

[00:41:00] [Начало записи]

Объявление: Для открытия Российского агротехнического форума на сцену приглашаются: Бабкин Константин Анатольевич – президент Ассоциации «Росагромаш»; Бурак Павел Иванович – исполняющий обязанности директора Департамента научно-технологической политики и образования Министерства сельского хозяйства РФ; Киселев Сергей Николаевич – начальник отдела сельскохозяйственного и лесного машиностроения Департамента транспортного и специального машиностроения Министерства промышленности и торговли РФ; Поляков Егор Николаевич – заместитель генерального директора ОАО «Росагролизинг»; Гутенев Владимир Владимирович – первый заместитель председателя Комитета Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации по промышленности.

Модератор: Дорогие друзья, я рад приветствовать вас на первом Российском агротехническом форуме. Здесь много знакомых лиц. Почему мы решили организовать наш форум? Вы знаете, что наша отрасль динамично развивается. Она развивается в России, и она тесно связана с нашими зарубежными партнерами. Мы являемся частью глобального агробизнеса. Без нашей отрасли невозможно производить сельхозпродукцию, невозможно кормить людей. Мы важная часть мирового социума. Мы очень сильно зависим от многих других отраслей. Мы очень сильно зависим от того, что делает наше правительство; зависим от того, как развивается наше сельское хозяйство.

Поэтому мы пожелали встретиться, пригласить руководителей предприятий сельхозмашиностроения России и из-за рубежа, пригласить наших партнеров, пригласить государственных деятелей пообщаться, обменяться мнениями, прогнозами, пожеланиями, планами. Мы подумали, что это будет интересно и полезно. Поэтому я благодарю всех, кто здесь присутствует. Желая всем плодотворной работы. Объявляю Первый агротехнический форум России открытым. Слово для приветствия предоставляется Павлу Ивановичу Бураку, исполняющему обязанности директора Департамента научно-технологической политики и образования Министерства сельского хозяйства Российской Федерации.

[00:45:03]

Бурак П.И.: Уважаемые участники, организаторы и гости Российского агротехнического форума! От лица Министерства сельского хозяйства Российской Федерации и от себя лично поздравляю вас с открытием профессионального форума для всех специалистов агропромышленного комплекса. Залогом успешного экономического развития Российской Федерации является стабильное функционирование агропромышленного комплекса на основе освоения достижений науки и техники. Эффективное развитие сельского хозяйства в современных условиях требует постоянного появления и внедрения современных технологий, совершенствования экономических отношений между производителями и потребителями продукции.

Эти вопросы вынесены на обсуждение проводимого сегодня агротехнического форума, что делает его одним из важнейших осенних мероприятий аграрной тематики. Однако главная цель проведения форума заключается в обмене передовым опытом и знаниями в сфере технической и технологической модернизации сельского хозяйства России между экспертами научных и отраслевых центров, руководителями органов государственной власти, владельцами агрохолдингов и машиностроительных предприятий, руководителями сервисных и дилерских организаций.

В настоящее время меры государственной поддержки технической и технологической модернизации сельского хозяйства осуществлялись по пяти основным направлениям. Первое направление – это предоставление субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам на приобретение сельхозтехники. Так, с 2008 по 2012 гг. было представлено субсидий на возмещение части процентной ставки из федерального бюджета в размере порядка 35,9 млрд. рублей. Второе направление – это механизм финансовой аренды лизинга. В 2013 году «Росагролизинг» поставил на условиях лизинга порядка 4,6 тыс. единиц сельхозтехники и автомобильной техники на общую сумму 9,7 млрд. рублей.

Третье направление – это предоставление субсидий производителям сельхозтехники с целью снижения ее стоимости для сельхозтоваропроизводителей в размере 15%. Данная мера поддержки у нас реализуется с 2013 года. В 2014 году предусмотрен общий объем финансирования в размере 1,9 млрд. рублей. Данная мера по состоянию на 3 октября 2014 года. Органами управления АПК субъектов Российской Федерации зарегистрировано договоров купли-продажи техники на 2555 единиц на общую сумму около 9 млрд. рублей.

Следующее направление – это субсидирование части затрат сельхозтоваропроизводителей на приобретение техники. Данная мера поддержки это региональная на сегодняшний день. Данная мера является основной в субъектах. По информации от органов управления АПК субъектов Российской Федерации, в 2013 году общий объем финансирования составил порядка 6,5 млрд. рублей.

Пятое направление – это реализация ведомственных целевых программ: поддержка начинающих фермеров, развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств. В целях создания и укрепления производственной базы своих хозяйств фермеры получали гранты. Так, в 2013 году, в соответствии с данным финансированием, фермерами было приобретено порядка 4,2 тыс. единиц сельхозтехники и оборудования.

Уважаемые коллеги, надеюсь, что полученные результаты и их обсуждение на форуме будут полезны всем участникам и в первую очередь – агропромышленному комплексу Российской Федерации, а предложенные рекомендации найдут свое применение в практической деятельности. Желаю всем участникам и организаторам форума плодотворной работы, конструктивного диалога и эффективного взаимодействия. Спасибо.

Модератор: Киселев Сергей Николаевич, начальник отдела сельскохозяйственного и лесного машиностроения Департамента транспортного и специального машиностроения Министерства промышленности и торговли Российской Федерации.

[00:49:53]

Киселев С.Н.: Добрый день, дамы и господа! Добрый день, товарищи! Добрый день, коллеги! Разрешите по поручению руководства министерства зачитать в приветственный адрес заместителя министра промышленности и торговли Российской Федерации организаторам, участникам и гостям агротехнического форума.

«Уважаемые организаторы, участники и гости форума! От имени Министерства промышленности и торговли Российской Федерации и от себя лично приветствую вас и поздравляю вас и поздравляю с открытием Российского агротехнического

форума. Успешное развитие отечественного сельскохозяйственного машиностроения есть основа для сохранения экономической и продовольственной безопасности России. Подобные мероприятия способствуют расширению и углублению межотраслевых связей, выработке решений по повышению конкурентоспособности продукции отечественного сельскохозяйственного машиностроения.

Производство техники и оборудования для сельского хозяйства Российской Федерации является одним из важнейших секторов промышленности. Поэтому важно постоянно повышать качество и конкурентоспособность российской сельскохозяйственной техники как на внешнем, так и на внутреннем рынке; сверять пути развития отрасли, выработанные в стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения России на период до 2020 года, с развитием мирового сельскохозяйственного машиностроения.

Уверен, Российский агротехнический форум станет серьезной площадкой для выработки смелых и амбиционных решений по дальнейшему развитию сельхозмашиностроения России, важным связующим звеном, отвечающим потребностям общества, инициативам науки, бизнеса и задачам государственной власти. Желаю форуму успехов, а ее организаторам и участникам всего самого доброго. Заместитель министра промышленности и торговли Российской Федерации Андрей Владимирович Дутов».

Модератор: Поляков Егор Николаевич, заместитель генерального директора компании «Росагролизинг».

Поляков Е.Н.: Уважаемые друзья, уважаемые участники форума! Я рад приветствовать вас от имени компании «Росагролизинг», одной из крупнейших кредитных организаций, функционирующих в отрасли. Во-первых, я хотел бы поблагодарить организаторов форума за то, что такая дискуссионная площадка вообще существует; за то, что эта дискуссионная площадка специализирована именно на проблемах отечественного сельхозмашиностроения. Мне кажется, что за последние несколько лет у нас накопилось несколько очень важных проблем, которые остались недообсужденными. Наиболее важной среди этих проблем, с моей точки зрения, является проблема защиты отечественного сельхозмашиностроения от импорта.

Мы, наша организация, в силу специфики нашей деятельности очень хорошо видим и понимаем ситуацию в сфере кредитования. Мы констатируем, что при существующем уровне процентных ставок в экономике отечественному сельхозмашиностроению очень тяжело конкурировать с импортом по цене. С нашей точки зрения, вопросы поддержки – необязательно бюджетной, а вообще государственной поддержки отрасли являются критически важными в настоящий момент.

С нашей точки зрения, сейчас очень удачная возможность для того, чтобы пообсуждать эти вопросы, потому что в настоящее время правительство обсуждает корректировку государственной программы развития сельского хозяйства, и от нашей с вами позиции в том числе зависит то, какой будет государственная поддержка отрасли в ближайшие годы, а именно до 2020 года. Учитывая состав участников форума, я уверен в том, что наша с вами работа будет плодотворной. Спасибо.

Модератор: Гутенев Владимир Владимирович, первый заместитель председателя Комитета Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации по промышленности.

Гутенев В.В.: Уважаемые коллеги, дорогие друзья! Позвольте мне от лица Союза машиностроителей России, Комитета Государственной Думы по промышленности поздравить участников, организаторов замечательного форума с началом его работы. Не секрет, что в последние годы сельхозмашиностроение, наш аграрный сектор демонстрируют довольно серьезные успехи, показывают приличные темпы роста, несмотря на вхождение во Всемирную торговую организацию и ограничение по возможности субсидирования нашего отечественного производителя.

Конечно же, у нас имеются застарелые проблемы. Это существенный и физический, и моральный износ техники, но эта проблема и способствует тому, чтобы у нас был достаточно емкий и привлекательный рынок.

[00:55:07]

На наш взгляд, к тем проблемам, которые были присущи, они были системные, в связи с санкционными подходами, которые мы видим со стороны Евросоюза, Соединенных Штатов Америки, ситуация стала гораздо тревожнее, гораздо больше

проблем, в том числе и с точки зрения финансирования, сейчас наша промышленность ощущает, но новые вызовы, как правило, это и новые возможности, которые нужно использовать.

Здесь, конечно, нашему сообществу необходимо рассчитывать, с одной стороны, на понимание наших потребителей, заказчиков (это фермеры, это сельскохозяйственные предприятия), которые не должны рассуждать примитивно: «Дайте нам денег на обновление техники, и мы сами знаем, у кого купить лучше и качественнее. Не надо лоббировать отечественное». Нет, надо лоббировать отечественное производство, надо защищать свой внутренний рынок. Если мы будем продвигать такие же подходы, то и сельхозпроизводителям будет очень тяжело. Всегда найдется датируемый продукт из-за рубежа, который потребителю в магазинах достанется дешевле.

Поэтому мы все плывем в одной лодке. Ее пытаются раскачивать, но, тем не менее, государственная политика, направленная на поддержку сельхозпроизводителя, производителя сельскохозяйственной техники, должна способствовать тому, что мы не просто должны восстановить нашу сельскохозяйственную отрасль, но и проводить экспансионную политику на зарубежных рынках. Новые возможности, конечно же, можно реализовать только в том случае, если государство будет оказывать более значимую, более широкую поддержку.

Сегодня уже прозвучало, что нам нужны длинные и дешевые деньги, и с этим никто не будет спорить. Мы должны находиться, если не в равных, то близких к равным условиям с нашими зарубежными конкурентами. Те шаги, о которых недавно заявляла Эльвира Сахипзадовна, что будут специально уполномоченные банки, которые будут получать государственные средства из расчета ставки рефинансирования минус 1%, будут иметь ограниченную маржинальную наценку не выше, чем ставка рефинансирования плюс 1%, это тоже не панацея. Мы знаем, какая у нас ставка рефинансирования и под какие проценты кредитуются наши зарубежные конкуренты.

Большие надежды вызывает тот законопроект, который завтра будет рассматриваться в Государственной Думе в первом чтении. Это закон о промышленной политике, который предусматривает целый ряд специальных механизмов, которые поддержат – не просто должны поддержать, а обязательно

поддержат отечественную промышленность, но протекционизм нужен гораздо более широкий.

Наш рынок нужно защищать не просто от зарубежной техники, а от зарубежного автохлама. Когда специальные уполномоченные органы закрывают глаза на техническое состояние, на соответствие экологическим стандартам той старой техники, которая часто наводняла, а порой на Дальнем Востоке и до сих пор наводняет наши рынки, создавая ненужную конкуренцию и обваливая эти рынки, с этим, конечно же, надо бороться.

Нам нужен государственный протекционизм на внешних рынках в виде госгарантий. Нам нужны те связанные кредиты, которые будут получать наши зарубежные партнеры под условия поставки нашей продукции. Эта поддержка также нам нужна. Не могу не сказать о том, что необходимы субсидии – те субсидии, которые не будут нарушать требований ВТО, хотя, как вы видите, международное право фактически растоптано. Тем не менее у нас есть масса механизмов. Это инфраструктурное субсидирование, это субсидирование НИРов, НИОКРов, подготовки кадров, которые надо использовать.

На подготовке кадров я хотел бы остановиться подробнее. То подушевое финансирование, которое сейчас Министерство образования реализует в российских вузах, крайне неравномерно, и оно мало для технических, инженерных специальностей, а также специальностей по естественнонаучному блоку. Нельзя уравнивать гуманитариев, которые с кафедры продекларировали важные, конечно же, тезисы, и те сельхозвузы, инженерные вузы, которые готовят специалистов, для подготовки которых необходима база, лабораторные центры, полигоны.

[01:00:05]

Эти вопросы, я уверен, вы будете поднимать в ходе дальнейших дискуссий. Мы очень ждем как законодатели, как Союз машиностроителей России тех конкретных предложений, которые мы можем вложить уже в нынешний бюджет. Для того чтобы наша экономика успешно развивалась, для того чтобы благодаря вашим усилиям мы обеспечивали и продовольственную безопасность в рамках общей национальной безопасности, необходимы, с одной стороны, ваши идеи, желания, ожидания, и наша работа. Мы готовы помогать. Желаю вам успешной и плодотворной работы. Спасибо.

Модератор: Спасибо, Владимир Владимирович, за такое содержательное выступление. Если ваши слова услышит Центробанк, правительство, и будет действовать, как вы говорите, то, действительно, начнется экономический бурный рост в нашей стране. Будем стараться, чтобы этот рост наступил как можно скорее. Так, может быть, есть вопросы к тем, кто сидит в президиуме, кто выступил?

У меня один вопрос к Бураку Павлу Ивановичу, представителю Минсельхоза. Павел Иванович, существует Постановление Правительства № 1432, по которому крестьянам сельхозтехника российского производства достается с 15-процентной скидкой. В этом году на эту программу было выделено 1,9 млрд. рублей. В рамках экономики России это незначительная сумма. Какова позиция вашего министерства? Можете ли вы сказать, на следующий год поддерживаете ли вы продолжение этой субсидии? Планируете ли увеличить объем финансирования, размер предоставляемой скидки? Обсуждалась эта тема у вас там?

Бурак П.И.: Спасибо за интересный вопрос. Хочу сказать, что на сегодняшний день данный вопрос еще в проработке, но, как показывает практика, на сегодняшний день данная мера поддержки недостаточно эффективна, хотя это объективное общее решение, но на сегодняшний день у нас по освоению порядка 1,3 млрд. рублей из 1,9, то есть говорить о будущем нужно, скорее всего, в конце этого года. На сегодняшний момент мы имеем картину, что нам необходимо приложить еще максимум усилий и сделать выводы, но в конце года.

Модератор: В конце года, но решение сейчас принимается, закладывается в бюджет на следующий год, я так понимаю.

Бурак П.И.: На сегодняшний момент в бюджете заложена эта строка, она есть, и говорить о том, что отменять или не отменять ее, пока, мне кажется, еще преждевременно.

Модератор: Хорошо, спасибо. Да, пожалуйста.

Сергей Воронин: Добрый день! Город Белгород, компания «Промзапчасть», Сергей Воронин. У меня вопрос к Павлу Ивановичу. Вы говорите о том, что реализация программы 1432 на сегодняшний момент пробуксовывает. У меня вопрос к Минсельхозу следующего характера.

Многие предприятия сельхозмашиностроения в России начинают участвовать в этой программе буквально с конца марта или с апреля месяца, а это как раз составляет 25-30% времени. Плюс весенний промежуток, который является одним из активных, потому что у нас каждый год по этой программе Минсельхоз затребует новые и новые документы и начинает аккредитовывать предприятия каждый год заново. Таким образом, у нас порядка 50% всех предприятий начинают работать по этой программе только практически с апреля месяца. Спасибо.

Бурак П.И.: Можно я поясню? Согласно тем критериям, которые прописаны в постановлении 1432, дополнительных требований Минсельхоз не предъявляет ни к какому производителю техники. Если достаточно глубоко вчитаться в постановление, то там четко прописано, что в Минсельхоз подаются документы при наличии заключения Министерства промышленности и торговли. Если вы готовы принести нам заключение Министерства промышленности и торговли до 10 января, то мы готовы взять и заключить с вами соглашение в течение января месяца и реализовывать ту технику, которую вы предлагаете сельхозтоваропроизводителям. Спасибо.

[01:05:00]

Сергей Воронин: Я все-таки прошу прощения. Дело в том, что такие документы предоставляются, но и Минсельхоз все эти документы рассматривает по месяцу, бывает, по полтора. Это не происходит сразу, и, в конце концов, это происходит после постановления Минсельхоза, что, ребята, берите и участвуйте. Все это падает ниже, ниже, ниже. К середине года, абсолютно верно, вот соседи подтверждает.

Модератор: Спасибо. Вот еще вопрос.

Валерий Мальцев: Добрый день, уважаемые коллеги! Мальцев Валерий, компания «Ростсельмаш». Я бы оппонировал Павлу Ивановичу по поводу неэффективности или не очень большой эффективности программы 1432 на примере нашего предприятия. Если говорить в цифрах, 1 900 000 000 – это общий объем субсидий, заложенный на этот год; из них 1 235 000 000, согласно квотированию, может выбрать компания «Ростсельмаш». На сегодняшний день выбрано 1 105 000 000, из них на 853 000 000 документы уже сданы в Минсельхоз, и на 500 000 000 субсидии получены. Соответственно, за оставшиеся два месяца мы выберем дельту между 1 235 000 000 и 1 105 000 000. Эти 130 миллионов – это не проблема. Это полмесяца

нам поработать. Поэтому я считаю, что субсидии эффективны. На примере нашей компании есть все доказательства в цифрах.

Правда, существовали некие ограничения. Почему мы раньше не выбрали свой 1 235 000 000? Первое ограничение, как вы все прекрасно знаете, это было неверное, наверное, распределение субсидий по регионам. Когда такие регионы, как дальневосточные округа, получали страшные деньги, но при этом не отоваривали, не выбирали, а такая область, как Орел, по которой мы до сих пор не получили субсидии из-за того, что мы перерасходовали лимит Орловской области.

Мы только одной компании «Авангард» поставили 100 комбайнов Trum. К сожалению, до сих пор субсидии не получили, потому что лимита не хватает этой области. На сегодняшний день принят механизм перераспределения оставшихся субсидий между областями, но это принято было, к сожалению, небыстро и не так своевременно. Поэтому, наверное, эти 130 миллионов у нас остались по состоянию на 6 октября. Спасибо.

Модератор: Да, пожалуйста, Владимир Владимирович.

Гутнев В.В.: Уважаемые коллеги, поскольку наше сегодняшнее мероприятие должно сопровождаться конкретными рецептами, как сделать вашу жизнь лучше, я предлагаю один из таких рецептов. Проведу параллель. Один из институтов развития, получая от государства крупные ресурсы (речь шла почти о 500 млн. долларов), должен был эти деньги распределять тем компаниям, тем предприятиям, структурам, которые будут отвечать неким требованиям.

Каково было же наше удивление, когда спустя год работы этой программы, а мы все ждем дешевых денег не только в сельхозмашиностроении, но и в оборонно-промышленном комплексе, транспортном машиностроении, когда мы посмотрели, какая часть этих денег была роздана предприятиям, мы увидели, что это было чуть больше 10%. Почему? Непомерно высокие требования. Почему этому институту развития было выгодно? Потому что деньги, которые были не востребованы, они могли не брать с межбанка, а пускать для своей обычной банковской деятельности. Рецепт понятен, почему не принимать решения по выдаче и почему иной раз оставляют эти деньги нераспределенными.

Я не склонен подозревать уважаемое Министерство сельского хозяйства, тем более речь идет о субсидиях, но, тем не менее, у вас есть очень простой механизм. Если вы примите решение и в вашей резолюции это будет зафиксировано, то я готов сделать депутатский запрос на Счетную палату о выделенных ресурсах, об их эффективности распределения, что должно и обязательно приведет к более эффективной работе структур не только Минсельхоза, но и любых других структур. Нам сегодня надо формировать в результирующую часть такие предложения, которые позволят завтра улучшить и упростить нашу работу. Спасибо.

Из зала: Вопрос еще непосредственно от сельхозтоваропроизводителя.

Модератор: Один вопрос и все.

Из зала: Это вопросы к Владимиру Владимировичу и Павлу Ивановичу. Вот где-то прозвучало в недрах, что вскорости или как-то там будет 35% субсидии. Конечно, крестьяне сегодня ждут, возможно, этого момента. Соответственно, не идут на 15% в связи с тем, что, возможно, завтра что-то будет лучше. Вопрос.

[01:10:03]

Гутенев В.В.: Может быть, завтра что-то и будет лучше, но, знаете, синица в руке лучше журавля в небе. Чувствуя то санкционное давление, которое, несмотря на относительное урегулирование на востоке Украины, мы сейчас видим, мы очень ждали снятия хотя бы части санкций. Именно в этот день я присутствовал и открывал со стороны российской делегации станкостроительную выставку в Брно. Когда мы задавали вопросы нашим коллегам: «Ребята, почему санкции не уходят? Почему, наоборот, риторика такова, что они могут ужесточиться?» Вразумительного ответа мы не получили.

Поэтому я бы рекомендовал сельхозпроизводителям и тем, кто готов покупать оборудование, пользоваться сегодняшними льготами, может быть, завтра и станет лучше (я тоже хотел бы в это верить), но синица в руке, как правило, для крестьянина гораздо надежнее, чем журавль в небе.

Модератор: Спасибо. Так, идем дальше. Дальше по расписанию мой доклад.

Объявление: Ключевой доклад: «Производство и рынок сельхозтехники России 2014: итоги и ожидания». Докладчик: Бабкин Константин Анатольевич».

Бабкин К.А.: Первый слайд, пожалуйста. Здесь показано, что мы с вами собрались в такой необычный момент. Во всем мире рынок сельхозтехники испытывает существенный спад. Там такие драматические цифры показаны на разных рынках: минус 30% в Африке, в Северной Америке минус 15%, в Канаде даже 28%, в Южной Америке, в Китае, в Европе. Единственное место, которое испытывает определенный подъем, определенный рост (не определенный, а такой немалый – 18%; по нынешним временам это бурный рост, существенное достижение) – это наш с вами российский рынок.

Конечно, этот рост касается, к сожалению, не всех видов продукции, особенно относится это возрастание к крупной технике, к комбайнам, к большим тракторам. К сожалению, по некоторым видам прицепной техники существует некоторый спад, но в целом все равно рынок в этом году, в отличие от всех других зарубежных рынков, вырос, причем выросло в первую очередь производство в России, а ввоз в Россию сельхозтехники из-за рубежа тоже несколько снизился.

