельными позициями, тем проще будет. Потому что считать адвалорную долю в отношении всех – такое очень сомнительное удовольствие для всех, я вам скажу. Поэтому как вариант – это включение отдельных видов продукции, в том числе используемой для производства сельхозтехники с самостоятельными позициями в Приложение к 719-му. С минимальным перечнем операций, в том числе для простой продукции, в принципе, достаточно, наверное, использования российского сырья и механической обработки. Все, больше, в общем, для производства простых видов продукции, наверное, и не надо.

(01:40:00)

Это, наверное, цели, планы, пожелания, не более того. Но, на ваш взгляд, выход лучше решать вот таким образом.

Я думаю, что у нас не только закончились запланированные выступления, но и время, которое отведено нам для нашей сессии. Я бы хотел всех поблагодарить за участие. Если есть какие-то пожелания, вопросы и предложения, направляйте их в адрес Российского Агротехнического Фесорума, в адрес Ассоциации тем более. И призываю вас поактивнее участвовать в обсуждении методических рекомендаций, которые сейчас разрабатываются. Это нужно нам всем, и это даст хорошие шансы на оптимизацию всей процедуры. Спасибо.

(01:41:22) (Конец записи)