Показано, что у «Ростсельмаша» за 7 месяцев почти на 30% объем отгрузок вырос, а у Петербургского тракторного – более чем в два раза, по сравнению с тем же периодом прошлого года. Мы сейчас говорили про эффективность субсидий 1432. Наверное, не совсем правильно оценивать ее эффективность по размеру освоения средств. Наоборот, это же достижение, когда потрачено мало денег: всего 1,3 млрд. – это 50 млн. долларов. На нашу страну это вообще ничего. При этом мы видим такой удивительный эффект, когда у нас все растет, в отличие от наших соседей.

В технологическом плане наша отрасль не стояла на месте. На выставке представлен новый комбайн, принципиально новый, «Ростсельмаш» представляет. Петербургский тракторный завод представил новую машину, очень современную. Это не только два завода, конечно, развивались. Тридцать пять новых видов сельхозтехники российского производства было испытано в этом году на наших МИС. Она вновь разработана. Предприятия инвестируют и движутся вперед в технологическом плане и предоставляют нашим крестьянам все более совершенную технику.

Теперь о проблемах, которые нас волнуют и от которых мы зависим. Всегда повторяю: у нас есть все для динамичного развития. Есть все необходимые ресурсы, есть рынок, есть люди, которые хотят работать; есть технологии.

[01:15:00]

Главное, нам хотелось бы видеть несколько более правильную, что ли, экономическую политику со стороны правительства, Центробанка, со стороны экономического руководства нашей страны. Здесь показана зависимость себестоимости сельхозтехники российского производства от финансовой политики наших властей. Показано, что по сравнению с 2002 годом валютная себестоимость производства нашего комбайна выросла с 50 000 долларов до 200 000 долларов. Это произошло из-за того, что курс рубля удерживался искусственно завышенным, при этом все издержки росли.

Бензин в 2002 году стоил 13 рублей за 1 литр, а сегодня он стоит более чем в 3 раза дороже, то есть все издержки у нас возросли, при этом курс рубля держался искусственно завышенным. Поэтому наша конкурентоспособность, по сравнению в данном случае с немецкой техникой, резко снижалась.

В этом году рост производства на нашем рынке отчасти связан с тем, что произошла нормализация курса рубля, то есть он стал дешевле. Наше будущее зависит от политики Центробанка. Если будет адекватный курс рубля, будут дешевые кредиты, то себестоимость российского производства будет снижаться. Если будет продолжаться прежняя политика, то, конечно, производство в России очень скоро станет более дорогим, чем в Германии и в других странах Запада. Внизу в синей таблице показан рост издержек за 10 лет: электричество – плюс 269%, газ – плюс 423%. Все издержки росли очень бурными темпами, при этом наша конкурентоспособность подрывалась.

Теперь опять возвращаясь к субсидии 1432. На следующий год существует два подхода к субсидированию продаж сельхозтехники. Первый подход отстаивает Министерство сельского хозяйства. Его суть сводится к тому, чтобы дать Минсельхозу денег, Минсельхоз раздаст эти деньги в регионы, а регионы уже потратят эти деньги, исходя из собственных представлений о прекрасном: кто-то купит технику такой-то фирмы, кто-то купит технику иной фирмы; достанутся деньги больше каким-то одним производителям, у которых очень хорошие отношения с региональным Минсельхозом, и не достанутся эти субсидии крестьянам, которые живут в глубинке, может быть, и не так часто ездят в светлые кабинеты в областном центре.

Причем на эту субсидию некоторые депутаты предлагают выделить не 1,9, как на нашу субсидию, а выделить сразу 20 млрд. Так это в принципе работало раньше. При этом эти деньги расходовались, с нашей точки зрения, неэффективно и не приводили к росту производства в России, не приводили к технологическому совершенствованию российской сельхозтехники, поскольку стимулировали не инвестиции в обновление техники, не столько инвестиции в совершенствование техники, а стимулировали инвестиции в отношении между государственными деятелями, потому что не было четко прописанных правил предоставления этой субсидии.

На следующий год сейчас обсуждается два варианта: либо сохранить программу 1432, увеличить, как мы предлагаем, скидку до 20% и не выделять деньги по старой схеме по регионам. Тут показаны плюсы и минусы этой схемы. Сейчас ведется дискуссия: либо 1432 сохраняется и улучшается, либо она закрывается и выделяются огромные деньги регионам на предоставление скидки 35%. Позиция многих предприятий нашей отрасли, позиция руководства ассоциации состоит в том, что программа 1432 очень эффективна, ее надо сохранить и, более того, увеличить финансирование, поскольку все больше заводов и все больше крестьян втягивается в работу по этой субсидии, то есть надо ее сохранять и совершенствовать.

[01:20:09]

Мы, кстати, завтра-послезавтра напишем в Комитет по промышленности предложение по увеличению строки бюджета с 1,9 до 4 млрд. в год на выделение этой субсидии.

Следующий момент, от которого мы зависим, – это конкуренция с нашими белорусскими коллегами. Мы с ними имеем большую кооперацию. Мы с ними общаемся, дорожим сотрудничеством. Мы приветствуем конкуренцию с нашими белорусскими коллегами, но конкуренция, как всегда, должна быть равная.

Здесь показаны моменты, которые нас не удовлетворяют. Компания «Росагролизинг» торгует как российской, так и белорусской сельхозтехникой, в частности тракторами, отчасти и комбайнами. При этом белорусский аналог «Росагролизинга», компания «Промагролизинг» российскую технику принципиально не покупает и при этом торгует белорусской сельхозтехникой не только на внутреннем рынке своей страны, но и поставляет ее в Россию, а также

почти в 30 стран мира, то есть осуществляет поддержку экспорта. Компенсация процентной ставки осуществляется из белорусского бюджета на российском рынке на белорусскую технику и не осуществляется на российскую технику. Бюджеты российских субъектов периодически закупают белорусскую технику, а белорусские, соответственно, не закупают российскую.

Опять же, дискуссия по постановлению 1432. Правительство Белоруссии делает все, чтобы начало субсидироваться продвижение белорусской техники по постановлению 1432. Если плюс к этим всем еще добавится 20-процентная субсидия на белорусскую технику, то это вообще перекосит рынок и сделает конкуренцию совершенно неадекватной и неравной. Мы считаем, что это неправильно. Я общаюсь к Минпрому и к «Росагролизингу» тоже, что надо следить за равенством условий конкуренции. В Белоруссии очень большие деньги вкладываются в производство тракторов, в производство комбайнов. Там миллиарды долларов, наверное, уже вложены. Если правительство России не будет нас поддерживать, то это ослабит нашу отрасль.

Про поддержку экспорта. Поддержка экспорта в каком-то состоянии существует. Компания «ЭКСПАР» (экспортное страховое агентство России) начало страховать некоторые экспортные поставки из России. Эта поддержка очень важна, но не является настолько же эффективной поддержкой по сравнению с системами, которые отлажены в странах Запада, например, в Белоруссии. Предложение нашей ассоциации состоит в том, чтобы распространить действие программы 1432 не только на внутренний рынок, но и распространить ее на внешние рынки.

Сегодня из России на экспорт поставляется лишь 10% нашего производства. Этот год был не таким успешным с точки зрения экспорта в количественном отношении, хотя география поставок достаточно широка. Если государство потратит лишь 400 млн. рублей (10 млн. долларов) на поддержку экспорта нашей продукции, то наши машины стали бы гораздо более конкурентоспособными на внешних рынках. С этим предложением мы также вышли в Минпром и будем просить, чтобы были внесены изменения в постановление 1432.

Здесь перечислены все пожелания, которые подготовила Ассоциация «Росагромаш» в адрес государственных органов, для того чтобы сельхозмашиностроение в России развивалось. Если будет развиваться сельхозмашиностроение, будет развиваться и сельское хозяйство. Значит, увеличить объем субсидирования по 1432 до 4 млрд.

рублей, включить экспортные продажи. Мы хотели бы, чтобы продвижение только российской сельхозтехники субсидировали бюджеты всех уровней – не только в федеральные органы, но и областным органам тоже такое указание было дано.

[01:25:05]

Пересмотреть условия членства в ВТО в части увеличения уровня господдержки сельского хозяйства и увеличения ставок импортных пошлин на сельхозтехнику за счет уменьшения пошлин на полуфабрикаты из металлов. Интересы нашего сельского хозяйства и сельхозмашиностроения были принесены в жертву при вступлении России в ВТО. Настала пора, наверное, пересматривать эти перекосы.

Предусмотреть в Федеральном законе «О промышленной политике Российской Федерации» меры по обеспечению условий осуществления промышленной деятельности в России с условиями осуществления промышленной деятельности на территориях иностранных государств. Седьмого числа, Владимир Владимирович сказал, будет обсуждаться закон о промышленной политике. Я как руководитель непарламентской партии приглашен туда выступить на пленарном заседании. Я хотел бы предложить такую идею. Государство обязано обеспечивать нам безопасность, учить детей, осуществлять медицинское обслуживание.

Я предложу, чтобы в этот закон о промышленной политике была введена такая норма, что если установлен факт неравных условий конкуренции между российским производителем и зарубежным, государство обязано, может быть, не исправить, а стремиться исправить неравные условия конкуренции. Если государство видит, что у нас люди работают в неравных условиях конкуренции, и ничего для этого не делает, это же неправильно. Это подрывает нашу безопасность, подрывает наше будущее, если люди не видят мотивации конкурировать. Я предложу такую идею. Не знаю, поддержат ее или нет, но будем обращаться.

Ввести государственное софинансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и модернизацию производства инновационных сельхозмашин. Понятно, что какая-то поддержка НИОКР со стороны Минпрома сегодня существует. Некоторое количество проектов, которые финансируются государством, существует. Эту тему надо расширять, а также надо вводить такую тему, что все вузы, все образовательные учреждения должны иметь за счет

государства или за счет софинансирования образцы российской сельхозтехники у себя в классах.

Государство должно выделять деньги на то, чтобы были учебные пособия, какие-то учебные материалы, связанные с продукцией российских предприятий, чтобы эти материалы были в каждом учебном заведении нашей страны. Пока это выделение учебных пособий, это финансирование осуществляется за счет предприятий. Это совершенно неправильно. Будем предлагать эту систему исправить по аналогии с тем, как система работает в странах Запада.

Ввести субсидирование доставки техники в Сибирский и Дальневосточный федеральные округа. Понятно, по вывозу угля существуют дотации, а по перевозке сельхозтехники таких дотаций нет. Это неправильно. Предусмотреть государственное финансирование переоснащения испытательных центров и вузов. Вот с такими вещами мы сегодня работаем.

Еще раз хочу сказать, уважаемые коллеги, у нас есть все условия для развития на долгосрочной основе, для того чтобы мы уверенно смотрели вперед. В нашей стране огромное количество земель. У нас есть огромный рынок продовольствия. Нам доступны современнейшие технологии. У нас есть люди, которые хотят работать. Это относится и к сельскому хозяйству, и к нашей с вами отрасли. Вообще, таких объективных ограничений перед нами нет.

Единственная вещь, которой нам не хватает, так это более внимательного, теплого отношения со стороны органов федеральной власти. Если мы это получим, то перед нами откроется много лет динамичного роста и технологического развития, работы, от которой можно получать удовлетворение. Для того чтобы это все получить, существует наша ассоциация. Мы будем работать. Спасибо, что вы все здесь и что вы поддерживаете нас в нашей работе. Спасибо за внимание.

[01:30:00]

Модератор: У нас по плану сессия № 1. Пожалуйста, вопросы.

Из зала: Я бы хотел задать один вопрос. Из вашего доклада, Константин Анатольевич, видно, что по большому счету программ поддержки отечественного сельхозмашиностроения не так много. Есть объективно существующие проблемы с

поддержкой отрасли, но мы не все, наверное, услышали сельхозтоваропроизводителя.

Ведь он о чем говорил по большому счету? Мне так показалось, по крайней мере, о том, что существуют фундаментальные проблемы закредитованности села, невозможности прогнозировать экономику на селе в дальнейшем на год, на два, на три, на четыре и так далее. Это является фундаментальной проблемой, которая бьет по отечественному рынку сельхозмашиностроения. То, что рынок вырос, это большая заслуга тех мер государственной поддержки, которые сегодня существуют.

Вопрос заключается в следующем: может быть, необходимо на уровне Государственной Думы говорить о том, что нужен комплекс мер, то есть докапитализация лизинговых компаний, которые участвуют в этом рынке; пересмотр или ревизия работы Россельхозбанка и других системных банков страны, которые кредитуют сегодня сельское хозяйство, потому что на таком уровне закредитованности они фактически перестали его кредитовать. Безусловно, расширение программы 1432 и более профессиональная работа министерств, в том числе Минсельхоза, по срокам ее начала и отслеживания этих вопросов.

Павел Иванович, я хочу сказать вам, что 1,9 млрд. было бы выбрано уже сегодня, если бы Минсельхоз не занимался крючкотворством в отношении Петербургского тракторного завода, который фактически уже подает уровень необходимых заявок, чтобы выбрать всю необходимую квоту, которая бы закрыла деньги и по нам, и по всей отрасли. Константин Анатольевич, вот такой вопрос у меня к вам. Спасибо.

Модератор: Спасибо. Совершенно правильно, надо ставить вопросы и по закредитованности, и по изменению деятельности лизинговых компаний, и по снижению налогового бремени. Много вопросов, естественно, будем их ставить. Я перечислил только более-менее узкие, которые сконцентрированы на нашей отрасли, а в целом, конечно, изменять экономическую политику, изменить цену на бензин, которая сегодня завышена, было бы тоже позитивно для нашей отрасли и для всей экономики нашей страны. Будем работать. Спасибо.

Из зала: У меня тоже вопрос к Константину Анатольевичу. Я к вам обращаюсь и вообще ко всем участникам подиума, потому что из всех выступлений я не услышала важного направления в работе государственных органов и ассоциации. В России 40 млрд. ежегодно потери в сельском хозяйстве, в сельскохозяйственном

производстве: на полях, на уборке, при переработке. Огромные деньги. Это говорит о том, что в России не соблюдаются технологии. У нас им не учат ни в институтах, ни в университетах или академиях, как их сейчас называют. У нас не учат на курсах повышения квалификации, и бизнес тоже этим занимается мало.

В частности, я сейчас не руковожу «Евротехникой». Я сейчас создаю инновационное хозяйство. Что я увидела? Мы теряем где-то, может быть, 20% урожая, оттого что у нас не хватает тракторов большой мощностью и посевных комплексов. Вот такие как Bühler, такие как ваши канадские посевные комплексы, нам нужно, чтобы их производили в России. Тогда мы будем уходить от рисков засушливых периодов в период вегетации – от рисков, которые обусловлены погодой, неблагоприятной для сельскохозяйственного производства.

Поэтому я призываю весь российский аграрный бизнес и тех, кто в России организует производство, к тому, чтобы объединить усилия в создании инновационных хозяйств, которые у нас ликвидированы. Я благодарна в этом году Константину Анатольевичу. Я благодарна компаниям Kverneland, Claas, Trimble, которые пришли, и мы работаем сейчас по созданию концентрации новых технологий в Самарской области. Это первое хозяйство. Нам нужно таких много по стране, в каждом округе. Для этого нужны и усилия бизнеса, и усилия государства, потому что сельхозпроизводителей надо учить.

Я в вашей речи, Павел Иванович, тоже не услышала ничего того, что касается технологий, а технологии сейчас сумасшедше интересны: космос в сельском хозяйстве. У меня сейчас механизатор, которого мы обучили работать с базовой станцией. Я его потом послала из-за того, что не успели мы ставить. Я говорю: «Да попробуй так гребни нарежь». Он говорит: «Нет».

[01:35:03]

Модератор: Людмила Владимировна, все-таки сейчас время вопросов.

Из зала: Хорошо, время вопросов. Я хочу вас попросить всех, во-первых, вписать инновационные хозяйства в программу обращения к государственной власти, а также изменение программы обучения и повышения квалификации.

Модератор: Хорошо, спасибо.

Из зала: И в программу «Росагроша» вписать то же самое. Зеленой линией должна пройти технологическая политика. Без этого мы не поднимем конкурентоспособность сельского хозяйства.

Модератор: Хорошо, спасибо. Разумно, внесем. Сергей Леонидович Суховенко, пожалуйста.

Суховенко С.Л.: Добрый день! Суховенко Сергей, город Ростов-на-Дону, компания «Бизон». Может, сейчас производители сельхозтехники в меня будут бросать камнями и гнилыми помидорами, но у меня такое предложение родилось, наверное, даже больше к Владимиру Владимировичу. А что, если эту субсидию, условно, в 20% разбить на две части? Десять процентов получит селянин, десять процентов ему даст производитель, то есть селянин получит свои 20%, но производитель свои эти 10% вернет при условии, что он будет закупать комплектующие отечественного производства для развития компонентной базы. Вот такое предложение. Может, это сырая мысль.

Гутенев В.В.: Вы знаете, действительно, в этом есть здоровое, рациональное зерно, потому что сейчас на слуху тезис «импортозамещение», но мы понимаем, что мы не можем отгородиться железным занавесом, и конкурентоспособность продукции в этом случае будет весьма низка. Найти разумный баланс между импортозамещением и коопераций международной – это тоже очень важно. На слух такое предложение очень сложно воспринять. Это надо считать расчетными методами, нужно советоваться с ведущими профессиональными ассоциациями, с профсоюзами, но я уверен, что должны быть такие механизмы поддержки, которые стимулировали бы все больший и больший уровень локализации на территории нашей страны.

То ли это должно быть по годам распределено и должны существовать такие реперные точки достижения, при достижении которых зарубежный производитель с высоким уровнем локализации на территории России тоже получает доступ в эту тумбочку, где лежат деньги. Я думаю, что в этом надо опираться на мнение профессиональных ассоциаций и сообществ, а так в принципе здраво.

Модератор: В принципе там же, в постановлении, прописано, что субсидию производитель может получить, если он достиг определенного уровня локализации и покупает определенное количество российских комплектующих, то есть уже

заложен определенный стимул. Например, тракторы, которые производит «Ростсельмаш» в Канаде, они пока не достигли того необходимого уровня, чтобы получать эту субсидию, но мы работаем над тем, чтобы со временем освоить здесь производство комплектующих, или кто-то здесь освоит, другие фирмы, и будем их покупать и получать субсидии, то есть уже определенный стимул там работает. Так, еще вопросы? Еще один вопрос и завершаем секцию.

Из зала: Уважаемый президиум, я сам производитель сельхозтехники. Самое интересное, что у нас заказчик сельхозтоваропроизводитель. Сегодня большая разница в закупочных ценах на зерно. Здесь наверняка в основном необходимо, с нашей стороны, протолкнуть этот вопрос, чтобы установили единые цены на зерно, ведь в тот год, когда была хорошая мировая цена на зерно, его четко сразу подрезали. Здесь возникает фундаментальный вопрос, потому что если наш покупатель будет сильным, соответственно, он сможет у нас больше техники покупать. Вот у меня вопрос такой.

Модератор: Это, наверное, к Минсельхозу.

Из зала: Да, они и есть заказчики.

Модератор: Во многих странах существуют гарантированные минимальные цены на сельхозпродукцию. Обсуждается ли у нас такая тема?

Гутенев В.В.: У нас есть эта цена, только мы видим, что конъюнктура мировых цен сейчас такова, что наша цена оказалась заниженной. Кроме того, буквально сегодня выходили представители сельхозпроизводства с Крыма. Они сталкиваются еще с более тяжелыми условиями, потому что существуют ограничения по экспорту сельхозпродукции с территории Крыма. Здесь, может быть, даже более важна роль институтов государственной власти поддержать их в данной ситуации.

[01:40:00]

Мы вряд ли сможем устанавливать в этом году такую же цену, которая сформировалась на мировом рынке, иначе это приведет к большому росту цены потребительских товаров. Здесь тоже нужен определенный баланс соотношений, хотя хорошие заработки сельхозпроизводителя – это гарантия вкладывания денег в техническое перевооружение. Конечно, мы все этого бы хотели, но здесь надо выдержать баланс между интересами всех граждан России, которые потребляют

сельхозпродукцию, и интересами сельхозпроизводителя и интересами производителей сельхозтехники. Вот нахождением этого баланса, я понимаю, очень активно Константин Анатольевич и занимается.

Из зала: Я, конечно, понимаю, что баланс существует, но никто нам не мешает, скажем так, на государственном уровне проводить нормальную интервенцию, закупать по хорошей цене и уже потом на хлебозаводы поставлять по более заниженным ценам через какую-то государственную корпорацию. Сегодня ведь все основные деньги оседают у зернотрейдеров, и какие бы мы новые технологии, как госпожа Орлова говорит, ни продвигали, ничего хорошего не будет. Нас просто задавят, и все, в будущем, хотим мы того – не хотим, ведь сегодня даже в Министерстве промышленности единого реестра сельхозмашиностроения не существует. Мы все как пазлы разложены и, может, они сами сегодня удивляются, что нас такое количество, а ведь еще кто-то сюда не подошел, то есть существует это, хотим мы того – не хотим.

Модератор: У Павла Ивановича есть какой-то комментарий по этому поводу?

Бурак П.И.: Я извиняюсь, не совсем мой вопрос, но, насколько мне известно, по министерству есть приказ об установлении минимальных закупочных цен на зерно. Если более детально разобраться, обратитесь к нам, мы дадим разъяснения.

Модератор: Хорошо, спасибо. Завершаем процедуру открытия конференции. Движемся дальше.

Объявление: На сцену приглашаются: Бабкин Константин Анатольевич – президент Ассоциации «Росагромаш»; Мальцев Валерий Викторович – генеральный директор ОАО «Комбайновый завод «Ростсельмаш»; Серебряков Сергей Александрович – директор ЗАО «Петербургский тракторный завод»; Федюкович Анатолий Николаевич – владелец ООО «Интенсивные технологии»; Воронин Сергей Николаевич – директор ООО «Промзапчасть»; Губин Владислав Валерьевич – генеральный директор АО «ХТЗ»; Емельянович Игорь Вячеславович – заместитель генерального директора ОАО «МТЗ» по техническим вопросам и инновационным технологиям, главный инженер; Фомин Валентин Константинович – директор по развитию Дивизиона «Силовые агрегаты», «Группа ГАЗ»; Штутман Павел Леонидович – председатель наблюдательного совета ЗАО «Гидросила ГРУП», владелец «Червона Зірка»; Хайнц Петтингер – владелец предприятия Pöttinger.

Модератор: Мы продолжаем нашу работу. Сейчас по 7 минут каждый участник выступит, а потом проведем дискуссию. Пожалуйста, Мальцев Валерий Викторович, генеральный директор «Комбайновый завод «Ростсельмаш».

Мальцев В.В.: Добрый день, уважаемые коллеги! Тема звучит громко: «Стратегия успеха в условиях глобальной конкуренции». Я не хотел бы хвалить нашу компанию. Мы с моими коллегами больше любим, когда нас ругают – от этого мы становимся более быстрыми и более злыми, но, тем не менее, я хотел бы показать некоторые ключевые цифры, что мы имеем на сегодняшний день в компании «Ростсельмаш».

[01:44:52]

Компания «Ростсельмаш» на сегодняшний день поставляет продукцию в 31 страну мира, причем на наших производственных площадках, которые находятся в России, в Казахстане, в США и в Канаде, мы имеем возможность увеличения производственных мощностей и имеем возможность и желание поставлять всю необходимую сельхозтехнику для крестьян всего мира. Далее я буду приводить цифры касаясь «Ростсельмаша», потому что это основной производственный актив, находящийся в России. Мы с вами в России и обсуждаем сегодня российскую тематику.

Мы в компании видим для себя две основные точки роста. Если касаться наших традиционных внутренних рынков, к коим относятся Россия и Казахстан, то мы видим возможность увеличения оборота, кроме, безусловно, создания наиболее привлекательной техники, наиболее привлекательных условий, наиболее эффективно работающей дилерской и сервисной сети. Мы видим нашу точку роста в постоянном дополнении нашей линейки новыми орудиями, необходимыми сельхозтоваропроизводителю.

Вторая наша точка роста, если говорить о развитии «Комбайнового завода «Ростсельмаш», находящегося в Ростове-на-Дону, это выход на экспортные рынки. Здесь мы сможем прирастать в штуках, в десятках, в сотнях и развивать собственное производство.

Это краткие итоги 2013-2014 сельхозгода. Они немножко не бьются по российскому рынку с теми данными, которые показывал Константин Анатольевич, но он говорил обо всем сельхозмашиностроении, а я говорю о комбайнах, здесь касается только

комбайнов. Поэтому рынок России и Казахстана в этом году упал приблизительно на 18%, но мы смогли вырасти на 21%. По нашей второй точке роста (на самом деле для нас как для предприятия она первая) – это освоение новых зарубежных рынков, мы выросли в этом году на 23%, по сравнению с прошлым сельскохозяйственным годом.

Поставленная перед компанией задача каждый год открывать для себя новые три страны для поставки туда техники, в 2014 году была выполнена. Мы начали поставлять технику в такие страны, как Германия, Румыния, Сербия. Мы открыли европейский офис на границе с Австрией. Соответственно, мы создаем инфраструктуру для того, чтобы более уверенно себя чувствовать на европейских рынках и более грамотно вести там бизнес. Если говорить в цифрах про рынок России, то мы видим, что рынок в штуках упал с 6.027 до 5.200, но мы на этом рынке смогли вырасти до 53% в штуках.

Вот тоже дискутировали. Я думаю, вопрос о поддержке сельхозтоваропроизводителя будет подниматься здесь не раз. Ключевое я хотел бы сказать, что программа 1432 действительно работает, она действительно эффективна. Мы видим желание крестьян по ней работать и доступность техники. Техника становится для крестьянина доступнее по этой программе, это действительно факт, и цифры нашего роста в том числе отражают именно это. Поэтому я просил бы эту программу продлить на следующий год, увеличить объем финансирования, для того чтобы крестьяне смогли, начиная с января месяца, уже покупать технику с некой дотацией. Это нормальная ситуация.

Я был на прошлой неделе в Казахстане. Это для нас тоже один из ключевых внутренних рынков, как мы называем. Я бы порекомендовал, если кому-то интересно, посмотреть, какие условия для собственного товаропроизводителя создало казахстанское правительство в 2014, 2015, 2016 гг. У нас программа по развитию сельского хозяйства стартовала в 2014 году, а закончит работать в 2020 году. Я не буду называть, но я скажу, что там условия, наверное, гораздо лучше, чем даже в Америке, для развития сельхозбизнеса. Это в Казахстане, это рядом. Можно никуда не ездить, можно взять пример, все документы есть.

На 1432 я обратил внимание. Хотелось бы только добавить, что мы выиграли небольшой спор по поводу того, считать ли вексель оплатой или не считать. Законодательство Российской Федерации однозначно говорит, что считать вексель

оплатой. Теперь я хотел бы поднять вопрос, что неплохо было бы включить в программу 1432 как инструмент оплаты факторинг. Это бы очень помогло и нашей дилерской сети контрактываться в первую очередь в низкие сезоны, например, октябрь, ноябрь, декабрь. На сегодняшний день законодательство не позволяет факторинг считать оплатой.

[01:50:05]

Я также хотел бы поднять тему по банковским процентам. Не секрет, безусловно, тоже говорилось здесь уже, что наше село закредитовано. Да, оно фантастически закредитовано. В том же самом Казахстане в 2014 году провели акцию в рамках программы поддержки сельского хозяйства по реструктуризации кредитов. У нас, наверное, не так эффективно пока поддерживается, но, кроме закредитованности, давайте подумаем об процентных ставках.

На сегодняшний день кредиты стали дорогие – раз, и второе – они стали недоступны для крестьянина. Это все случилось, можно сказать, за последние 3 месяца. Мы на себе чувствуем (крестьяне на себе, а мы на себе через крестьян), что это стало серьезным барьером для обновления и модернизации парка крестьян. Первое – недоступность кредитов. Все понимают, почему это случилось. И второе – высокие процентные ставки. Ранее работала нормальная форма поддержки – это субсидирование части процентной ставки. На сегодняшний день она не работает. Мы видим, что это один, наверное, из основных инструментов, который тоже нужно использовать.

Как я сказал, мы для себя видим точку роста – это выход на новые рынки. На сегодняшний день мы являемся, наверное, одной из крупнейших среди компаний с глубокой степенью переработки, которая работает с экспортным агентством «ЭКСПАР». У нас есть лимиты на 14 стран, то есть 14 дилеров в 14 странах покупают технику по системе страхования «ЭКСПАР», но здесь тоже есть одно «но», что это система страхования, то есть это не доступ к дешевым деньгам для сельхозтоваропроизводителя Венгрии, Польши, Германии. Мы, получается, бьемся там тоже так же в неравных условиях.

Основные факторы развития – не успеха, а развития, потому что мы постоянно находимся в развитии. Мы здесь постарались обозначить 4 фактора. Концентрация на выпуске конкурентоспособной техники. Далее я бы назвал даже не повышение

технологических бизнес-процессов, а создание современных стандартов по всем процедурам, в частности сервис, продажа, маркетинг. Развитие модельного ряда нашей ростовской площадки и предложение всего спектра сельхозтехники для всех сельхозтоваропроизводителей на тех рынках, на которых мы работаем, и геоэкономическая экспансия. Я постоянно буду говорить о том, что мы можем расти только за счет выхода на внешние рынки. Это как раз четвертый пункт отражает.

Концентрация на выпуске конкурентоспособной техники. Что мы сделали у себя в компании? Когда мы осознали, что мы можем расти только за счет экспорта, мы поняли, что нам нужна машина, которая будет соответствовать ожиданиям, начиная от, скажем, надежности технологического процесса, сервисного обслуживания машины и заканчивая такими мелочами, как эргономика кабины, допустим.

Поэтому у нас на сегодняшний день нет разделения на предприятии: экспортная или не экспортная машина. У нас все машины выпускаются в состоянии готовности к рынку Америки и Германии, за исключением разницы в комплектующих, потому что не секрет, что действуют более жесткие экологические требования в Америке и в Евросоюзе. Поэтому мы ставим на эти машины другие двигатели, то есть у нас машины отличаются только двигателем, а больше ничем, которые продаются в России или которые продаются в Германии.

Мы изначально, когда начинали модернизировать собственное производство, изучили очень много различных производственных систем. Мы приглашали к себе в компанию, и у нас два года работали настоящие японские японцы, как мы их называем, то есть это бывшие руководители компании Toyota разных производственных заводов, консультантами компании «АТЭК», Toyota Engineering Company. Вместе с ними мы создавали нашу производственную систему, которую на сегодняшний день успешно внедряем (то есть ее внедрить нельзя, это постоянные улучшения), успешно внедряем и будем внедрять всегда, улучшаться будем всегда.

[01:55:01]

Наверное, за основу мы взяли автомобильный стандарт TS 16949, который очень жестко регламентирует все внутризаводские процедуры на протяжении всего жизненного цикла продукции. Далее, тоже не секрет, наверное, 3 года подряд проводились сравнительные испытания техники. Один раз они проводились под эгидой Министерства промышленности, второй раз они проводились под эгидой

Министерства сельского хозяйства, третий раз они проводились под эгидой крупнейших клиентов, такие как «Мираторг» и «Черкизово».

Приглашались все производители, кто-то откликнулся, кто-то не откликнулся на эти испытания. Соответственно, по каким-то причинам результаты испытаний показаны не были, но вас на кофе-брейке всех ждет публичная книга, которую издали испытатели, то есть официальная книга, где все результаты испытаний есть. Наша техника, скромно говоря, не хуже.

Здесь я хотел бы показать, чтобы вы обратили внимание: «Ростсельмаш» 2000 года (3 модели), «Ростсельмаш» сегодня (24 вида сельхозтехники, более 100 моделей) и «Ростсельмаш» 2019-2020 гг. (согласно нашей стратегии, мы полностью заменяем модельный ряд). Одна из машин, которая будет представлена на нашем стенде. Я приглашаю всех, проведем презентацию и покажем.

Здесь я показал те страны, которые нам интересны для развития нашего экспорта. На заключительном слайде красным отмечены страны, которые в фокусе у нас сегодня; желтым отмечены страны, на которые мы начинаем пристально смотреть; и зеленым отмечены страны, особенно Латинская Америка, в силу жесткого административного регулирования которые нам интересны, но это некая дальнейшая перспектива. Таким образом, мы как компания «Ростсельмаш» готовы поставлять необходимую технику любому сельхозтоваропроизводителю мира. Спасибо большое.

Модератор: Серебряков Сергей Александрович, директор Петербургского тракторного завода.

Серебряков С.А.: Здравствуйте, уважаемые коллеги! Я бы хотел начать свой доклад с того, что в этом году юбилейный год для отечественного сельхозмашиностроения. Ровно 90 лет назад в России с конвейера завода «Красный Путиловец» вышел первый сельскохозяйственный трактор, а 80 лет назад впервые в России с конвейера Путиловского завода вышел первый советский танк. Поэтому мы отмечаем в этом году 90 лет тракторостроения и 80 лет танкостроения. Петербургский тракторный завод выпускает сельскохозяйственную технику, промышленную технику и технику для нужд оборонного комплекса России.

Мы попытаемся сейчас рассказать, какие же есть, на наш взгляд, преимущества и проблемы у отечественного сельхозмашиностроения. Сильные стороны у нас очень маленькие. У нас всего одна компания и, как мы выяснили, одна программа, которая поддерживает именно отечественное сельхозмашиностроение, и то они достаточно проблемны и размыты в этой отрасли. У нас есть сравнительно низкая стоимость эксплуатации нашей техники и наличие опытно-конструкторских наработок во всех типах машин.

Слабые стороны – это достаточно высокие ставки за кредитованности. Здесь много об этом говорилось. Они, наверное, те же самые, поэтому я не буду повторяться, но угрозы – это, конечно, высочайшая за кредитованность села. Можно сказать, что село фактически с точки зрения оборотных средств парализовано в России. Почему об этом не бьется в набат, не кричат на всех уровнях, достаточно сложно говорить. Наверное, где-то это обсуждается, но надо просто понять, что это сегодня является дамкловым мечом, который висит над вопросом продовольственной безопасности страны.

Это подтверждают в частности и вопросы, связанные с темпом переоснащения села новой современной техникой, то есть даже тот рост, который мы сегодня имеем, не покрывает те потребности, которые на селе есть. Недофинансирование различных программ и инструментов, в том числе лизинговых, банковского сектора, которые бы позволили решить ту проблему, о которой я сказал. Стагнация в экономике страны и правила ВТО, которые сегодня тоже ударили на самом деле по рынку сельхозтехники через сельхозтоваропроизводителя.

[02:00:03]

За XX век население Земли увеличилось почти в 4 раза. До 2030 года, по прогнозам Организации Объединенных Наций, население вырастет как минимум еще на 20%. Поэтому рост потребления продуктов питания неизбежен. У нас есть два варианта. Первый вариант – это государство обращает внимание на собственного сельхозтоваропроизводителя, не занимается пустой критикой, а занимается фундаментальными проблемами связанных с НИОКРом, с технологической оснащенностью издержками; либо второй вариант – государство не занимается этим вопросом. На наш взгляд, независимость страны обеспечивается наличием собственного сельхозмашиностроения.

Возможности развития российских компаний в условиях глобальной конкуренции. Двадцать процентов сельхозтоваропроизводителей дают 75% всего урожая зерновых страны. Сельскохозяйственное машиностроение напрямую зависит, как мы говорили, от того, что происходит на селе, и в первую очередь от растениеводства. Двадцать процентов сельхозорганизаций, обеспечивающих 3/4 всего урожая страны, – это крупные сельские хозяйства, в основе технологии которых лежит энергонасыщенная техника различных направлений. Энергонасыщенная сельхозтехника – это стратегически важный для государства продукт, обеспечивающий продовольственную безопасность всей страны.

Значительная часть рынка энергонасыщенных тракторов занята продукцией компаний Соединенных Штатов Америки. Основные каналы поставки техники и запасных частей к ней контролируются американскими производителями. Мы не видим достаточно серьезных усилий в том, чтобы эти технологии пришли к нам в страну и здесь бы были какие-то нормальные темпы по локализации производства этой техники.

Ликвидация очень многих предприятий, в том числе в тракторостроении, и пребывание в достаточно сложном положении сельхозмашиностроительных предприятий – это прямая угроза безопасности страны. Мы считаем, что в текущей ситуации приоритетную роль в развитии машиностроения может сыграть исключительно государство, которое должно пересмотреть все свои правила и усилия в этой области.

Как говорится, на государство надейся, а сам не плошай. Поэтому немного о том, что мы сделали для того, чтобы добиться тех результатов, которые мы сегодня имеем. Мы, во-первых, сосредоточились на своем сегменте. Пока мы временно остановили все другие проекты, которые связаны с диверсификацией продуктового портфеля, и решили сосредоточиться на своем сегменте и занять здесь уверенное лидирующее положение.

Наши действия. В первую очередь это, безусловно, качество, потому что в последнее время мы несколько потеряли собственное имя в этом вопросе. Поэтому главный упор, который мы сделали в 2014 году, это качество нашего трактора. Повышение эффективности производства за счет инвестиций и других производственно-организационных мероприятий производственной культуры и системная работа в обеспечении новых правил гарантийного сервисного обслуживания.

Это основные мероприятия, которые мы сделали. Можно долго о них говорить, потому что большой упор мы делали на кадры, на систему переподготовки и систему образования. У нас сегодня на предприятии работает 76 студентов из различных вузов (это только по инженерным специальностям) и около 200 студентов различных профтехучилищ. Те, кто был на предприятии, это все могли видеть своими собственными глазами. Главное, что мы пересмотрели собственную политику в этой области и смогли добиться нужных результатов. В результате во всех сегментах (в промышленной технике и в сельскохозяйственной технике) получили почти двукратный рост производства и продаж.

За счет чего? Я уже коротко сказал. Мы всем рекомендуем посмотреть на вопросы производственной системы. Мы ее называем производственная система не для начальников, а производственная система для рабочих. Для того чтобы ее внедрить, нам пришлось ломать серьезные стереотипы. К примеру, мы нанимали из одного из ведущих вузов Санкт-Петербурга психологов, которые приходили к нам на конвейер, работали непосредственно с рабочими, понимая, какие у него проблемы, какие у него страхи как у человека, и как нам надо поступать как руководителям для того, чтобы эту ситуацию поменять.

[02:04:58]

Все начинается с элементарного порядка, с элементарной дисциплины. Это позволило нам и снизить издержки, и повысить качество и производительность труда. По некоторым производственным участкам производительность труда достаточно высоко выросла. Это тот эффект, который мы непосредственно ждали. Инвестиции. Мы сосредоточились на том продуктивном сегменте и достаточно много средств, которые позволили себе инвестировать, проинвестировали в создание нового продуктового портфеля. Это главное, на чем мы сосредоточились.

В результате этого появился новый трактор. Константин Анатольевич, спасибо большое. Все могут посмотреть на нашей экспозиции эту новую машину. Мы сохранили ту же самую цену на 2014 год, при этом машина приобрела новые потребительские свойства и экспортно стала тоже успешной. Впервые за много лет Петербургский тракторный завод вернулся на рынок Восточной Европы и дальнего зарубежья, и мы начали поставки техники туда.

Результаты таковы, что если в 2013 году Петербургский тракторный завод занимал седьмое место в рынке, теперь мы занимаем третье место в рынке. Если говорить про технику именно в нашем мощностном сегменте (250 л. с. и более), то видно, что компания John Deere с 635 единиц упала на 479, у них 8% падение на российском рынке, мы выросли достаточно значительно по объемам своих продаж.

В заключение хотел бы сказать, что, на мой взгляд, для того чтобы выиграть глобальную гонку, конечно, самим производителям надо обращать на себя очень много внимания, но и государству надо обратить внимание на комплексное изменение подхода к собственной промышленности. Это касается всех вопросов, связанных сначала с подготовкой кадров и инвестиционной политикой и заканчивая системой сбыта. Поддерживать, на мой взгляд, надо тех, кто кует собственную безопасность страны и будущее новых поколений российских граждан, которые собираются жить в нашей собственной стране, работать на наших собственных заводах и возделывать нашу собственную землю. Еще раз большое спасибо всем.

Модератор: Федюкович Анатолий Николаевич, владелец компании «Интенсивные технологии».

Федюкович А.Н.: Добрый день! Спасибо организаторам форума за предоставленную возможность презентовать компанию «Интех» (г. Смоленск). В этом году компания отметила свой десятилетний юбилей. Это для нас та вершина, с которой можно осмыслить пройденное и наметить перспективы будущего. Производственные мощности в компании созданы на базе дистрибьюторского центра белорусской компании «Запагромаш» (г. Минск). С 2010 года у нас это холдинговая структура. «Запагромаш» работает исключительно для белорусского рынка, учитывая специфику финансирования закупок техники для белорусских аграриев.

Компания «Интех» производит технику для российского рынка и на экспорт. В компании «Интех» на сегодняшний момент работает 80 сотрудников. Производство размещено на 60 000 кв. м арендных площадей. Четыре вида выпускаемой техники и порядка 20 ее модификаций. Годовой оборот в этом году составит порядка 400 млн. рублей. Ассортимент включает в себя: раздатчики горизонтального и вертикального типа, разбрасыватели-выдуватели соломы, измельчители, самосвальные прицепы ковшового типа и разбрасыватели органических удобрений.

Кормораздатчики горизонтального типа изготавливались в свое время по лицензии итальянской компании Storti, потом мы выкупили лицензию. Они прошли адаптацию на белорусских просторах и сейчас успешно производятся в Смоленске для российского рынка. Остальные разработки – это собственные разработки. Обратите внимание по доле рынка кормораздатчиков. Благодаря такому подходу доля рынка кормораздатчиков сегодня на российском рынке составляет, по оценкам маркетологов, порядка 25%. Из них продажа через «Росагролизинг» составляет порядка 17%, и по постановлению 1432 на сегодняшний момент – порядка 3%. Это вполне объяснимо. Мы об этом уже говорили сегодня.

[02:10:00]

Так как продукция была включена в реестр только в июне. Что касается самих кормораздатчиков, то они сейчас только в стадии утверждения в реестре. В 2014 году мы ожидаем рост продаж на российском рынке порядка 40% в общем объеме за счет вывода на рынок новых продуктов: самосвальных прицепов и прицепов-разбрасывателей органических удобрений. Подчеркну еще раз, что эта техника производится исключительно только в Смоленске, в том числе и для белорусского рынка.

С точки зрения позиционирования «цена – качества», как вы видите, мы находимся в плотном кольце конкурентов как российских, так и европейских производителей. Мы поддерживаем партнерские отношения с нашими европейскими конкурентами, такими как Mayer, Straumann, Westfalia, знаменитая компания GEA. В этом году мы были у них на заводе: и у Mayer, и у Straumann. Они побывали у нас. По их оценкам, наша технология ничем не отличается от европейской, а что касается заработной платы, то она сегодня у нас уже приблизилась к уровню польских производителей. Если так дело пойдет, то мы скоро догоним и Германию.

В таких условиях делаем ставку на качество. Качество нашей продукции должно быть на уровне европейской, не меньше, а сервис лучше. В 2012 году «Интех» получил поддержку от администрации Смоленской области на развитие проекта по производству сельхозтехники. Это позволило направить дополнительный объем инвестиций, закупить современную, например, окрасочную дробеструйную камеру.

Вы здесь видите карту нашей дилерской сети. Я хотел бы обратить внимание, что у нас в Российской Федерации порядка 60 дилеров. Работаем через дилеров в

Казахстане, в Молдове, на Украине. Что касается нашей стратегии, то я хотел бы сказать, что мы используем их несколько.

Одна из стратегий – это ставка на качество. Производство продукции мы производим по чертежам как зарубежных компаний, так и белорусской компании, с адаптацией к отечественным условиям эксплуатации. Закупку основных функциеобразующих узлов производим в Европе, в то время как расходные материалы преимущественно отечественных производителей, соответственно, все металлоконструкции.

Вторая стратегия, которую мы принимаем, это стратегия борьбы за клиента. Это массовый региональный охват. Мы создали двухступенчатую систему продаж через торговых представителей и дилеров. Как я уже говорил, на сегодняшний день в России компания работает более чем с 60 дилерами. Мы особое внимание уделяем организации сервисных центров на базе дилера.

Следующая стратегия, которую мы успешно используем, – это модернизация продуктовой линейки, это вывод новых продуктов. У нас закон: ежегодно выпуск, представление рынку не менее 1-2 моделей.

Еще одна стратегия, которую мы хотели бы использовать, – это выход на внешние рынки. Как я уже сказал, активно мы изучаем и вышли на такие рынки сбыта в СНГ, как Казахстан, Украина, Киргизия, Узбекистан, Молдова. На дальнем зарубежье ведутся переговоры по реализации продукции в страны бывшего соцлагеря.

Какие же проблемы? Я бы назвал для проблем экспорта то, что рынки плотно оккупированы европейскими производителями, не так легко войти в них. Второе – потребитель требует цену значительно ниже европейских производителей. Третье – это то, что действуют европейские субсидии для европейских производителей. Поэтому с учетом этого мы делаем ставку на более перспективные рынки – это рынки бывшего соцлагеря и рынки СНГ. Доля рынков СНГ на сегодняшний момент у нас составляет порядка 10%.

Хотел бы еще презентовать одну стратегию – это когда покупатель требует снижения цены, а конкуренты наседают. Применяем здесь двухшаговую систему продаж. Предлагаем клиенту с оптимизации рационов, с расчета, анализа и контроля

качества заготовки кормов, а потом предлагаем уже непосредственно основную продукцию. Второй шаг – это основная продукция.

[02:15:08]

Теперь хотел бы поговорить о перспективах. В перспективах у нас освоение самоходки (в Российской Федерации она не производится) и освоение разбрасывателей жидких органических удобрений. Я хотел бы сказать, что из тех проблем, которые уже сегодня прозвучали, действительно, мы поддерживаем более широкое применение государственного софинансирования, потому что для реализации этих проектов тоже требуется порядка 300 млн. рублей. Заявку в «Росагромаш» мы направляли. Необходима поддержка в выделении этих средств. Что я еще хотел бы сказать? Вторая проблема – это более эффективная поддержка экспорта. Мы также поддерживаем увеличение объема субсидий по постановлению 1432, учитывая наши маленькие проценты.

Хотел бы еще лично сказать, что я гражданин Российской Федерации, живу рядом здесь, в Химках. Создал в свое время, 15 лет назад, бизнес в Республике Беларусь. Там, действительно, оказывается, огромная поддержка сельского хозяйства, и, как видите, бизнес развился там. Республика Беларусь стала полигоном для представляемой техники, которая сегодня производится в Российской Федерации. Я думаю, что в Российской Федерации сегодня настало время сделать определенные шаги по поддержке сельского хозяйства. Я все-таки возвращаюсь сюда, как говорят, домой. Производство в Смоленске – это мой вклад и вклад всего коллектива смолян в обеспечение продовольственной безопасности Российской Федерации. Спасибо.

Модератор: Дальше Воронин Сергей Николаевич, директор компании «Промзапчасть».

Воронин С.Н.: Добрый день, дорогие друзья! Наша компания представляет собой созданное предприятие, которое было создано 7 лет назад. Всем известно, что «Ростсельмаш» и Питерский тракторный завод являются лидерами российского машиностроения, но 50-60%, а то и больше нашего сельхозмашиностроения составляют компании, у которых оборот составляет, скажем так, до полутора миллиардов и численность сотрудников колеблется. Мы собственное предприятие создали 7 лет назад в момент кризиса, поскольку видели, что это единственный путь

и единственная возможность в тот момент была его создать. Я попытаюсь поделиться с вами за короткое время своим опытом, как образом нам это удалось.

Предприятие занимается производством почвообрабатывающей техники – это посевные комплексы, дисковые агрегаты и 2-3 вида культиваторов. В момент создания перед нами стояли несколько задач – это создание производственной базы, закупка оборудования и вывод бренда на рынок. Вопрос № 1: где брать на это деньги, прежде всего, на оборудование?

Мы посмотрели, если не хочет нам помогать наше собственное государство (этих денег не дает), пускай помогает чужое. У нас 80% этого оборудования закуплено напрямую в Тайване. Наверняка уверен, что здесь находятся мои коллеги, у которых есть предприятия численностью до 200, до 300 человек. Так вот, ребята, напрямую в Азию. Есть масса лизинговых программ, масса кредитных программ, которые предоставляют под небольшие деньги, и, поверьте мне, все это работает, потому что здесь кредиты просто нереальные – это от 14 до 16%, очень высокие и очень короткие (2-3 года).

Это, собственно говоря, продукция, которую мы делаем. Дальше по оборудованию. Очень много уделяем внимания низкоуровневым процессам, процессам производственной логистики, процессам роботизации. Собственно говоря, 70% оборудования – это оборудование тайваньского производства, кроме, правда, роботов, роботы – это немецкая компания KUKA.

Как мы двигаемся? Что мы, собственно говоря, делаем? С 2010 года компания была четко нацелена на импортозамещение. Смотрели за тенденциями развития рынка, смотрели за тенденциями развития машинно-тракторного парка. Когда видим то, что появляются трактора мощностью 380, 400, 500 л. с., естественно, мы пытаемся под эти машины делать почвообработку широкого захвата.

[02:20:09]

В стране мало кто это делает: 16-18 метров. Импортные компании тоже этого не предоставляют. Что касемо качества? Что-то придумать самому, наверное, невозможно. Есть программы ISO 9001. Сертифицируйтесь, будет очень хорошая, замечательная бумажка. Наверное, как бы и все. Нужна реальная программа. Может быть, кому-нибудь этот совет пригодится. Мы за программу собственного качества

взяли систему управления и менеджмента компании Toyota. Очень много интересных вещей, которые, собственно говоря, все работают.

Что касается производственной логистики, на сегодняшний день у нас на предприятии работает 180 человек. Выработка на сегодняшний момент на человека ежемесячно составляет 190 000. На следующий год, на 2015 год, мы планируем выйти на цифру где-то в 230-240 тысяч в месяц только благодаря низкоуровневым производственным процессам.

Какие перспективы у компании? На сегодняшний день испытывается уже 3 года посевной комплекс, сейчас его доводим полностью до ума. Этот посевной комплекс по своим характеристикам, по своим результатам превосходит практически все на сегодняшний день известные посевные машины, которые производятся не только в России, но в том числе и в Европе, поскольку многие принципы этого комплекса немножечко по-другому заложены в эту машину.

Как мы вообще, собственно говоря, видим собственное будущее? Проблемы есть, проблем много, но все их нужно решать. Что касается государственной поддержки, на мой взгляд, программа 1432 – это на сегодняшний момент единственная действующая программа, которая помогает бизнесу в сфере сельхозмашиностроения, бизнесу небольшому. Она реально просто действует. В другом случае все эти деньги действительно будут перераспределены, и что будет дальше, одному Богу известно, и не один раз мы с этим уже сталкивались. Спасибо.

Модератор: Губин Владислав Валерьевич, генеральный директор компании «Харьковский тракторный завод».

Губин В.В.: Добрый день! Хотел бы всех поприветствовать – друзей, коллег, всех, кто является представителем сельхозмашиностроения, представителем сельхозпроизводителей. Отдельно хотел бы сказать организаторам большое спасибо, лично Константину Анатольевичу за приглашение, за то, что есть возможность выступить перед аудиторией.

Наша компания «ХТЗ», недавно ей исполнилось 83 года. Мы специализируемся на выпуске сельскохозяйственной техники – это колесные трактора, гусеничные трактора различной мощности. На этой выставке, которая завтра стартует, мы

презентуем новые модели. Мы делаем ребрендинг: мы меняем цвет, дизайн, то есть практически все новое.

В чем вообще в целом стратегия? Я внимательно слушал доклад Константина Анатольевича. Я внимательно слушал коллег, которые выступали. Какой вывод можно сделать сегодня, в чем проблема отечественного сельхозмашиностроения? Проблема в том, что стратегия обороны выбрана сегодня, потому что доля экспорта в производстве машиностроения составляет менее 10%. Это не секрет. Сегодня вся стратегия отечественного машиностроения, 90% компаний... Я не говорю, что все. Например, компания «Ростсельмаш» активно развивает внешние рынки и поставляет свою продукцию сегодня, насколько мне известно, в более 30 стран, помимо России.

Но в основном все компании ориентированы на внутренний рынок, и в этом большая проблема. Ориентация на внутренний рынок, защита своего внутреннего рынка путем исключительно субсидий, дополнительного лизинга, это все необходимо. Но дело в том, что когда государство эти программы вносит, оно в первую очередь должно преследовать цель обеспечить продовольственную безопасность и обеспечить сельхозпроизводителя техникой, которая позволит ему внедрять современнейшие технологии, чтобы получать высокий урожай, высокую прибыль и так далее.

[02:25:12]

Потому что сельхозбизнес – это тоже прежде всего бизнес, и он направлен зарабатывать деньги и обеспечить государство, внутренний рынок и внешний рынок необходимым продовольственным набором. Что касается сельхозмашиностроения, то, на мой взгляд, стратегия должна коренным образом меняться в плане экспансии. Сельхозмашиностроение должно выйти из обороны и перейти в наступление, постоянно сравнивать себя с зарубежными аналогами и так далее. Необходимо идти вперед, необходимо формировать грамотно товарный портфель, необходимо внедрять инновации.

Например, на этой выставке две серьезные инновации, помимо дизайна. Дизайн – это не инновация. Мы взяли новый рядный двигатель ЯМЗ-536. Это абсолютно новая трансмиссия, мы ее отдельно поставили. Это гидрообъемная бесступенчатая трансмиссия по типу Vario, как у Fendt. Это абсолютно новые инновации.

Потребительская стоимость продукта должна существенно расти, то есть продукт должен быть не только красивым и современно выглядеть, но он должен иметь внутреннее наполнение.

Когда сельхозпроизводитель приходит к вашему дилеру, например, и просит: «Предоставьте мне продукт, который обеспечит мне определенные характеристики, чтобы я заработал деньги». Вот сельхозмашиностроение должно обеспечивать спрос, который существует у сельхозпроизводителя, продуктом, который ему нужен. Безусловно, все поддержки, федеральные программы и так далее необходимы, но их направленность – это поддержать сельхозпроизводителя, а сельхозмашиностроение путем, естественно, участия в этом сельхозмашиностроительных холдингов. Стратегия сегодня должна меняться у наших компаний кардинально. Мы должны, скажем так, переключить свое мышление и пересмотреть свой подход.

Необходимо не только удержать внутренний рынок, но и выходить на соседние рынки, для того чтобы развиваться. Не увеличивая долю продаж в соседних странах, говорить о развитии невозможно. Рано или поздно зарубежные аналоги вас поглотят и ничего хорошо от этого не будет, потому что мир глобальный. Можно защищать внутренний рынок сколько угодно, но это утопия, она приведет в любом случае к поражению. Это просто отсрочка того конца, который может наступить. Компании должны менять философию. Они должны создавать продукт, который будет востребован не только в России, а и в Казахстане, в Украине, в Турции, в Африке, где угодно. Мы должны понимать, чего хочет клиент, понимать собственные возможности, и тогда будет успех. Это основные направления той стратегии, которые должны быть у наших компаний.

Государство тоже должно участвовать в этой стратегии, экспортные агентства должны создаваться, экспортный лизинг и так далее, потому что, допустим, более мелкие компании не могут себе позволить создать дилерскую сеть крупную. Для этого, может быть, надо объединяться, может быть, под флагом «Росагромаша» и так далее, и совместно проводить внешнюю экспансию, потому что существенно увеличить объем производства можно только за счет экспансии на внешние рынки. Я считаю, это основная стратегия, над которой должно задумываться отечественное машиностроение и государство, и эта стратегия может принести успех, потому что в противном случае мы будем из года в год обсуждать, какой процент должен быть: 15, 20 или 35%. Это в итоге ни к чему хорошему не приведет.

Стратегия – это инновации. Стратегия – это грамотный и качественный товарный портфель, это ценообразование путем управления себестоимостью и те вопросы, которые, опять же, Константин Анатольевич поднимал: государство тоже должно над этим работать – это финансовые инструменты, кредитная политика и так далее. Вот направления. В сельском хозяйстве, например, есть опыт Казахстана. Он в чем состоит? Когда мы говорим о цене на зерно, Казахстан сегодня вышел на первое место по производству муки.

[02:30:01]

Казахстан к 2020 году вообще хочет отказаться от продажи сельскохозяйственного сырья. Он разрабатывает и финансирует переработку, потому что если в стране будет создаваться дополнительная добавленная стоимость, например, легко продать зерно по дешевой цене, а муку, там колебания ниже. Тогда капитализация внутри страны, то есть тот же внутренний рынок, за счет увеличения оборотного капитала на внутреннем рынке, создания новых производств будет, конечно же, автоматически подстегивать и спрос на технику, которая задействована в сельском хозяйстве. Это вкратце то, что я хотел сказать. Еще раз хочу всех поблагодарить за приглашение, всем успеха и удачи. Большое спасибо.

Модератор: Емельянович Игорь Вячеславович, заместитель генерального директора компании «МТЗ» по техническим вопросам и инновационным технологиям, главный инженер.

Емельянович И.В.: Добрый день! Вначале я хотел бы передать всем участникам форума от коллектива минчан, белорусских тракторостроителей, огромный привет и спасибо за приглашение принять участие в этом форуме. Дальше хотел бы сказать несколько слов о предприятии. МТЗ – это бренд, который сегодня в принципе не нуждается в рекламе, но, тем не менее, то, что здесь сегодня говорится, это является, безусловно, актуальным и для белорусского машиностроения, сельхозмашиностроения, тракторостроения и так далее.

Что мы в этой ситуации делаем? Беларусь – это маленькая страна, которая находится сегодня в центре Европы. Тем не менее мы поставляем свою продукцию в 125 стран мира, а активные продажи идут сегодня на территории 95 стран мира. Все начиналось в 1946 году с одного предприятия. Сегодня МТЗ (мы находимся в стадии реформирования) – это холдинг, куда входит 10 компаний. Численность работающих

более 35 000 человек. Выпускаем линейку машин от 5 л. с. до 450 л. с. в ближайшее время, и выпускаем технику в принципе для всех отраслей народного хозяйства: для коммунальщиков, для лесного и для сельского хозяйства. Можем изготавливать продукцию по любому заказу потребителя, то есть здесь мы конкурентоспособны.

У нас своя научная школа. У нас свои интернет-технологии, которые позволяют сегодня всем предприятиям работать в режиме онлайн над решением общей задачи, то есть своя корпоративная система, где процессы проектирования, подготовки производства, само производство, управление ресурсами предприятия и системой ERP, управление маркетингом и связь с потребителем осуществляется 40 серверами на предприятии, и более чем 5500 автоматизированных рабочих мест работает в режиме онлайн над решением данных задач. Вот что сегодня МТЗ.

На каждом предприятии сегодня разработаны бизнес-планы. Это организация и модернизация действующего производства. Мы приступили к реализации этого проекта в 2009 году, заканчиваем в 2015-м. Объем финансирования 295 млн. долларов, пока идет с опережением. Сегодня инвестировано в развитие основной площадки 258 млн. за все эти годы и продолжается дальнейшая модернизация предприятий, входящих в систему холдинга, с целью создания производств IV и V технологического уровня. Тем не менее в нынешних рыночных условиях мы опять же сталкиваемся с теми же самыми проблемами, которые обсуждаются здесь. Я хотел бы сказать, что трактор наполовину только белорусский, так как у нас нет своих полезных ископаемых, нет сырья.

[02:34:58]

Поэтому доля российского сырья, материалов, комплектующих сегодня в белорусском тракторе или в той продукции, которую мы выпускаем, составляет от 54 до 62% в зависимости от модели. Плюс к этому вопросу у нас организовано сборочное производство на территории, сборочное предприятие, своя собственная товаропроводящая сеть на территории Российской Федерации, где плюс к тому, что я назвал, еще имеется локализация на месте, и эта работа проводится. Минпромторг владеет данной информацией, потому что мы неоднократно этот вопрос обсуждали.

Поэтому сегодня мы, можно сказать, выпускаем с вами совместную продукцию, и говорить, что она чисто белорусская, сегодня не приходится. Это к слову. Поэтому можем гордиться здесь совместным брендом. Я прошу рассматривать свое участие

на рынке Российской Федерации в принципе на паритетных, равных условиях для производителей российской техники. Если взять работу наших предприятий, то сегодня мы кооперированными связями связаны с более чем 200 российскими предприятиями, то есть это работа всех предприятий, которые нам поставляют комплектующие, автокомпоненты и сопутствующие товары.

Что еще хотел бы сказать? МТЗ сегодня решает эти проблемы, не только исходя из того, что было сказано. Это экспортно-ориентированное предприятие. Мы всегда ориентировались на поставку продукции на экспорт. Если говорить про объем товарного производства, то у нас традиционно ежегодно до 92% составлял экспорт. Внутренняя потребность Белоруссии очень небольшая. Да, имеется госзаказ, мы его выполняем, но все остальное экспорт. Российский рынок и страны СНГ составляют примерно 46% и являются ключевыми рынками в том числе для Минского тракторного завода.

Что хотелось бы еще здесь озвучить? Мы в Минске рассчитываем на плодотворное сотрудничество с нашими партнерами. Много здесь, я вижу, знакомых лиц присутствует здесь. Мы рассчитываем на дальнейшую работу и на равные условия здесь на территории Российской Федерации. Еще раз благодарю за то, что пригласили, и за тот диалог, который сегодня здесь проводится. Большое спасибо.

Модератор: Дальше Фомин Валентин Константинович, директор по развитию Дивизиона «Силовые агрегаты», «Группа ГАЗ».

Фомин В.К.: Добрый день, уважаемые участники форума! Я представляю здесь Дивизион «Силовые агрегаты» Группы ГАЗ, в частности одно из его предприятий – это Ярославский моторный завод, который вы, наверное, знаете, двигатели которого используются как непосредственно в сельскохозяйственной технике, так и на машинах, которые используются в транспортной инфраструктуре сельского хозяйства.

Я хотел бы начать с одного вопроса, которого мы коснулись, и он постоянно обсуждался: поддержка отечественного производителя и это поддержка производства тех компонентов, той техники, которая необходима сельхозпроизводителям. Я думаю, что двигатели Ярославского моторного завода хорошо известны. За последние, скажем так, 7 лет достаточно много на предприятии сделано для того, чтобы не только поддержать тот уровень, который был и хорошо

известен по двигателям, но и выйти на совершенно новые рубежи и совершенно новый технический уровень наших двигателей и конкурировать, в общем-то, с ведущими западными производителями.

[02:40:15]

Но, к сожалению, мы приходим на ряд предприятий, производящих сельхозтехнику, и нам говорят: «No comments». Это нам говорят ведущие производители. Приходим на другое предприятие, намечаем пути развития. Правда, это не российское предприятие, но оно на российском рынке тоже хорошо известно. Там по заводу издают документ, который по формальным признакам, скажем так, запрещает применение ярославских моторов на технике.

Я думаю, что эти вопросы достаточно актуальны. Я хочу сказать, что в настоящее время двигатели Ярославского моторного завода закрывают рабочий диапазон практически для всей техники, начиная от 100 л. с. и кончая 800 л. с., то есть это диапазон, который может. Двигатели могут быть использованы практически на всей технике, которая выпускается в России.

Теперь более конкретно о представлении предприятия. Я думаю, что здесь на слайде показаны основные цифры. Это 2013-2014 гг. Выручка 19 млрд. рублей. Это в целом по Дивизиону. Это Ярославский моторный завод, это Ярославский завод дизельной аппаратуры, который является поставщиком топливоподающей аппаратуры для двигателей. В настоящее время при переходе на электронное управление это, по сути дела, система управления двигателем. Доля на рынке по дизельным двигателям 30%, по топливоподающей аппаратуре – 34%. Я не буду перечислять ключевых потребителей. Здесь, вы видите, ведущие предприятия как автомобильной отрасли, так и ведущие предприятия производителей сельскохозяйственной и дорожно-строительной техники.

По объемам продаж двигателей. Я хочу отметить, что был период, когда предприятия, производящие сельхозтехнику, скажем так, уменьшили объемы выпуска очень серьезно, там, в разы, в десятки раз и так далее. Кризис автомобильной промышленности серьезно подкосил объемы в 2008-2009 гг. В настоящее время идет вторая волна этого кризиса. Объемы рынка автомобильных двигателей и автомобилей в целом очень сильно падают. Началось падение в прошлом году, в этом году продолжилось, причем падение такое серьезное – на 20-

30%. На диаграмме продаж двигателей вы видите, что объемы у нас падают несильно, не в такой пропорции. Мы в прошлом году выпустили 38 000 двигателей именно ярославских, в этом году ориентир примерно на 37 000.

Стратегия. Первое – это V-образные двигатели. В настоящее время эти двигатели для автомобильной техники доводятся до V экологического класса. Эти двигатели в настоящее время могут быть предложены любому производителю сельхозтехники. Они соответствуют тем нормам, которые в настоящее время есть, и как минимум двум следующим этапам по развитию экологических стандартов они могут соответствовать. Поэтому здесь перспективы применения этих двигателей на сельхозтехнике остаются. Как говорится, мы предложили эти двигатели всем производителям сельхозтехники. Надо сказать, что сейчас идет уже изготовление опытных образцов и договариваемся о проведении испытаний двигателей именно с электронным управлением.

На замену (там, где это требуется) V-образных моторов у нас есть рядный двигатель, 11-литровый, мощностью до 412 л. с. Если кому-то этот двигатель понравится и нужен, готовы предлагать. Энерговооруженность нашей сельхозтехники растет. Поэтому у нас есть перспективный проект, который мы будем реализовывать в ближайшее время в производстве. Это двигатели широкого назначения как для автомобильной, так и для сельхозтехники (для энергонасыщенных комбайнов и тракторов мощностью от 350 до 600 л. с.).

[02:45:00]

Это тоже рядный двигатель с электронным управлением. Такую потребность мы чувствуем, этот двигатель уже разработан, и мы в ближайшие год-два будем предлагать такой двигатель для испытаний на сельхозтехнике.

Очень серьезно я бы хотел остановить внимание на проекте «EM3-530». Это новое семейство двигателей мощностью от 100 до практически 350 лошадиных сил, который мы предлагаем сейчас всем нашим потребителям. Этот двигатель очень современный, и то, что я упоминал уже компанию «Cummins», мы считаем, что этот двигатель серьезно конкурирует как по технике, так и по всем остальным параметрам. На базе этого мотора сделан газовый двигатель, который в ближайший год появится на автомобильной технике. Если есть необходимость использования газового двигателя для сельхозтехники, мы готовы предоставлять такой двигатель.

Кроме того, мы производим двигатель **Denver** [02:46:15] «OM 646» для комплектации автомобилей «Sprinter».

Проект именно 530-го двигателя. В июне месяце Министерство промышленности и торговли организовывало специальное совещание, в ходе которого на Ярославском моторном заводе мы представили всем это производство. Производство двигателей мощностью до 350 лошадиных сил. Оно сертифицировано компанией **[нрзб]** [02:46:15] (Германия) по стандарту 16949, и сейчас производственные мощности – порядка 22 тысяч.

Мы производим практически все основные компоненты. Часть компонентов получаем из-за рубежа, но ближайшие год-два у нас серьезная программа локализации – двигатель будет очень незначительно зависеть от валютной составляющей, поэтому при росте курса мы готовы поставлять по стабильным ценам при выработке определенной формулы цены.

Далее представлено производство, которое сейчас находится в городе Ярославле. Приглашаю всех участников при желании посетить это производство. Это завод современного уровня, которых в Европе можно назвать три-четыре.

Это перспективы. Перспективы применения двигателей практически на всей автомобильной технике как России, так и ближайшего зарубежья.

Наша стратегия – это расширение применения этих двигателей. То есть мы отработали эти двигатели, прошли все детские болезни на автомобильной технике. Теперь мы предлагаем практически всем производителям применять эти моторы где-то взамен импорта, в первую очередь.

Предлагая этот двигатель, мы говорим о чем? Это надежность, увеличенные межсервисные интервалы, работа под те требования, которые есть у производителя сельхозтехники. То есть предлагаем, чтобы двигатель на комбайне не обслуживался в сезон. Мы должны сделать такой межсервисный интервал, чтобы в течение сезона двигатель не обслуживать, то есть не подвергался никаким воздействиям, не останавливать на техническое обслуживание. Поэтому еще раз предлагаю посетить Ярославский моторный завод, а производителям сельхозтехники конкретно применять наши двигатели, которые позволяют обеспечить практически всю сельхозтехнику. Это будет отечественный двигатель. Мы говорили про постановление 1432. Я считаю, что одним из критериев должно быть большее количество отечественных комплектующих, в том числе, двигатель мы можем поставлять под любой тип техники. Спасибо.

Модератор: Спасибо. Штутман Павел Леонидович, председатель Наблюдательного совета компании «Гидросила ГРУП», владелец компании «Червона зирка».

[02:49:48]

Штутман П.Л.: Уважаемые коллеги, мне очень приятно выступать перед такой квалифицированной аудиторией. Я возглавляю несколько групп компаний. Одна из них – «Гидросила ГРУП». «Гидросила ГРУП» производит гидравлику для сельскохозяйственной, строительной, дорожной и других видов мобильных машин. Мы производим гидравлику на шести заводах. Пять заводов находятся в Украине, и один завод в Российской Федерации. Кроме того, мы имеем свои распределительные склады в Москве, Ростове, Челябинске и Барнауле. На наших заводах работает 4 тысячи человек. Мы производим шестеренные насосы от четырех до 200 кубических сантиметров, аксиально-поршневые машины с наклонным блоком, с наклонной шайбой, в том числе гидростатические трансмиссии, которые применяются на комбайнах, строительно-дорожных машинах, других видах машин. Недавно мы освоили ряд регулируемых, нерегулируемых аксиально-поршневых машин с наклонным блоком, который, в основном, применяется на строительных и дорожных машинах, освоили аксиально-поршневые машины с LS-управлением, которое позволяет экономить горючее на тракторах и других видах мобильных машин. Производим гидроцилиндры до 240 миллиметров в диаметре, производим весь диапазон **РКУ** [02:51:36] высокого давления, и являемся крупным поставщиком гидрораспределительной аппаратуры.

Здесь собрались машиностроители, и многие знают о том, что я говорю, но мне бы хотелось поделиться теми вопросами, как быть конкурентоспособными в сегодняшней ситуации. Это самая обычная ситуация, когда компания борется за повышение конкурентоспособности, а другие с ней конкурируют.

Как мы подходим к этому вопросу? Это самые современные, самые последние, где мы можем найти, системы управления производством и качеством выпускаемой продукции, это системы упорядочивания, это бережливое производство, это система «Кайдзен», это стандарты ISO 9001, сейчас мы работаем над освоением автомобильного стандарта серии ISO 9000, это система управления ERP. Фактически, мы многое из этого освоили, но освоить, как говорится, нельзя никогда. То есть даже эта система ERP, она меняется быстрее, чем мы успеваем поспевать и осваивать эту систему.

Какие другие системы и проблемы существуют для нашего машиностроения? В дискуссиях я несколько скептически отношусь к политике протекционизма, потому что, с одной стороны, когда мы вводим какие-либо заградительные пошлины, мы, с одной стороны, даем передышку, и это очень правильно, именно передышку, а с другой стороны стимулируем зарубежные компании развивать производство на национальной территории.

Мы тоже должны это знать, и если мы хотим повысить конкуренцию национальной территории, тогда нужна политика жесткого протекционизма.

Какие еще с моей точки зрения существуют проблемы? Поднималась очень серьезная проблема, которая мне кажется типичной для всего постсоветского пространства – это проблема таможенного тарифа. Если проанализировать систему таможенного тарифа, то очень часто мы встречаем, что готовая, конечная машина не облагается пошлиной или облагается небольшой пошлиной, а то, из чего состоит эта машина, облагается существенной пошлиной. То есть фактически выгодно импортировать, чем собирать, осуществлять сборку и дальнейшую локализацию производства на национальной территории. Это очень серьезный момент, с которым мы боремся у себя, и предлагаем, естественно, в Российской Федерации тоже глубже рассмотреть этот вопрос.

Следующий вопрос – это импортные пошлины, которые, как правило, существуют на импорт технологий, то есть на импорт технологичных обрабатывающих центров, покрасочных камер, лазерных комплексов и так далее. Это тоже тот момент, который останавливает национальный научно-технический прогресс.

Еще важнейший вопрос. Когда мы говорим об экономических ресурсах, мы говорим «земля», «капитал», «кадры» и «предпринимательство», и получается, что значительная часть этих ресурсов у нас перекрывается за счет предпринимательства, за счет активности отдельных предпринимателей мы стараемся перекрыть проблему, прежде всего, кадров.

[02:55:20]

И реально в Высшей школе существует сегодня очень много проблем. Прежде всего, Высшая школа несколько отслеживает, а потом, возможно, иногда внедряет у себя. Высшая школа должна давать нам те кадры, знаниями которых не располагаем мы, тогда наша экономика будет конкурентоспособной. Это очень важный вопрос, и он системный, потому что мы можем об этом поговорить, но реально как это организовать?

Следующий вопрос тоже касается кадров – это вопрос, когда компаниями управляет... У нас, например, всеми нашими заводами управляют инженеры, но у них недостаточно других знаний: экономических, научных, потому что если мы хотим двигаться вперед, нам необходима прикладная наука. К сожалению, то, что мы наблюдаем, вокруг наших заводов очень мало ученых, готовых за плату помогать реальному сектору экономики. Также очень мало консалтинговых компаний, которые помогают за существенную плату внедрять современные системы управления производством, и так далее. Это момент, который необходимо регулировать на уровне государства. Я являюсь сторонником этого, так как

заводы должны достаточно жестко управляться, и должны быть достаточно конкретные рычаги управления и на уровне государства. Спасибо за внимание.

Модератор: Спасибо. Следующим выступает господин Хайнц Пёттингер, президент компании «Pöttinger» (Германия).

Пёттингер Х.: Уважаемые гости, уважаемые сельхозпроизводители и производители сельхозтехники, мне очень приятно вас поприветствовать на этой платформе в этом кругу в общении, дискуссии о данных вопросах. Я, как вы заметили, приехал из очень маленькой страны Австрии. Наше предприятие семейное, существует уже на рынке более 140 лет. Наш знак предприятия – это четырехлистный лист клевера, и это означает успех с нашим предприятием.

Небольшая история к этому четырехлистному листку клевера. Это история из Адама и Евы. Когда Адам и Ева встретились, была история, когда их прогоняли, и Ева этот лист оторвала из-за того, что она последней шла, и это был четырехлистный клевер.

[03:00:15]

Приобретая нашу машину с четырехлистным клевером, вы приобретаете часть успеха нашей компании.

В последний экономический год мы достигли оборота в 314 млн. евро совместно с нашими партнерами. Сотрудников у нас сегодня 1575. В 66 странах мы работаем активно, скоро будем в 70, и мы тоже интернационально продвигаемся. С 2010 года мы организовали собственную дочернюю компанию в России. В последний год мы достигли оборота 4,7 млн. евро. И здесь находится 11 сотрудников, мы их называем «господа и госпожи Пёттингер», так как они представляют интересы нашей компании. Работаем с 15 дилерами в различных регионах, и имеем свой собственный склад запасных частей и техники в Московской области.

Что бы хотел заметить, показать вам: мы делаем 15% оборота в Австрии, то есть на родине. 85% мы экспортируем.

Я хотел сказать к той дискуссии, которая сегодня здесь была по поводу локализации. Хотел бы из своего опыта сказать, что то, что мы производим, такие продукты, где мы 15-20% собственного австрийского производства не имеем. Что мы считаем важным – то, что мы работаем на конечного сельхозпроизводителя, и каждая страна имеет свои потребности. Поэтому мы должны интернационально быть открыты для проблем и решений. Но для нашего даже семейного небольшого предприятия это тоже непросто – быть интернационально успешными, но мы уверены, что это единственный путь к успеху. В

последнее время мы называли такое сочетание слов «Мы с корнями из Австрии, но интернационально дома». Мы открыли уже 14 дочерних предприятий в различных странах.

В чем заключается наша задача? Мы производим тот продукт, который поставляем через дочерние предприятия, через наших сотрудников, дилерские сети, но важно, чтобы этот продукт правильно работал и приносил непосредственную пользу для сельхозпроизводителя. Есть три вещи, которыми нас можно описать. Мы хотим предложить технику, которая будет идеально адаптироваться к почвенным условиям, к поверхности почвы.

[03:05:06]

И при двух вещах это очень важно: это когда речь идет о посеве посевного материала, и при кошении, когда это идет к качеству кормов. И, конечно, для таких стран, как та же Россия, мы производим широкозахватные машины, которые в себя заключают и бережное отношение к корму, почве, чтобы они были экономичными и потребляли меньше энергии. Мы понимаем, что нашими машинами пользуются операторы, и самая главная задача – облегчить им работу. Мы хотим предложить простое управление, чтобы она была неприхотлива в обслуживании, и чтобы управлялась современными электронными устройствами.

Конечно, очень важно, чтобы машины были качественными и надежными. Почему машина должна быть надежной? Потому что у нас короткие сроки, мы должны выполнить работу качественно. Почему долговечная? Потому что высокие инвестиции должны принести долгосрочный эффект. Поэтому благодаря сервисным службам, обученному персоналу, мы можем совместно этого достичь.

Как мы этого всего добиваемся? У нас собственный испытательный центр, в котором мы тестируем свои машины на долговечность, у нас покрасочная установка, которая предоставляет высококачественную покраску, и, безусловно, благодаря обширной дилерской сети, сервису и обеспечению запасными частями.

Что касается проблематики и потенциалов. Как сегодня уже было сказано, действительно, население растет, и мы со своими технологиями, со своими машинами можем, во-первых, сделать одно из ключевых вложений – это предоставить технологические машины, облегчить труд, снизить затраты, снизить выброс вредных газов в экологию, и обеспечить растущее население планеты. И для этого, чтобы быть в ногу с потребностями рынков, мы постоянно инвестируем в новые машины, новые заводы.

[03:10:01]

То, чего мы добились в последние годы – это новые машины, за которые были получены медали на выставках агротехники, мы сделали некоторые продукты, которые сегодня имеют потребность на различных рынках.

Меня попросили несколько слов высказаться к сельскому хозяйству России. Российское сельское хозяйство, конечно, имеет огромный потенциал. Я думаю, вы, здесь сидящий Константин Бабкин, можете намного лучше оценить его возможности, и поэтому Россия с такими огромными территориями, конечно, должна иметь это как генератор всей экономики, а не экономике быть какой-то частью сельского хозяйства, то есть наоборот.

Как все это можно? Благодаря чему можно достигнуть всего этого? Конечно, мы считаем, что необходимо внедрение современных технологий и техники, хорошее обучение персонала, улучшение инфраструктуры. Речь идет о переработке, о той же логистике товаров и готовой продукции, доступность к портам. И немаловажную роль играет доступность к финансированию. О том, что я сегодня слышал о 15-20% годовых – это очень дорогие деньги, и поэтому здесь необходимы более дешевые, доступные длинные деньги.

Мы, как производители сельхозтехники, можем помочь внедрению новых технологий, можем помочь благодаря тому, что постоянно инвестируем. Больше 4% ежегодного оборота мы инвестируем в развитие новых продуктов, делаем больше 4 тысяч различных изменений, модернизаций в технику, и, конечно, не обойтись без наших партнеров на месте, без наших дилеров, которые обеспечивают сервисное обслуживание и обеспечение запасными частями.

Теперь я хочу вас взять с собой в небольшое путешествие, чего может достичь или планирует достичь компания к 2020 году. Мы хотим в 2020 достичь оборота в 450 млн. евро, и на российском рынке мы хотели бы совместно с нашими дилерами и сельхозпроизводителями поучаствовать в этом успехе.

Вы знаете «Pöttinger», наверное, больше как специалистов в кормозаготовке, но в нашей истории, вы знаете, мы переняли завод «Rabe» бывший, инвестировали очень много средств, и, конечно же, мы хотели бы расширить этот сегмент. Как говорит господин Хайнц Пёттингер, благодаря нашим совместным способностям, нашей тесной работе, доверию, благодаря компромиссам мы сможем совместно достичь успеха.

[03:15:19]

Благодарю вас за внимание, благодарю Александра Зернова за перевод, и желаю вам хорошего сегодняшнего дня и успешной выставки. Спасибо.

Модератор: Спасибо, господин Пёттингер, спасибо, уважаемые докладчики, мне кажется, было очень интересно, но у нас осталось время буквально на два вопроса. Воспользуюсь ситуацией. У меня вопрос к представителю Минского тракторного завода Емельяновичу Игорю Вячеславовичу. Вы сказали, что вы хотели бы получить полный доступ на российский рынок, ваш завод. А не видите ли вы проблемы? Многие российские производители говорят, что рынок Беларуси закрыт для российской сельхозтехники. Не видите ли вы в этом проблемы? Наши страны вроде состоят в одном экономическом союзе. Обсуждается ли эта тема, планируются ли какие-то изменения в белорусской экономической политике? Что вы думаете про взаимную открытость наших рынков?

Емельянович И.В.: Я думаю и уверен, что эта тема обсуждается, это требует обсуждения. Вы знаете, я уже в своем кратком выступлении об этом говорил. Есть взаимный интерес как российских предприятий, так и белорусских в обсуждении данного вопроса. Мы этот вопрос со своей стороны инициировали почти год назад, и этот вопрос находится в динамике, в процессе обсуждения. Безусловно, это необходимо обсуждать, и принимать решение по работе на рынках как Беларуси, так и Российской Федерации. Это мое мнение.

Модератор: Спасибо. Еще один вопрос. Пожалуйста.

Вопрос: У меня вопрос ко всем. Скажите, пожалуйста, то, что Украина сказала, что она не будет поставлять на Россию свою продукцию двойного назначения и современные технологии каким-то образом скажется на российском сельскохозяйственном машиностроении?

Модератор: Коллеги, кто-то хочет ответить? Может, попросим Валерия Викторовича?

Мальцев В.В.: Безусловно, скажется. Мы на сегодня имеем ряд поставщиков, а конкретно это семь поставщиков с Украины, с которыми исторически «Ростсельмаш» связывает экономические взаимоотношения. Один из этих поставщиков – «Гидросила», и, я думаю, представитель ответит на вопрос, смогут они нам поставлять в дальнейшем или не смогут свои изделия, то есть с украинской стороны это видно, потому что мы готовы покупать то, что покупали. Это с одной стороны.

С другой стороны, если вдруг все будет перекрыто, некие сложности у нас будут, но они будут не фатальны для сельхозмашиностроения, потому что у нас есть куча запасных вариантов, и мы готовы будем переключиться на других поставщиков.

Мужчина: Я думаю, что мы все-таки несколько преувеличиваем ситуацию и заявления некоторых политиков по поводу того, насколько хочет сотрудничать бизнес. Я думаю, что пройдет какое-то время, и, я надеюсь, все уляжется. По крайней мере, мы все в это верим.

А то, что касается «Гидросилы» и других компаний, которые являются поставщиками для белорусских, российских компаний, я думаю, они сами приложат все усилия для того чтобы поставки шли бесперебойно. В том числе, на сегодняшний день мы планируем строить еще один завод, и уже подошли к заключению контракта. Я пока еще не говорю, где он будет, но он будет приближен к нашим традиционным рынкам.

Модератор: Коллеги, спасибо за интересную сессию. Объявляется 20-минутный перерыв, потом продолжаем нашу работу.

[03:20:00] [Перерыв.]

[03:54:30]

Мужчина: Итак, итоги. Что мы имеем в этом году? Вот наша октябрьская оценка. Мы имеем достаточно высокий, приличный урожай – 104,5 млн. тонн. Это почти что на 12 млн. тонн выше прошлогоднего показателя. И второй урожай по объему – после 2008 года, когда было собрано 108 млн. тонн. Все хорошо, казалось бы, но что меня лично настораживает? То, что если посмотреть, вот эти перепады, посмотрите, какие зубья пилы получаются. Раньше у нас было достаточно ровненько, а тут зубья пилы – 97, 61, 94, 70, 92, 104. И если эти зубья продолжатся, то для нас эти перепады не будут хорошими для сельхозпроизводителей и производителей сельхозтехники и средств производства.

В разрезе регионов где наибольший дал прирост? Традиционный Юг России – это Южный федеральный округ и Северо-Кавказский федеральный округ, они дали такой наиболее весомый прирост, больше 6 млн. тонн по сравнению с прошлым годом. Хороший рост и в центре, в первую очередь, благодаря озимым. Озимые дали такой основной прирост и в центре, и на юге, и в Поволжье. Что касается Зауралья, то здесь заметный недобор мы ожидаем по Сибирскому федеральному округу.

В разрезе основных сельскохозяйственных культур: наша оценка урожая пшеницы – 59,5 млн. тонн, по ячменю почти что 20 млн. тонн, то есть все эти показатели заметно превышают показатели прошлого года. Мы надеемся, что в этом году будет рекордный урожай кукурузы в связи с расширением посевных площадей, но урожай, скорее всего, не будет рекордным, и будет несколько ниже урожая прошлого года – в районе 11,2-11,3 млн. тонн.

В разрезе регионов: по пшенице картина примерно такая же, как и по зерну в целом. Хороший, сильный прирост цен – Юг России, рост производства в Поволжье, но надо иметь в виду, что в Поволжье это рост на фоне двух относительно неурожайных лет прошлого и

позапрошлого года, незначительный рост производства на Урале, и достаточно заметное снижение производства пшеницы ожидается в Сибирском федеральном округе.

Особый разговор по Центральному федеральному округу. Здесь небольшой рост по пшенице, в пределах статистической погрешности, но этот объем, хотя он и вырос, он вызывает определенные вопросы в связи с тем, что здесь в центре наиболее сильно сложился кластер потребителей зерна, в первую очередь пшеницы. К этому еще вернемся.

По ячменю в разрезе основных производящих районов России. Сильный рост по Центральному федеральному округу, более скромный рост по Югу, рост по Поволжью, и снижение производства в Сибири.

По кукурузе мы ожидаем небольшой недобор и в центре, еще небольшой недобор на Юге России, и незначительное увеличение в Поволжье.

Казалось бы, вот зерна много, все замечательно, но если посмотреть на эти картинки, что у нас с запасами, мы видим, что и по пшенице, и по зерну достаточно серьезно подросло наличие зерна, запасы зерна на начало сентября по сравнению с прошлым годом, но это по сравнению с прошлым и позапрошлыми годами. Если же посмотреть в среднем за этот период, то мы увидим, что наличие пшеницы, в первую очередь, на начало сентября, оно ниже, чем в среднем многолетний показатель за этот период, который у вас перед глазами на этом графике.

С чем это связано? Казалось бы, был достаточно сильный прирост производства пшеницы, а ее наличие не столь высокое. Это связано, в первую очередь, с тем, что у нас рекордными темпами идет экспорт. В августе был абсолютно рекордный показатель – было вывезено 4,7 млн. тонн. Также высокий показатель для сентября – это 3,7 млн. тонн (это зерно в целом), и мы видим, что и по зерну в целом, и по пшенице экспорт идет с заметным опережением показателей не только прошлого сезона, но и рекордного сезона 2011-2012 года.

[04:00:00]

Вот это синяя кривая, и видно, что идет и по пшенице, и по зерну, экспорт идет с заметным опережением рекордных показателей этого сезона. Если возвратиться на предыдущий слайд, то мы видим, что одна из причин того, что наличие пшеницы в хозяйствах, заготовительно-перерабатывающих предприятиях не столь высокое, как можно было бы ожидать, исходя только из цифр валовки.

Далее. Я уже сказал, что наш центр является особым средоточением повышенного спроса и на кормовое, и на продовольственное зерно. На начало сентября рост поголовья свиней –

где-то плюс 6%, почти что 1 млн. к прошлому году, и основной прирост – это за счет Центрального федерального округа. По птице рост был 397 и 420 (на 23 млн поголовье птицы), и тоже значительный рост по Центральному федеральному округу. Это очень важно иметь в виду, когда мы будем обсуждать цены, потому что если раньше у нас была модель цен достаточно простая, экспортная цена на Юге задает цены для других регионов, и дальше уже считается по логистике, сколько будет стоить то же самое зерно в зависимости от удаления от портовых элеваторов. Здесь же ценовая модель несколько меняется, и серьезно меняется. Важным центром ценообразования становится Центральный федеральный округ, и его спрос, как и на кормовую, фуражную пшеницу, так и на продовольственное зерно, он является тем фактором, который поддерживает рынок. И в этом году мы видим, что укрепление цен, в первую очередь на пшеницу, началось заметно раньше, чем оно происходило в предыдущие годы, и это происходило на фоне высокого урожая.

По балансу здесь много чего можно говорить. Мы ожидаем, что у нас российский экспорт зерна в этом году будет рекордным – в районе 30 млн. тонн. Насчет госзакупок: мы не думаем, что эти объемы будут значительными. Если министерство называет цифры от 5 млн. тонн и более закупить, то мы думаем, что при нынешнем состоянии рынка реальные закупки в госфонд – это будет где-то в районе 2 млн. тонн, и это будет уже хорошим показателем. Скорее всего, эти цифры будут несколько ниже.

По пшенице также мы ожидаем рекордный показатель, который превысит показатель 2011-2012 года по экспорту, и закупки, скорее всего, будут незначительными – в районе 1 млн. тонн с учетом тех цен, которые складываются на рынке пшеницы.

Что у нас севом, какие виды на новый урожай? Сев озимых. Вот эта зеленая кривая, которая идет вверх – видно, что сев пошел с заметным опережением средних многолетних показателей, и тем более показателей прошлого года, когда сев был серьезно заторможен, сдерживался избыточными дождями, и что, соответственно, привело к значительному замедлению, провалу сева в первую очередь в центре. В этом году ситуация другая: сев шел с опережением, но тут темпы замедлились и вышли на в среднем многолетние показатели, исключая прошлый год. Но важны не только темпы, площади площадями, но важно и состояние посевов.

Если мы посмотрим, как говорится, взгляд из космоса, посмотрим на состояние посевов на начало октября прошлого года и этого года, то серый цвет – это средний многолетний показатель, зелёный – это лучше, темно-зеленый – значительно лучше, розовый – хуже, красный – значительно хуже. Так вот мы видим, что картина резко контрастная в этом году

и в прошлом году. В первую очередь, центр – Ростовская область и Среднее Поволжье. Регионы испытывают значительную нехватку влаги. Соответственно, говорить сейчас, что благодаря расширению площади сева мы получим более высокий урожай в следующем году, было бы явно преждевременно, учитывая этот недостаток, дефицит влаги, который скалывается сейчас, в первую очередь, в центральном черноземном регионе.

[04:05:00]

По подсолнечнику, коротко по масличным. Мы ожидаем заметное сокращение производства масличных по сравнению с прошлым рекордным показателем. В прошлом году было 10,5 млн. тонн, в этом 8,6 млн. тонн. Где-то недобор возникает в районе 2 млн. тонн, почти что 2 млн. тонн недобор по сравнению с прошлым годом.

Практически везде недобор подсолнечника, наиболее серьезный мы ожидаем в Поволжье – с 3,6 млн. тонн до 2,7 млн. тонн.

Если посмотреть по рапсу, то тут небольшое увеличение по сравнению с прошлым годом – 1 млн. 450 тыс. тонн против 1 млн. 400 тыс. тонн в прошлом году.

По сое мы ожидаем серьезный рост производства, но здесь картина в географическом плане различная. Недобор сои в центре и юге, как раз там, где она наиболее востребована с точки зрения животноводства, и хороший урожай, восстановление урожая сои в Приморье, в Дальневосточном федеральном округе, где в отличие от прошлого года никаких катастрофических явлений не ожидается, и это даст возможность собрать высокий урожай сои. Опять же, повторюсь, что несмотря на этот рост производства по сое, мы ожидаем, что соя, как позиция для сельхозпроизводителей, она будет очень востребована в связи с такой географией производства: недобор в центре и на юге, и высокое производство на Дальнем Востоке.

Мы ожидаем, что хотя у нас и будет сбор масличных в целом второй за всю историю, но надо учитывать, что у нас складывается серьезный недобор и по подсолнечнику, и недобор по сое тоже в европейской части России. Соответственно, эти околорекордные или близкие к рекордным показатели по производству масличных, они несколько затемняют ценовую картину, потому что перерабатывающие, потребляющие регионы – Центр, Юг, Поволжье (в первую очередь Центр и Юг), – они как раз могут столкнуться с дефицитом сырья. И если раньше тот же самый подсолнечник из профицитного региона Поволжья шел, в первую очередь, на Юг, и отчасти в Центр, то в этом году такого профицитного региона не будет. Соответственно, условия для укрепления подсолнечника, они есть, несмотря на то, что уборка еще в самом разгаре. По ценам и по динамике цен Андрей Андреевич более детально расскажет.

Андрей Андреевич: Добрый день. Спасибо за приглашение. Мы поговорим как раз немного о ценах на зерно, на масличные, и в конце о доходах наших сельхозпроизводителей, о том, что генерирует спрос на удобрения, СЗР и сельхозтехнику.

Для начала несколько предложений о нас. Мы старейшая компания, которая занимается анализом аграрных рынков, называемся мы «СовЭкон». Цены, виды на урожай, экспорт. Например, хотите построить мельницу – это к нам, чтобы узнать, стоит ли это делать или нет, такого рода вещи.

Мы выпускаем периодические издания, занимаемся исследованием, проводим конференции. Ближайшая конференция будет 28 ноября. Мы рады сообщить, что для участников форума мы представляем специальные условия. Вот тема конференции, опять же, цены, баланс, экспорт, и специальные условия для участников конференции, ссылка у вас перед глазами.

Следующий слайд. В правой части у нас начало сезона. Мы видели довольно быстрый рост, крайне быстрый, учитывая, что у нас был близкий к рекордному урожай.

[04:10:00]

Основная причина – это экспорт. Например, большая зеленая площадь – это традиционные темпы экспорта, красный – это наш текущий сезон, вы видите, насколько он выше обычного. Но это не причина №1, это причина №2. Причина №1 – это как раз валютный фактор. Если вы посмотрите, синяя кривая – это цены на пшеницу в рублях, четвертый класс, наш основной тип производимой пшеницы, и наша основная экспортная позиция, и снизу красное – по большому счёту, без динамики вверх-вниз, – это цена в долларах.

Вот что у нас происходит с ценами на нефть (это зеленая кривая), и вот что у нас происходит с рублем к доллару (это черная кривая). Он падает, и причем, по иронии судьбы, вы как раз видите, июль-август совпал у нас с волной девальвации, а она совпала как раз с началом зернового года.

Но в целом, смотря на предыдущий график, вы помните, что там даже в долларах цены были относительно стабильны, и это в целом неплохо. Почему? Потому что если мы посмотрим на мировой рынок, на мировые биржевые цены, то мы увидим, они там очень и очень низкие. Зеленая кривая – цены на кукурузу, черная кривая – цены на пшеницу, они вернулись у нас в 2010 год. Такая же примерно ситуация в Европе.

Что более для нас грустно, в первую очередь грустно для Юга, и далее это грустно для остальной части нашей России – экспортные цены на наличном рынке вышли из такого долгосрочного коридора примерно 250-300 долларов за тонну, где они находились очень

долгие годы. Вы видите, ЕС, точнее это Франция, она упала, и за ней упали и мы. То есть, в принципе, что хорошо было для нас – мировой рынок был готов платить премию, до сих пор готов платить премию за российскую пшеницу к французской. Обычно, как видите, они торговались вместе. В этом году мы долго держались около этих 250 долларов за тонну, но буквально в последние недели, к сожалению, цены ушли из этого коридора, упали ниже.

Какие факторы, почему такие низкие мировые цены? Это высокое производство, близко к рекордным производство зерновых в целом в мире, и рекордное производство пшеницы.

Вот, например, ключевой американский рынок, вот какая там была ситуация с запасом. Видите пускай и небольшой рост запасов (зеленая кривая), и серьезный рост индикатора запасов потребления (красная кривая), и вот, как ожидает американский Минсельхоз, будут выглядеть цены на пшеницу для американских фермеров.

Итак, что по поводу перспектив ближайших месяцев по ценам на зерно? К сожалению, смотря на такое падение биржевых цен, смотря на баланс спроса и предложения в мире, сложно ожидать каких-то хороших, высоких цен. До этого ключевой фактор роста рынка – это был валютный фактор. К сожалению, этот фактор и будет являться основным для этого самого рынка. Увидим мы дальнейшее ослабление рубля, отпустит его ЦБ за 40 рублей и выше – соответственно, рынок еще может порости. Не увидим – еще раз повторю, цены мировые низкие, не увидим. Вполне возможно, увидим мы и стабилизацию цен, и, вполне возможно, некоторое их снижение, как оно сейчас происходит на Юге.

Несколько слов о масличных. Тут ситуация более интересная. С точки зрения мирового рынка она не очень хорошая для цен. Рост индикатора запасов потребления (красная кривая сверху).

У нас есть то, о чем говорил Андрей Евгеньевич, а именно весьма посредственный урожай подсолнечника, накладывающийся на растущие мощности переработки. Это первое. И второе: у нас серьезный дисбаланс между производством и переработкой, в первую очередь, на Юге, а это у нас основной потребитель подсолнечника.

Мы долго отслеживаем эти кривые. Верхняя оранжевая – это цены на масло, нижняя зеленая – это цены на подсолнечник, красная точка – это соотношение цен на масло, цен на подсолнечник.

[04:15:01]

Это индикатор того, насколько у нас высока конкуренция за сырье между заводами, и мы этот индикатор используем для того чтобы прогнозировать, что у нас будет с ценами. С ценами по подсолнечнику, по большому счету, мы не увидели никакого сезонного

снижения, то есть оно было очень-очень скромным, и уже сейчас цены растут. При этом они растут, и, вероятно, они еще продолжают расти. Видите, красные точки, которые сейчас в районе 2,5, они должны опуститься до 2,1. Соответственно, цены на подсолнечник относительно цен на масло должны еще вырасти. А растут цены, они поддержаны тем же самым валютным фактором, и второе – у нас в последний месяц с небольшим очень заметно прибавили экспортные цены на масло: было 740-750 в минимуме, сейчас уже в районе 800 долларов за тонну.

Как при таких оценках развития цен в текущем сезоне могут выглядеть доходы наших сельхозпроизводителей? Это не все доходы, это не Росстат, это мы считаем сами. Это доходы по основным товарным культурам, что называется cash crops.

Видим мы заметный рост на европейской части России по сравнению с прошлым годом. В первую очередь, грубо говоря, цены сейчас чуть выше, чем в прошлом году, урожай заметно выше, вот мы и видим этот рост.

Видим мы и более серьезный рост на азиатской части России. Это номинальные цены. Есть важный нюанс – это цены в рублях. Если бы мы смотрели на цены в долларах, тут картина была бы не столь благостной, и график выглядел бы немного по-другому, а к доллару у нас привязаны и СЗР, и гибриды, и косвенно также сельхозтехника.

Первое – мы видим неплохие перспективы по ценам в рублях на подсолнечник, второе – весьма и весьма важен валютный фактор, и третье – этот валютный фактор будет во многом являться ключевым для зернового рынка, который в долларах, у него сейчас перспектив для роста особо нет, говоря аккуратно.

В общем, перспектив для роста по зерну у нас особо нет, но есть кому друзья, кому враги – есть спекулятивные фонды, которые много играют на этом рынке, и движения этих фондов, их вложения в те или иные культуры, в данном случае пшеницу, они во многом определяют движение этого рынка. Сейчас эти фонды продали очень и очень много пшеницы. Весьма вероятно, что в течение ближайших трех-пяти месяцев в таком горизонте они будут выходить из этих контрактов, то есть будут обратно покупать пшеницу. Весьма вероятно, это приведет к заметному росту мировых цен, и, весьма вероятно, это приведет и к заметному росту российских цен, и это, весьма вероятно, будет лучшей возможностью для продажи ваших запасов пшеницы и, думаю, других зерновых в текущем сезоне.

Так это будет или не так – приглашаю еще раз на нашу конференцию, она будет уже скоро. Специальные условия для участия в этой конференции для участников форума. Если у вас есть какие-то вопросы по ценам, производству, масличным, зерновым, балансу, экспорту, по нашим двум выступлениям – пожалуйста, самое время их задать.

Женщина: Спасибо за возможность задать вопрос. В первом докладе было сказано о факторах, которые повлияли на рост производства. Какова роль ГМО в этом росте, и как вы лично относитесь к такому производству?

Мужчина: ГМО никакой роли нет, потому что у нас ГМО-семена, они не используются при производстве сельскохозяйственных культур, а если используются, то нелегально, поэтому они не делают погоды.

Как отношусь? Это большой вопрос, большая история. Я могу сказать: а как вы относитесь к прививкам? Нормально относитесь к прививкам? Хотя это генетически модифицированные препараты – все абсолютно вакцины.

Вопрос: У меня два вопроса к каждому докладчику. Первый. Очень интересная статистика. Подскажите, пожалуйста, какие макро-факторы влияли на эти тенденции изменения урожайности? Например, потепление климата, особенности применяемых сельхозпроизводителями агротехнологий, квалификация менеджмента, какие-то другие макрополитические факторы. Делаете вы такой анализ, прогноз?

[04:20:35]

Андрей Андреевич: Спасибо за вопрос. Насчет макро-факторов, тут много что можно перечислять. В первую очередь, я бы не стал с глобальным потеплением связывать это, но стал бы связывать с тем, что в прошлом году, хотя условия для сева озимых были неблагоприятные из-за обильных дождей, в то же время, для России важнее дожди, даже избыточные осадки, чем засуха. Для европейской части России это особенно, для Юга, для Поволжья. И то, что в прошлом году нас заливало, это дало возможность сформироваться хорошему урожаю озимых в этом году. И озимая пшеница и в Центре, и на Юге, и в Поволжье, она дала высокие урожаи. Это один из основных факторов. Если говорить – это погодный фактор, его никто не отменял, и он будет действовать.

Другой фактор, который я бы тоже отметил – это то, что Юг и Центр, в первую очередь Краснодар, Ставрополь, центральные черноземные регионы – это заметное от года к году повышение культуры земледелия. Это сказывается, это видно по хозяйствам. Если раньше урожай кукурузы пять тонн несколько лет назад казался очень хорошим показателем, то теперь это вообще не показатель для Юга, речь идет о 10 и выше тоннах для нормальных хозяйств, поэтому это очень важный фактор.

Другой фактор, который я бы отметил, и который мог бы быть плюсом или минусом, о котором мы забываем, когда говорим про разного рода санкции – это зависимость российского сельского хозяйства от семян зарубежной селекции. Примерно 80% посевных

площадей под кукурузы, высеваемые в России – это семенами зарубежной селекции, вот по нашим таким оценкам, по нашим подсчетам. И если, не дай бог, Европа введет санкции на ввоз этих семян, то это очень серьезно ударит по сельскохозяйственному производству. Это касается не только кукурузы, но и подсолнечника.

По семечке. По нашей оценке, где-то 35-40% сегодня высеивается семенами зарубежной селекции, и если посмотреть по приросту площадей, то весь прирост площадей под кукурузу – это благодаря тому, что расширение произошло площадей за счет семян зарубежной селекции. Это и картофель, это и сахарная свекла, это и овощи, фрукты, в первую очередь овощные культуры. Здесь тоже очень высокая зависимость от поставок буквально трех-четырех компаний, их по пальцам можно пересчитать, которые оставляют семенной материал в Россию. Поэтому когда мы говорим о продовольственной независимости, то надо говорить, что она складывается не только из объемов производства продовольствия, но и из агротехнического, агротехнологического обеспечения сельского хозяйства.

Мужчина: А вот так называемая «тихая война», которая заключается в потере плодородности почвы, связанная со снижением гумусного слоя, гумусного содержания, уплотнения почвы, подачи, поступлением почвенной влаги в засушливый период, вот такие тенденции наблюдаются, вот особенно на юге?

Андрей Андреевич: Понимаете, если бы... Да, есть такое. Да, вынос питательных веществ значительный. Это есть. Это отмечается. Но если бы это было бы вот так вот действительно все драматично, как у нас Алена считает, тогда бы мы не видели просто урожайности.

Мужчина: Понятно. И второй вопрос. Так все-таки как изменится платежеспособность селян по итогам этого года хотя бы, как сказать, в статистической зависимости, что вы можете сказать? Больше будут покупать технику или меньше?

Андрей Андреевич: Знаете, спасибо за вопрос. Немного еще прокомментирую первый вопрос. Из тех макрофакторов, что вы говорили, это действительно уровень агротехнологий.

[04:25:04]

Но, к сожалению, у нас картина очень пестрая. По факту у нас есть два достаточно быстро растущих региона – это Центр и Юг. В первую очередь даже Центр. Остальные регионы – это такая, по большому счету, если мы говорим о сельском хозяйстве, весьма и весьма медленно растущая область. И при этом разница между этими регионами растет. Если говорить о таких вот проблемах с почвой, мне кажется, это, опять же, если мы говорим о

Центре и о Юге, если мы говорим конкретно о Юге, когда у вас гектар земли стоит 3000 долларов, не заботиться о нем – это довольно неразумно.

По поводу второго вопроса. В принципе, можно просто переключиться вот на слайд назад, еще назад и еще назад. Вот, мне кажется, этот слайд как раз отражает европейскую часть России – это у нас Центр и Юг. Это основные культуры, генерирующие деньги для сельхозпроизводителей. И, на мой взгляд, этот график во многом как раз отвечает на этот вопрос. Да, в рублях у нас доходы вырастут. Ну, если честно, мы даже посчитали в долларах. Просто не стали расстраивать. В долларах там роста по большому счету нет. А учитывая то, что у нас много что связано с импортом: те же семена, те же СЗР, и та же, в принципе, техника. Российская как раз тут в выигрышной ситуации. Сложно ожидать, что наши, не буду тут говорить про технику, но скажу так, сложно ожидать, что наши сельхозпроизводители расширят инвестиции в агротехнологии под урожай прошлого года. При этом, если говорить об озимых, это мы еще возможно не почувствовали. Действительно, они быстро сеют. Не почувствовали, потому что то, что нормальные сельхозпроизводители это уже давно все купили. Но вот как раз сев яровых, когда они увидят, сколько у них стоят гибриды и прочее, и прочее, я думаю, они могут вполне отказываться в пользу других менее дорогих культур, отказываться от подсолнечника и кукурузы как культур с высоким объемом инвестиций на гектар.

Женщина: Какие статистические данные по сахарной свекле и по сахару соответственно?

Андрей Андреевич: Что? Какие статистические данные?

Женщина: Ну, подобных данных, как вы говорите.

Андрей Андреевич: Нет, это в рамках...

Женщина: Все, это выходит за рамки, я поняла.

Андрей Андреевич: Да, это выходит за рамки.

Женщина: Спасибо.

Андрей Андреевич: Спасибо большое. Если есть какие-то вопросы, мы еще тут будем некоторое время находиться. вы можете подойти и задать их в личном порядке. Большое спасибо.

Диктор: На сцену приглашается Горчевой Евгений Анатольевич, директор Ассоциации «Росагромаш». Алтайский край, Лоор Иван Иванович, председатель Алтайского краевого Законодательного Собрания. Амурская область, Бакуменко Владислав Владимирович, заместитель председателя Правительства Амурской области. Омская область, Пушкарев

Владимир Иванович, заместитель председателя Комитета по аграрной политике, природным ресурсам и экологии Законодательного Собрания Омской области. Орловская область, Кузнецов Николай Владимирович, руководитель Управления сельского хозяйства Департамента сельского хозяйства Орловской области. Республика Башкортостан, Шайхетдинов Фларис Рифхатович, заместитель Министра сельского хозяйства и продовольствия Республики Башкортостан. Ставропольский край, Ридный Сергей Дмитриевич, первый заместитель Министра сельского хозяйства Ставропольского края. Воронежская область, Рогозин Евгений Евгеньевич, генеральный директор ЗАО «Агат».

Модератор: день, уважаемые участники Агротехнического форума. Мы начинаем вторую сессию, посвященную модернизации сельского хозяйства, как она проходит в регионах Российской Федерации. Эта сессия очень важна, потому что в Российской Федерации – она большая по протяженности страна. И, собственно, процесс модернизации сельского хозяйства и рынки сельскохозяйственной техники очень сильно отличаются как с Востока на Запад, так и с Юга на Север. И очень много специфики связано с тем, что, прежде всего, отличиями ведения сельского хозяйства.

[04:30:02]

Безусловно, есть разные климатические условия, почвенные условия. Но во многом эти отличия еще заложены той системой государственного управления, государственной поддержки сельского хозяйства. Как вы знаете, у нас управление и поддержка сельского хозяйства – эта гос. функция относится к совместной компетенции субъекта Федерации и Российской Федерации. И поэтому в зависимости от того, сколько денег выделяет тот или иной субъект, как он управляет этими деньгами, это приводит к очень разным результатам развития сельского хозяйства и, как следствие, к разным результатам по объемам приобретения сельхозтехники и модернизации.

Поэтому, первое, мне бы хотелось участников этой сессии поблагодарить, всех, кто сидит сейчас в президиуме, потому что спасибо вам огромное, что вы приехали, нашли время. Вы приехали издалека, не из Москвы. И это для нас очень важно, почетно. И, я думаю, что будет очень интересно.

И сразу переходим к делу. Я хотел бы передать первое слово для выступления заместителю председателя Законодательного Собрания Алтайского края Лоору Ивану Ивановичу. Пожалуйста.

Лоор И.И.: Добрый день, уважаемые участники Форума, Константин Анатольевич. Модератор, правда, меня понизил в должности. Я вчера уехал. Наверно, за сегодняшний

день меня сняли. Я являюсь спикером Алтайского Парламента, по крайней мере, на настоящий момент.

Я бы хотел отметить, что сегодня актуальнейшая тема, которую включил в повестку Константин Анатольевич, это развитие промышленности, модернизация промышленности. Без этого просто нет будущего в развитии сельского хозяйства страны. И мне искренне жаль, что те, кому мы должны были адресовать те вопросы, проблемы, которые волнуют не только машиностроителей, но и регионы, после перерыва почему-то покинули наше мероприятие. Поэтому нам остается только поделиться между собой проблемами. Но хотелось бы, чтобы на этом, конечно, не завершилась наша работа, а все-таки были какие-то подвижки в сторону улучшения.

Я представляю Алтайский край, который является главной продовольственной базой за Уралом и одним из особо значимых аграрных регионов России. Прошу включить слайд № 2. Основные показатели аграрного края вы видите на слайде. С учетом структуры аграрного производства нам необходима не только зерноуборочная техника, но и кормозаготовительная, а также для возделывания и уборки сахарной свеклы, Алтайский край единственный за Уралом, который занимается этой культурой, а также льна и кукурузы.

Пахотный клин на Алтае самый большой в стране и составляет 6,5 миллионов гектаров пашни – это больше в целом, чем в некоторых федеральных округах центральной России. Только в сельхозорганизациях края находится сегодня, подчеркиваю, в сельхозорганизациях более 10 тысяч тракторов и более 4 тысяч комбайнов различного назначения. Слайд № 4. Все это позволяет судить и о масштабе потребностей Алтайского края в технике, о чем сегодня говорили, потенциальный рынок.

Краевые власти оказывают всестороннюю помощь сельхозтоваропроизводителям для технического перевооружения. Я назову цифры. За последние 8 лет из краевого бюджета на субсидирование затрат сельхозтоваропроизводителей и пополнение краевого лизингового фонда перечислено почти 1 миллиард рублей. Благодаря этому с применением лизинговых схем было приобретено около 1,5 тысяч единиц техники на сумму около 3 миллиардов рублей. Объем выплаченных субсидий по привлеченным инвестиционным кредитам только в 2013 году составил более 1 миллиарда рублей. Слайд № 5. С 2006 года сельхозтоваропроизводителями было приобретено более 4,5 тысяч тракторов, более 3 тысяч зерноуборочных и кормоуборочных комбайнов, а также иная техника на общую сумму 37 миллиардов рублей. Тем не менее, темпы обновления

сельхозтехники в крае хотя и соответствуют средним по России, пока нами оцениваются как крайне недостаточные.

Слайд № 6. Коэффициент обновления техники. В структуре техники по-прежнему велика доля старой техники, которая старше 10 лет. По Сибири этот, я иду по Сибирскому федеральному округу, этот показатель составляет 80%, такой же процент и в Алтайском крае. Тогда как в идеале, я думаю, должно быть обратное соотношение. Для ускорения обновления техники мы не только стимулируем закупки техники, но и развиваем собственное производство сельскохозяйственной техники. У нас есть производственные мощности, квалифицированная рабочая сила и достойные традиции сельхозмашиностроения.

[04:35:00]

При поддержке Администрации края был создан Алтайский кластер аграрного машиностроения. Слайд № 7. И что характерно, лидерами сельхозмашиностроения в крае являются предприятия, которые уже были созданы в годы реформ. Мы заинтересованы в развитии сборочных производств как импортной, так и отечественной техники. Но, безусловно, краю нужна не отверточная сборка из узлов, а создание производств с высокой долей локализации. И один из таких успешных проектов у нас реализуется в рамках Соглашения между Администрацией Алтайского края и Петербургским тракторным заводом. Проект действует всего 1 год, за который выпущено 40 единиц тракторов К-644. За счет краевого бюджета покупателям тракторов компенсируется 10% от затрат на покупку трактора. Плюс мы еще входим в федеральную программу, про которую сегодня много говорилось. Мы не только выбрали лимиты, попросили еще столько же. Их тоже осваиваем. Поэтому вы можете видеть преимущества именно тех производств, которые размещаются в крае. Слайд № 8. Часть деталей уже сегодня к этому трактору производится на Алтае, а в перспективе с руководителем Сергеем Александровичем мы говорили о поставке деталей на главный сборочный конвейер завода, в частности шин. На таких условиях власти Алтайского края готовы работать и с другими производителями сельскохозяйственной техники. К чему я вас всех и призываю, кто присутствует в этом зале.

Я отмечу также, сборка техники на Алтае облегчит вам доступ не только на рынок Сибири, но и на рынки Средней Азии и Казахстана. Алтайский край с Казахстаном граничит на протяжении 800 км. На бескрайних полях Казахстана российскую технику ждут.

Уважаемые участники Форума, сегодня аграрии, что называется, распробовали самую качественную технику, начали предъявлять требования не только к цене, но и к сервисному обслуживанию и, безусловно, качеству. Да, сегодня говорили о занавесе. Но я скажу так. У

кого есть деньги, сегодня не нуждается, наверно, в особой рекламе. Он уже знает, у кого можно покупать и насколько качественная техника. Поэтому в этих вопросах мы с вами находимся в одних и тех же условиях. Крестьяне, мы не можем продавать зерно по заоблачной цене, потому что там есть этот потолок, который называется потребительская способность нашего населения. А вы, машиностроители, не можете продавать по бесконечно высокой цене, потому что дальше мы упираемся, опять же, в ту же цену и возможность крестьян покупать вашу технику.

В этой ситуации не просто конкурировать с импортной техникой. Но мы понимаем, что нельзя садиться на импортную иглу. И со временем привлекательная цена на импортную технику будет компенсирована высокими ценами на ввозимые комплектующие. Это мы все знаем. А с учетом реалий сегодняшнего дня эта зависимость от импорта может стать просто настоящей угрозой для продовольственной безопасности страны. Я должен сказать, что в Алтайском крае к ввозу импортной техники подходят достаточно осторожно. И доля импорта, я не беру поставки из Белоруссии, у нас составляет всего лишь около 10%. Меня радует, что многие отечественные машиностроители понимают, как нужно развивать производство. Меня очень приятно удивило при посещении Петербургского тракторного завода команда во главе с директором Сергеем Александровичем Серебряковым, которая действительно сделана главный акцент в работе на контроль качества продукции, и это сразу сказалось на интересе крестьян в покупке этой техники, и в целом линейка продукции завода уже сегодня может вполне конкурировать с западной техникой.

Уважаемые участники форума, я бы мог еще говорить о мерах поддержки обновления техники на региональном уровне, и вы можете сказать: такие миллиарды вкладываете, такие суммы, стоит хвалиться. Что ему еще нужно? Но я должен четко сказать, что решить эту масштабную задачу силами одних регионов просто невозможно, да и не нужно. Назовите хоть одну страну мира, чтобы машиностроительную отрасль поднимали за счет крестьян. Я такой не знаю. Это согласованное мнение моих коллег, руководителей аграрной отрасли всех 12 сибирских регионов, которые подтвердили на общесибирском совещании в городе Красноярске буквально в четверг на прошлой неделе. Поэтому отмечу, какие меры, на наш взгляд, должны быть приняты при поддержке АПК и аграрного машиностроения на федеральном уровне.

Я поддерживаю Константина Анатольевича. Мне действительно искренне жаль, что представители федерального центра, которые должны решать эти вопросы, почему-то не удосужились послушать тех, кто сегодня представляет интересы не только этой отрасли, но и в целом интересы сельского хозяйства.

Я отступлю всего один пример на примере Алтайского края, какая должно быть сегодня промышленная политика в отношении машиностроителя, конкретно для кого это решается – для крестьян.

[04:40:00]

У нас самый урожайный за всю историю был 1972 год. Я посчитал: в среднем, хозяйство в то время получило прибыли 1 млн. 262 тыс. рублей. Так вот на эти деньги одно хозяйство способно было купить 212 комбайнов «Нива». Вы видели на таблице, мы в прошлом году – надо сказать, год неплохой – всем Алтайским краем купили 286 комбайнов.

Прежде всего, необходимо увеличение господдержки, субсидирование затрат, научной деятельности. Тут вопросов нет. Поддержку должны получать только те иностранные заводы, которые имеют степень локализации не менее 50 **вопросов** [04:40:44]. И хотелось бы, чтобы эта программа утилизации взамен старой техники все-таки принимала формат удешевления до 30%.

Сибиряки считают необходимым представляемые льготы по тарифам на железнодорожную транспортировку техники в удаленные районы. Отдельно хотел акцентировать внимание на подготовке и вообще выстроенной системе обучения, начиная с создания учебных классов производителей техники в аграрных вузах и профучилищах. В Алтайском крае есть такой опыт при продвижении белорусской техники, но это регионы, а не в целом госполитика. Думаю, секрета не открою, что в некоторых училищах будущие механизаторы и сегодня проходят практику на технике, которая работала еще со времен освоения целины, а мы в этом году отметили 60 лет с начала ее освоения.

В завершение хотел напомнить, что Алтайский край уже несколько лет подряд проводит крупномасштабные мероприятия межрегионального всероссийского формата. Мы проводим их на площадке недалеко от краевой столицы города Барнаула в формате Дня сибирского поля, поэтому я приглашаю вас посетить День сибирского поля в 2015 году. Вы сможете наглядно на полигоне продемонстрировать ваши новые образцы продукции в работе, и я уверен, что с каждым годом на нашем Дне сибирского поля будет все больше и больше качественной продукции отечественных машиностроителей.

Модератор: Спасибо, Иван Иванович, большое. Прежде всего, я совершил непростительную ошибку, готов быть заместителем директора ассоциации «Росагромаш» за эту ошибку. И еще хотел бы сказать в пользу Ивана Ивановича, что он не просто возглавляет законодательный орган, но еще и комиссию Совета законодателей по сельскому хозяйству, где председатель комитета Горбунов является заместителем у Ивана Ивановича. Кроме этого, Иван Иванович долгое время был заместителем губернатора и

руководителем исполнительного органа по сельскому хозяйству. У нас это называют сейчас министром сельского хозяйства, поэтому он не просто знает, что происходит в сельском хозяйстве Алтайского края, но и сам очень большой вклад и свое большое влияние продолжает оказывать в Алтайском крае.

Сейчас давайте переместимся в самую восточную точку Российской Федерации – Амурский край. У нас присутствует здесь заместитель председателя правительства Амурской области Бакуменко Владислав Владимирович. Мы очень много слышали о том, что в Амурской области очень активно развивается растениеводство, в частности производство сои, вслед за этим развивается животноводство. Хотелось бы из первых уст услышать, что там происходит, и какие планы Амурская область видит на следующий год.

Бакуменко В.В.: Добрый день, участники форума. Приамурье неслучайно называют «житницей Дальнего Востока». Агропромышленный комплекс Амурской области является ведущей сферой экономики Амурской области. Одним из основных конкурентных преимуществ области являются благоприятные аграрно-климатические условия и наличие больших земельных ресурсов, пригодных для развития сельского хозяйства. Амурская область была и остается основным производителем зерна и сои в Дальневосточном регионе России. Реформирование сельского хозяйства, ослабление господдержки и нарушение эквивалентности межотраслевого обмена привело к снижению показателей производства сельскохозяйственной продукции. Из-за низкой платежеспособности и непомерного роста цен на технику с 1991 года хозяйства практически прекратили обновление машинотракторного парка, ежегодное выбытие техники многократно превышало приобретение новых, и поэтому посевная площадь за период с 1992 по 2005 год сократилась с 1 млн. 570 тыс. гектар до 580 тыс. Значительная отдаленность Амурской области от заводов-изготовителей сельхозтехники значительно увеличивает затраты на ее доставку, что поднимает конечную цену на тракторы и комбайны на 10%.

[04:45:15]

Разработанная и утвержденная правительством области долгосрочная целевая программа развития сельского хозяйства, регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Амурской области на ближайшие годы позволило добиться роста эффективности работы агропромышленного комплекса за счет увеличения объемов приобретения сельскохозяйственной техники. Ее реализация шла за счет выделения средств из областного бюджета, удешевления техники в размере 50% стоимости. Предоставление долгосрочных кредитов, субсидирование процентной ставки и привлечение к залоговому обеспечению приобретаемой техники. В значительной мере

обновлению парка способствовало организованное в области региональное производство сельскохозяйственной техники. В Амурской области, как и в Российской Федерации, эксплуатируется более 40% тракторов, произведенных в Республике Беларусь. Тракторы марки «Беларус» отвечает повышенной надежностью в эксплуатации, широкая линейка моделей, большой срок эксплуатации, простота ремонта и технического обслуживания. К тому времени в Российской Федерации проявили себя с положительной стороны и зерноуборочные комбайны марки «Палессе» производства белорусского завода «Гомсельмаш». Именно поэтому организованное производство выпускает тракторы и комбайны из машинокомплектов Минского и Гомельского заводов. Развитие регионального производства сельхозтехники происходит с увеличением уровня локализации производства, и в настоящее время уровень локализации составляет от 30 до 50%. Благодаря принятым мерам сельское хозяйство региона активно развивалось в последние годы. В 2014 году площадь посевов в Амурской области достигла рекордных 1 млн. 45 тыс. гектар, что составило 60% от посевной площади Дальневосточного федерального округа. В настоящее время в сельскохозяйственном производстве области занято 4 тыс. тракторов, 2200 зерноуборочных комбайнов, 1600 сеялок, 2600 почвообрабатывающих машин, 1400 грузовых автомобилей и другая сельхозтехника.

Анализируя тракторный парк Амурской области, отмечу, что основными марками тракторов остаются «Беларус». Несмотря на высокие темпы обновления тракторного парка в области эксплуатируются, в основном, старые, превысившие срок амортизации тракторы – более 70%. Комбайновый парк состоит из комбайнов марки «Енисей» 46%, «Амур-Палессе», «Вектор» и «Actros» – 10%, и «John Deere» – 10%.

Разработанная программа технического перевооружения была включена в общую программу развития АПК, и предусматривает приобретение новой сельхозтехники и ее производство на предприятиях области. В области идет постепенный рост числа приобретенных тракторов и комбайнов. Анализируя приобретение тракторов за последние годы, можно сделать вывод, что выросло приобретение именно мощных тракторов с мощностью двигателя более 300 лошадиных сил. Это связано с использованием многими хозяйствами области минимальной обработки почвы. Наблюдается также рост количества приобретенных зерноуборочных комбайнов. За четыре года областью приобретено 900 новых комбайнов. В 2010 году произведено 120 комбайнов региональной сборки КЗС 12 1840 «Амур-Палессе». Произведенные в области зерноуборочные комбайны были по достоинству оценены сельхозтоваропроизводителями.

В 2011 году специально для почвенно-климатических условий области была разработана модель комбайна на гусеничном ходу – КЗС 812С «Амур-Палессе», и всего в области эксплуатируется более 250 единиц КЗС 812С.

В настоящее время в области осуществляется региональное производство четырех марок зерноуборочных комбайнов с пропускной способностью от 6 до 12 килограмм в секунду, трех марок тракторов, в том числе «Беларус-3522», «Беларус-892», «Беларус-1221», а также универсального посевного комплекса «АПП-6Д».

[04:50:00]

В настоящее время в области действуют следующие схемы приобретения сельхозтехники. За счет собственных или кредитных средств и приобретения в финансовую аренду, лизинг, сублизинг. У каждой схемы есть свои отличия, преимущества и недостатки. Для крупных хозяйств с состоявшейся кредитной историей чаще используется кредитная схема приобретения. Для мелких хозяйств, которым банки не дают заемные средства, лизинг является порой единственным выходом. В 2012 году ОАО «Росагролизинг» запустило программу обновления парка сельскохозяйственной техники, в рамках которой хозяйствами области было приобретено 105 зерноуборочных комбайнов. Отличиями этой программы были отсутствие первоначального платежа, 2% удорожания техники, 6-месячная отсрочка первого лизингового платежа, поквартальные платежи. Правительство Амурской области субсидирует 50% лизинговых платежей сельхозтоваропроизводителей. Таким образом, приведенные правительством меры позволили обновить парк зерноуборочных комбайнов на 50%, увеличить посевные площади зерновых и сои. Принятая программа развития сельского хозяйства на 2014-2020 год предусматривает субсидирование лизинговых платежей за приобретенную сельхозтехнику регионального производства. Для более устойчивого развития Амурской области предлагаю рассмотреть возможность участия региональных заводов-изготовителей в федеральных льготных программах приобретения сельхозтехники, а также субсидирование части лизинговых платежей на федеральном уровне. Спасибо за внимание.

Модератор: Спасибо, Владислав Владимирович. Теперь перенесемся в Сибирь, Омская область, Пушкарев Владимир Иванович, заместитель председателя комитета законодательного собрания по аграрной политике, природным ресурсам и экологии.

Пушкарев В.И.: Евгений Анатольевич не досказал. Я 33 года работаю директором хозяйства, когда-то был совхоз, ныне это акционерное общество, которое довольно успешно работает на рынке, приобретает, модернизируется, совершенствует технику, и

одновременно работаю в Законодательном собрании, мне это все знакомо, где довольно просто, легче мне решать некоторые вопросы.

Мне еще повезло в том, Константин Анатольевич и Евгенией Анатольевич, что несколько лет назад была создана рабочая группа, и заседание группы проводил сам Зубков, и примерно в течение года мы раз в два месяца собирались и обсуждали насущные вопросы, касающиеся модернизации нашего сельхозмашиностроения. Перед началом нашего форума со многим мы встретились, обсудили. На самом деле, в ту пору было решено очень много вопросов, сохраннее был и СибМИСы, и в образовании многие вопросы решались. Сегодня было приятно смотреть и видеть, когда те или иные заводы машиностроения, современные плазменные станки, другие мероприятия, которые рождались в ту пору. И наравне с этим министру промышленности, видимо, некогда было подписать нам приветствие, подписал заместитель министра. Это тоже как-то неправильно. Наверное, в ту пору это было бы не позволено сделать в данном моменте.

Тем не менее, форум наш идет, и форум довольно серьезный. Если говорить об Омской области, которую я представляю, на сегодняшний день вопросы модернизации тоже довольно серьёзно решаются. В 2014 году было получено 2 млрд. бюджетных средств сельхозтоваропроизводителями, а в целом за пять лет – 9,6 млрд. Довольно серьезный показатель при бедности, скудности нашего в целом областного бюджета. Но, наверное, было несколько лет назад принято правильное решение – поддерживать областным бюджетом лишь те программы и мероприятия, которые непосредственно финансируются федеральным бюджетом. За счет этого предоставила возможность больше затащить федеральных денег на инвестиции в село, и сельчане на себе это почувствовали.

[04:55:14]

Можно привести примеры, что на сегодняшний день мы с профицитом производим зерно, порядка 1 млн. тонн можем продавать, с профицитом производится картофель, яйцо, мясо, молоко. То есть область довольно масштабная, и все виды продукции в довольно серьезных объемах производятся. Но надо сказать, что самообеспеченность составляет от 166% на зерно, и 94% овощи, которые поступают частично из Средней Азии. Довольно большое количество зерна и других продуктов вывозятся, особенно у нас есть флагманы по производству сгущенного молока, вывозятся макаронные изделия, произведенные на высококачественном зерне, производимые именно с нашим краем. Он чем-то схож с Алтайским краем, и погодные условия позволяют получать высококачественное зерно.

И одновременно развивается социально-экономическое развитие села. Я бы хотел сказать, что это, прежде всего, связано с тем, что обращено внимание на животноводство, что

нужно сегодня сделать и федерации, потому что это кадры на селе, и работа ежедневная. Развивая животноводство, вместе с ним будет развиваться и растениеводство, и модернизация сельского хозяйства в целом.

Могу сказать, что за прошлые годы была разработана программа, в прошлом году она начала более активно функционировать, и более 50% средств было привлечено на модернизацию животноводства с помощью федерации. И этот момент как раз сыграл свою роль – практически за один год выросло 23 довольно модернизированных комплекса, построено было 23 современных доильных залах. Сегодня, зная требования к качеству молока, и тот толчок, что 50% областью было просубсидировано, в этом году 30%, тем не менее, модернизация этих животноводческих помещений продолжается, и наращивается продукция животноводства.

В 2011-2014 году, сравнивая, идет постоянный рост и приобретение сельхозтехники. Это касается и тракторов, и это со слайдов видно, и касается комбайнов. Только за восемь месяцев 2014 года приобретено больше и комбайнов, и тракторов даже в сравнении с прошлым годом.

Здесь стоял вопрос о 1432. Мы говорим об этом документе, и из уст министерства звучит «надо, не надо». Тут говорят цифры сами за себя, и вопрос решения, мне кажется, даже не подлежит обсуждению. Техника у нас приобретается всех отечественных, есть и импортные приобретения. Есть и местные производства. Калачинский механический завод уже сегодня производит, кроме того, что прицепы, кормораздатчики, а сегодня уже комбайны, в небольших количествах жатки. Есть у нас экспериментальный завод СибНИИСХоз предприятие, которое вы знаете, о чем речь идет, который совсем широкую и масштабную провел реконструкцию, и выпускает технику на серьезном уровне. Думаю, что в России технику этого завода многие уже сегодня знают.

И сегодня говорить о недостатках федерального бюджета. Недофинансирование только по нашей области составляет порядка 446 млн.

Хотелось бы сказать, что сегодня область развивается. Если взять наше предприятие, мы за последние годы удвоили производство продукции, как это было в своё время рекомендовано или высказано президентом, и не потому, что мы раньше плохо работали, а потому что применяем новые технологии. И привести такие флагманы, как общеизвестный наш «Омский бекон» планирует вложить 10,4 млрд., и производство свинины довести до 70 тыс. тонн в год. То же самое «Сибирская птицефабрика» будет производить 70 тыс. тонн (когда-то начиналось с 14 тыс. тонн). И как раз сегодня «РусКом», другие такие моменты.

[05:00:20]

И как раз, когда мы сегодня слушаем об этих санкциях, нами воспринималось это, что мы практически готовы сделать импортозамещение, и, в то же время, звучат такие моменты, что в очередь становятся другие страны с предложением продать свою продукцию.

А что касается сегодняшнего вопроса, который здесь обсуждается – мы вполне согласны и поддерживаем.

Модератор: Спасибо. Хотел бы передать слово Кузнецову Николаю Владимировичу, руководителю Управления сельского хозяйства Департамента сельского хозяйства Орловской области.

Кузнецов Н.В.: Добрый день, уважаемые участники форума. Орловская область является аграрной областью. На слайде 1 указаны основные характеристики. По площади пашни мы имеем 1 млн. 508 тысяч гектар. По пашне мы самая маленькая область в Центральном федеральном округе. Сельское население у нас составляет 262 тыс. человек или 34% от общей численности населения в области. Сельхозпроизводства осуществляют у нас 233 сельхозпредприятия, 1195 крестьянско-фермерских хозяйств, и 108 тыс. личных подсобных хозяйств. 2014 год, как в целом по Российской Федерации, так и у нас сложился хорошо, положительно. Нам удалось достичь наивысших результатов производства зерновых культур, и на слайде 2 видна динамика по валовому сбору и зерновым культурам. Впервые в Орловской области в хозяйствах всех категорий намолочено свыше 3 млн. тонн зерновых культур, в том числе 250 тонн кукурузы на зерно. Выращено сахарной свеклы порядка 1,5 млн., получено 418 тыс. тонн картофеля. На 1 октября произведено скота и птицы на убой в хозяйствах всех категорий в живом весе – 72 тыс. тонн, это выше уровня соответствующего периода на 111%. Произведено 145 тыс. тонн молока.

На территории области реализуются масштабные инвестиционные проекты – это проект Знаменского селекционно-генетического центра. Цель проекта – производство чистопородных племенных свиней с высоким генетическим потенциалом и двухпородных свинок, а также производство товарных свиней. При выходе на проектную мощность в 2015 году предприятие будет иметь поголовье свыше 300 тысяч голов.

В рамках государственной программы построено два молочных комплекса по современной технологии беспривязного содержания на 1200 голов каждый, и комплекс на 600 голов. Проводится модернизация и реконструкция животноводческих помещений, и, в целом, переведено 70% поголовья на современные технологии доения в доильные залы и молокопроводы.

В текущем 2014 году у нас инвестиционной компанией и агропромышленным холдингом «Мираторг» начата реализация инвестиционного проекта строительства на территории Орловской области двух животноводческих комплексов мощностью до 5 тыс. голов каждый – это маточное поголовье крупного рогатого скота **бердинангуской** породы, и откормочного комплекса на 37,5 тыс. тонн голов. Реализуются и другие инвестиционные проекты в отрасли растениеводства. Подробно не буду останавливаться.

Конечно, в основе поступательного движения увеличения объемов производства сельхозпродукции лежит использование и внедрение ресурсосберегающих технологий и обновление машинотракторного парка современной высокопроизводительной техникой мирового уровня. На слайде 4 видно, как применяются энергосберегающие технологии в растениеводстве Орловской области.

За три квартала 2014 года мы приобрели 600 единиц сельхозтехники на сумму около 2 млрд. рублей. Это, в том числе, 116 тракторов, 129 зерноуборочных комбайнов. Такие показатели примерно ежегодно мы приобретаем техники на сумму около 2 млрд. рублей.

[05:05:10]

Техника обновляется машинами с повышенной мощностью агрегатов, с топливной экономичностью. Если взять зерноуборочный парк, то он комплектуется комбайнами с пропускной способностью 12-14 и выше кг/сек, парк свеклоуборочной техники пополняется свеклоуборочными комбайнами, способными выполнять технологические операции по уборке сахарной свеклы по однофазной технологии. Высокая производительность, техническая надежность, экономичность характерна и для других машин.

Внедрение энергосберегающих технологий высокоэффективных и высокопроизводительных машин позволяет снизить себестоимость машин до 30%, однако у нас 40% тракторов, около 50% зерноуборочных комбайнов имеют срок службы более 10 лет, и основная масса приходится на крестьянско-фермерские хозяйства, в которых техника морально устарела и находится за пределами амортизационного ресурса.

Большую поддержку в обновлении машинотракторного парка сыграла программа обновления сельхозтехники, реализуемая «Росагролизинг» в 2012-2014 годах, и эта программа в соответствии с постановлением Российской Федерации №1432. Основная часть субсидий у нас по этой программе пришлась на завод «Ростсельмаш», дилером завода уже зарегистрированы 42 единицы комбайнов, освоено 42 млн. рублей. Дополнительно на текущую дату сверх выделенного лимита на область еще зарегистрировано 54 зерноуборочных комбайна, то есть это на 50 млн. рублей, так что мы ждем распределения субсидий, нам нужна помощь между регионами.

Прекрасно себя зарекомендовала программа «Росагролизинг» по обновлению парка. К сожалению, так малы были квоты, что мы всего за период этой программы получили всего лишь 38 тракторов, 17 зерноуборочных и один кормоуборочный комбайн.

На 2015 год ключевой задачей реализации аграрной политики будет выполнение задач, определенных размером. У нас принята программа развития Орловской области на 2014-2024 годы, называется она «Орловская область – житница России», и целевых индикаторов государственной программы Орловской области развития сельского хозяйства, регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 и 2020 годы. Я не буду здесь останавливаться подробно. Нам необходимо будет в сельскохозяйственный оборот вовлечь порядка 16 тыс. гектар залежных неиспользуемых земель, будет введено в эксплуатацию 30 гектар мелиорируемых земель, 1000 гектар выбывших сельскохозяйственных угодий, и так далее. Программа обширная. В 2015 году также будет продолжено техническое перевооружение отрасли растениеводства. Планируется приобрести около 220 тракторов, порядка 125 зерноуборочных комбайнов, около 500 единиц прицепной техники.

Конечно, данные обхами мизерные, недостаточные, и отсутствие финансовых средств, связанных с опережением, ростом цен на энергоносители, здесь и в докладах указывалось, и на слайдах мы видели, что голова кружится от таких процентов – и 260%, и 300% с лишним, как материально-технические ресурсы дорожают по отношению к сельхозпродукции, не позволяет приобретать технику в необходимом количестве, поэтому требуются целенаправленные меры по повышению уровня господдержки, технической модернизации сельскохозяйственного производства. В частности, необходимо, чтобы работала программа 1432, чтобы возродилась и в дальнейшем работала программа по обновлению техники, реализуемая «Росагролизинг». К сожалению, из-за невысокого качества, недостаточной эксплуатационной надежности отечественной техники, отсутствия аналогов – а многих аналогов техники у нас нет, – часть эффективно работающих сельхозпредприятий вынуждены приобретать сельхозтехнику импортного производства. Анализ показывает: у нас порядка 35-40% тракторов приобретается импортных, поэтому нашим производителям сельхозтехники необходимо предпринимать дальнейшие меры по повышению конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной техники.

[05:10:09]

Вместе с тем, сохраняются и проблемы, и обеспечение эффективного использования как нашей сельхозтехники, так и импортной. Среди них наиболее актуальны вопросы – организация использования в машинах технического обслуживания и ремонта, недостаток

на селе высококвалифицированных инженерно-технических работников, кадровых механизаторов, недостаточно развита сеть сервисного обслуживания, отсутствие у дилеров необходимых объемов запасных частей, обменного фонда, не всегда позволяет вовремя делать ремонтные воздействия, что ведет к простоям сельхозтехники. Поэтому хотелось бы, чтобы поставщики техники, дилеры, производители активизировали работу по развитию своей ремонтной базы, расширенному наличию номенклатуры запасных частей, шире бы оказывали услуги сельхозтоваропроизводителям по обучению инженерно-технических кадров. Например, самое удобное время – это зимнее время. Поэтому считаю, что решение данных вопросов в целом будет способствовать выполнению задач, стоящих как перед производителями сельхозтехники, так и перед АПК. Спасибо.

Модератор: Спасибо, Николай Владимирович. Николай Владимирович после регламента начал критиковать поставщиков и производителей сельхозтехники, поэтому я не мог его прервать, иначе подумали бы, что нам просто неприятно это слышать, но спасибо за рациональные предложения. Сейчас я бы хотел предоставить слово, перенестись в Республику Башкортостан. Шайхетдинов Фларис Рифкатович, заместитель министра сельского хозяйства и продовольствия Республики Башкортостан.

Шайхетдинов Ф. Р.: Уважаемые участники агротехнического форума. Говоря о технической, технологической модернизации агропромышленного комплекса Республики Башкортостан я должен сказать, что за последние годы у нас заметно возросла инвестиционная привлекательность АПК республики, объемы банковских кредитов, выданных организациям аграрного сектора, у нас дошли до 9 млрд. рублей по итогам 2013 года. Отмечается стабильный рост объема инвестиций и основного капитала – это почти 11 млрд. рублей. Сформирована законодательная база и система поддержки инвесторов. В настоящее время в Республике Башкортостан реализуется 19 крупных инвестиционных проектов с суммой инвестиций более 80 млрд. рублей. Основные направления – это животноводство, молочное скотоводство, свиноводство, птицеводство.

У нас, начиная с 2011 года, в качестве одного из приоритетных направлений развития сельского хозяйства Республики Башкортостан осуществляется комплексная программа обновления машинотракторного парка, предусматривающая государственную поддержку сельхозтоваропроизводителей всех категорий по различным направлениям технического оснащения путем субсидирования до 50% затрат на приобретение новой и модернизацию находящейся в эксплуатации сельхозтехники. Нормативным документом у нас для проведения технической модернизации служит разработанная Минсельхозом республики совместно с Башкирским аграрным университетом и научно-практическим центром Национальной академии наук Беларуси по механизации сельского хозяйства научно-

обоснованная система машин для внедрения инновационных технологий возделывания основных видов культур.

За последние 3,5 года в организации АПК республики поступило у нас 2500 единиц новых тракторов, 930 зерноуборочных комбайнов, 200 самоходных кормоуборочных комбайнов, 1200 почвообрабатывающих машиноорудий, почти 1000 сеялок и посевных комплексов. Доля зарубежной техники в общем количестве техники составляет у нас 12%. Начиная с 2011 года приобретено более 12 тысяч единиц техники на сумму 14 млрд. 500 млн. рублей, и субсидии составили порядка 3 млрд. 300 млн. рублей.

Здесь сидят практически все наши партнеры, поставщики техники. Они знают, как реализуется программа. У нас существует и программа поддержки фермеров, и комплексная модернизация 500 молочно-товарных ферм, и по всем направлениям идет субсидирование.

По программе за приобретенную технику для заготовки кормов, машинное оборудование для механизации молочного животноводства, у нас за два года выплачено порядка 400 млн. рублей.

[05:15:01]

По программе 1432 хотел сказать, что совместно с региональной программой она эффективна, и сегодня она позволяет хозяйствам покупать технику достаточно по хорошей скидке, и показатель у нас – выделено 11 млн. рублей субсидий, лимит на республику, мы освоили на сегодня 108 млн. рублей, практически полностью осваиваем, и до конца 2014 года тоже мы освоим, согласно расчетам.

Динамика изменения количественного, качественного состава парка машин показывает, что механизм субсидирования затрат на приобретение видов техники сегодня наиболее эффективен. Это и со стороны федерального бюджета, и со стороны республиканского бюджета. Мы считаем, что у нас созданы все условия для стабильного обновления парка техники, и ежегодно по республике мы определяем приоритетные виды для оснащения сельхозтоваропроизводителей, виды техники. 2014 год у нас – это обновление зерноуборочных комбайнов, и достаточно высокая нагрузка идет на зерноуборочный комбайн, задача поставлена, чтобы снизили нагрузку до 350 гектар на одну машину. Программа у нас на четыре года, мы должны приобрести до 1300 комбайнов. В связи с этим у нас в этом году субсидии увеличили до 50%, до 2,5 млн. рублей на комбайн. К примеру, зерноуборочный комбайн «Actros-580» с учетом республиканской программы, программы 1432 у нас обходится крестьянам, сельхозтоваропроизводителям в сумму 2 млн. 700 тыс. руб, практически два комбайна по цене одного.

За девять месяцев мы закупили порядка 300 зерноуборочных комбайна – это и «Ростсельмаш» 140 зерноуборочных комбайнов, сейчас приобретение продолжается, и важнейший результат совместно федеральных и республиканских программ – у нас за последние 15 лет практически увеличился парк зерноуборочных комбайнов, и сегодня приобретение продолжается.

Кроме приобретения новых комбайнов также в республике проводится капитальный восстановительный ремонт, также есть господдержка. Восстановление комбайнов «Дон-1500», у нас на базе специализированных ремонтных предприятий предусмотрели субсидию до 1 млн. рублей. Таким образом, мы ежегодно по нашей программе должны восстанавливать порядка 100 зерноуборочных комбайнов.

Для организации ремонта и модернизации комбайнов у нас тоже образовано производственное объединение, кластер, по ремонтным предприятиям. Они специализируются на определенных технологических операциях: это и изготовление металлоконструкций, восстановление изношенных деталей, новых запасных частей, ремонт узлов и агрегатов. Научное сопровождение проводится на базе Башкирского аграрного университета. В принципе, кластер рабочий, и действует на территории республики.

В целях совершенствования у нас есть конкретные предложения. Мы говорим о 15%-ных скидках, сегодня озвучивали. Мы считали, что 15% не обеспечивает конкурентное преимущество перед другими производителями, это уровень процента для дилеров. Должна быть скидка 20-25%, и обязательно должно быть софинансирования за счет регионального бюджета, и тогда это представляет интерес для сельхозтоваропроизводителей, наш опыт это показывает. Мы считаем, что господдержка должна быть и в части поставки для предприятий ремонтной отрасли в части металлообрабатывающих станков, оборудования, и также порядок возмещения у нас должен быть по НИОКР для региональных предприятий машиностроения, они у нас тоже есть, им тоже сегодня сложно попасть и в реестр на федеральное субсидирование, и у нас предлагается принятие решения о проведении обязательных сертификационных испытаний зарубежной и отечественной техники на машиноиспытательных станциях Российской Федерации. Думаем, что такой наш форум даст толчок, и услышат и наши машиностроители, и ассоциации, и федеральные органы наши пожелания. В принципе, у нас сходные пожелания и проблемы у регионов. Спасибо за внимание, доклад окончен.

[05:20:21]

Модератор: Спасибо, Фларис Рифкатович. Конечно же, 20% мы поддерживаем, 25% – еще лучше, чем 20%. Я бы хотел передать слово Ридному Сергею Дмитриевичу, первому заместителю министра сельского хозяйства Ставропольского края.

Ридный С.Д.: Добрый день, уважаемые участники форума. Потенциал Ставропольского края огромен. Общая территория Ставрополя – 6,6 млн. гектар, в том числе сельхозугодий – 5,8 млн. гектар, из них 71% пашни, непосредственно участвующие в сельхозпроизводстве. Население края, согласно последней переписи – 2,8 млн. жителей, из них 42% проживают в сельской местности. Почти каждый 5-й ставрополец, занятый в краевой экономике, работает в АПК. На сегодняшний день основу АПК Ставрополя составляет 1300 сельхозорганизаций, более 800 предприятий пищевой перерабатывающей промышленности, 20 тысяч крестьянских фермерских хозяйств, 435 тысяч личных подсобных хозяйств.

95% сельскохозяйственных товаропроизводителей Ставропольского края – это прибыльные хозяйства, которые получили 8,2 млрд. рублей прибыли при уровне рентабельности 19%. Средняя плата в сельском хозяйстве края за последние пять лет выросла с 11 тысяч до 15614 рублей. Характеризуя современное состояние аграрного Ставрополя, отметим, что сельское хозяйство действительно является марочной отраслью его экономики. В общероссийском объеме АПК доля производства отдельных видов ставропольской сельхозпродукции в 2013 году, к примеру, сложилось следующим образом. 80% произведено зерна и винограда из нашего края, на долю овощей пришлось 7%, подсолнечника – 6%, сахарной свеклы – 5%, а рапса все 30%. Из 8 млн. тонн зерновых, полученных в 2014 году со средней урожайностью 38,9 центнеров с гектара 82% – это высококлассное продовольственное зерно. Валовый сбор подсолнечника в 2013 году составил 448 тыс. тонн, озимого рапса около 190 тыс. тонн, наблюдался рост производства овощей и картофеля, увеличилась площадь защищенного грунта, что позволило увеличить производство овощей на душу населения.

Исходя из баланса производства и норм потребления на душу населения, Ставропольский край сполна обеспечивает себя зерном, подсолнечником, маслом растительным, картофелем, сахарным песком, мукой, овощами открытого грунта, мясом. Край способен обеспечить потребности других регионов также растительным маслом, макаронными изделиями, минеральной водой, винами и коньяками. В структуре производства дефицит наблюдается по следующим видам сельхозпродукции: молоко – 24%, и плодово-ягодной продукции – 70%. Средний объем прямой господдержки с 2010 по 2014 годы составил 4,8 млрд. рублей, в том числе на поддержку подотрасли растениеводства – 2 млрд. рублей. Среди основных направлений господдержки господдержка овощеводства защищенного

грунта, садоводства и виноградарства, овцеводства, мясного и молочного скотоводства, и несвязанная поддержка растениеводства.

Господдержка, направленная на поддержку растениеводства, способствовала проведению комплекса работ по поддержанию почвенного плодородия, осуществить комплекс в защиту почв от деградации, а также внести необходимое количество удобрений для получения высокого урожая сельскохозяйственных культур. Общий объем финансирования в 2014 году по федеральной целевой программе развития мелиорации земель сельхозназначения позволит обеспечить ввод 13,6 тыс. гектар мелиоративных систем. Сложная и неоднозначная ситуация остается в животноводстве. Вместе с успехами в производстве мяса птицы существуют сложности в таких отраслях, как мясное скотоводство и овцеводство. На вовлечение личных подсобных хозяйств в легальную экономику региона, решения вопросов занятости, самозанятости населения, нацелены программы по поддержке начинающих фермеров и семейных животноводческих ферм, овощеводства. Только за истекший год здесь создано более 150 новых производств и около 500 новых рабочих мест. Крестьянскими фермерскими хозяйствами в 2013 году было произведено 1,2 млн. тонн зерна. Доля фермеров в общекраевом производстве зерновых составила почти 17%, подсолнечника – 13%. Фермеры в прошлом году в 1,8 раза расширили посадки овощных культур, при этом произведено овощей 215,5 тыс. тонн. Кроме того, произведено 48,7 тыс. тонн картофеля, или почти 12% от краевого производства.

[05:24:51]

В животноводстве населения крестьянские фермерские хозяйства, индивидуальные предприниматели производят до 80% молока, более 50% яиц. При построении инновационной экономики ведущая роль отводится инженерно-технической службе, отвечающей за формирование на селе индустриально-технологических методов производства продукции. У сельхозтоваропроизводителей Ставропольского края имеется в наличии почти 20 тысяч тракторов, 8,3 тысяч грузовых автомобилей, 6,3 тысяч зерноуборочных, 509 кормоуборочных комбайнов и другая сельхозтехника. Энергообеспеченность сельхозпроизводства составляет 165 л.с. на 100 гектар пашни. Уровень технической готовности всего парка в напряженный период поддерживается на уровне 98-99% от наличия. Для своевременного и качественного проведения уборки урожая из коммерческих структур нашего края и других регионов России в 2014 году было привлечено более 1600 высокопроизводительных зерноуборочных комбайнов. Это дало возможность снизить нагрузку на один приведенный зерноуборочный комбайн со 190 гектар до 145 гектар, и провести уборку в более сжатые сроки, несмотря на обилие осадков.

В хозяйстве Ставропольского края присутствует и импортная техника. Их доля от общего количества машинотракторного парка составляет по тракторам 5%, зерноуборочные комбайны – 12%, почвообрабатывающая посевная техника – 6%.

В 2013 году приобретено 1547 единиц сельхозтехники. Из общего числа 78 единиц сельхозтехники приобретено по программе ОАО «Росагролизинг», модернизировано 823 рабочих места механизаторов. Приобретение современных машин и оборудования стимулировалось краевой 30%-ной господдержкой, что обеспечило приобретение 567 единиц техники на сумму свыше 215 млн. рублей. Вся эта техника произведена ставропольскими машиностроителями.

В пределах амортизационных сроков эксплуатируется около 40% техники, в производстве по-прежнему используется значительное количество изношенных, морально устаревших технических средств.

Динамичное развитие отрасли сельскохозяйственного производства обеспечивается широким использованием передового опыта научных разработок в сельском хозяйстве. Тематическим планом научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ в области сельскохозяйственного производства в краевом бюджете предусмотрено 10 млн. рублей. В результате совместного сотрудничества ученых в основном Ставропольского государственного аграрного университета с предприятиями краевого машиностроения ежегодно осваивается выпуск двух-трех экспериментальных образцов почвообрабатывающей посевной техники, которая затем после доработок ставится на производство, что также положительно влияет на технологическую модернизацию сельского хозяйства Ставропольского края. Хорошее подспорье технической модернизации оказывает участие сельхозтоваропроизводителей в приобретении техники по программе 1432. На сегодняшний день освоена вся квота, выделенная Ставропольскому краю.

О важности реализации в рамках госпрограммы мероприятий по устойчивому развитию сельских территорий говорят слова министра сельского хозяйства Российской Федерации Николая Васильевича Федорова о том, что российское село – это не только и не столько экономика, сколько образ жизни, сохранение российской цивилизации. В 2014 году бюджетное финансирование мероприятий целевой программы устойчивого развития сельской территории на 2014-2017 годы и на период до 2020 года составляет 375 млн. рублей. Финансирование по мероприятиям осуществляется в рамках софинансирования. В текущем году завершена реализация 10 инвестиционных проектов, из них 6 в

животноводстве, 4 в растениеводстве, с общей инвестиционной емкостью свыше 1 млрд. рублей. Создано 250 новых рабочих мест.

Проблема кадрового обеспечения аграрного комплекса все острее заявляет о себе. В дефиците не только высококвалифицированные массовых специальностей, но и главные специалисты-отраслевники. Вакантные единицы на замещение кадровых резервов, в том числе руководители подразделений, сельхозпредприятий. Назову только основные востребованные профессии, в том числе с учетом в рамках реализации инвестиционных проектов до 2020 года: специалистов-отраслевников свыше 500 единиц, менеджеров высшей категории более 180 человек, более 1300 механизаторов.

Одна из визитных карточек Ставрополя – ученические производственные бригады, в этом году отмечался юбилей 60 лет их основания на Ставрополье.

По итогам 2013 года доля продовольственных товаров и сельхозсырья в общей структуре экспорта продукции составила 22%, а это второе место после продукции химической промышленности края. Основу экспорта товаропроизводителей Ставропольского края в минувшем году составили пшеница 540 тыс. тонн, кукуруза 150 тыс. тонн, ячмень, мука, макаронные изделия, вода минеральная, шерсть. В целом, следует отметить, что экспорт сельхозтоваропроизводителями продовольственных товаров и сельхозсырья, учтённого Ставропольстатом в минувшем году, составил 247 млн. долларов США, а импорт – 147 млн. долларов. Основными направлениями вывоза сельхозпродукции стали Азербайджан, Австрия, Казахстан, а также города Махачкала, Астрахань, и порты Новороссийск и Туапсе. В настоящее время и в среднесрочной перспективе продолжаем работать по решению наиболее актуальных для отрасли задач – это привлечение инвестиций на развитие и модернизацию отрасли, развитие рыночной инфраструктуры, реконструкция мелиоративных систем, внедрение передового опыта, технологий, оборудования, развитие производства по хранению, переработке, сбыту сельхозпродукции, создание в районах сельскохозяйственных потребительских кооперативов, и сохранение главного богатства Ставропольского края – плодородия почвы. Спасибо за внимание.

[05:30:12]

Модератор: Спасибо. Воронежская область, Рогозин Евгений Евгеньевич, руководитель ЗАО «Авангард».

Рогозин Е.Е.: Добрый день, уважаемые коллеги. Мне в своем докладе хотелось бы кратко рассказать о предприятии, о регионе, а также о тех трудностях, которые на сегодняшний день испытывают сельхозтоваропроизводители.

Закрытое акционерное общество «Авангард» является типичным для Воронежской области – порядка 8 тысяч сельхозугодий, из которых 8,5 тысяч составляет пашня, в том числе 4 тыс. зерновые, 1200 – технические культуры. Из отраслей животноводства 1150 составляет крупнорогатый скот, 560 голов дойного стада. Средняя урожайность зерновых составляет 40 центнеров с гектара, 29 центнеров подсолнечника, порядка 60 центнеров составляет зерновая кукуруза. Надой составляет порядка 5 тыс. на одну фуражную корову, в наличии имеется 24 трактора, шесть комбайнов, 12 единиц иной техники, три зерноочистительных агрегата производительностью 110 тонн в час, складских помещений порядка 12 тыс. тонн единовременного хранения. В хозяйстве работает порядка 120 сотрудников, средняя

оплата труда составляет 18 тыс. рублей в месяц. Инвестиций за последние два года было вложено порядка 100 млн., из них 72 млн. было потрачено на приобретение техники.

Теперь о регионе Воронежская область. Всего в структуре сельхозпроизводства Воронежской области основу составляют фермерские хозяйства, их количество 3,5 тысячи, около 500 сельхозпредприятий различной организационно-правовой формы. Область располагает 3 млн. гектар пашни, из которых 50% занято зерновыми культурами.

За последние пять лет в сельском хозяйстве Воронежской области сделан мощный рывок. В растениеводстве, несмотря на природные катаклизмы, выпавшие на последний 5-летний период, область сохраняет лидирующие позиции среди регионов Центрального федерального округа по производству зерна, сахарной свеклы, подсолнечника.

За последние пять лет обозначен рост валового производства всех видов животноводческой продукции, увеличена численность поголовья сельхозживотных. Впервые сельхозтоваропроизводители Воронежской области преодолели 5-тысячный рубеж по надою молока на одну фуражную корову. По темпам прироста объемов прироста молока Воронежская область второй год подряд занимает первое место в Российской Федерации, а по наращиванию численности крупного рогатого скота – второе место, на фоне сокращения производства молока и поголовья коров в целом по России.

В области создана принципиально новая для региона отрасль – специализированного мясного скотоводства. В настоящее время общее поголовье скота составляет более 100 тысяч голов. Функционирует несколько фидлотов с применением современной технологии содержания скота под открытым небом. Построена и введена в эксплуатацию лаборатория по трансплантации эмбрионов. Стабильно развиваются предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности.

В минувшем году индекс производства пищевых продуктов в Воронежской области составил 103,7%. По производству сахара область занимает второе место в Российской Федерации после Краснодарского края. Регионом вырабатывается 16% растительного масла, 10% сливочного масла, 9% сыров, 6% мяса от общего объема производства данных видов продукции в Российской Федерации.

Область полностью обеспечена машинами и оборудованием для выполнения основных сельхозработ. В рамках реализации целевых программ развития сельского хозяйства сельхозтоваропроизводители региона более чем на треть обновили машинотракторный парк. Так было приобретено за последние пять лет 5,7 тыс. тракторов, около 1,9 тыс. зерноуборочных комбайнов, порядка 500 кормоуборочных комбайнов, 200 свеклоуборочных комбайнов.

По итогам первого полугодия текущего года уже приобретено порядка 347 тракторов, 80 зерноуборочных и 19 кормоуборочных комбайнов, трех свеклоуборочных комбайнов. Энергообеспеченность за последние пять лет выросла почти в полтора раза, что составляет 187 лошадиных сил на 100 гектар посевной площади. Ежегодно хозяйство области приобретает порядка 800 тракторов и погрузчиков. Из них 62% – производство Минского тракторного завода, порядка 14% – компания «John Deere», 9% «ХТЗ», 5% «JCB» и другие. Также порядка 300 зерновых комбайнов приобретается областью. Из них 65% – «Ростсельмаш», 12% «Гомсельмаш», 5% «John Deere», 6% «Claas», 4% «New Holland». До 40 кормоуборочных комбайнов.

[05:35:18]

Следует отметить, что в структуре машинотракторного и автомобильного парка импортной техники доля составляет не более 10%. С 2013 года хозяйство региона активно принимает участие в программе Правительства Российской Федерации по предоставлению субсидий отечественным производителям техники, реализующим ее сельхозтоваропроизводителям со скидкой не менее 15%. Несмотря на поздний срок ее фактической реализации, в 2013 году было дополнительно приобретено 82 единицы сельхозтехники, из них 59 зерноуборочных комбайнов нашего ростовского завода «Ростсельмаш».

В текущем году с 15% скидкой уже было приобретено более 100 единиц сельхозтехники, включая 66 зерноуборочных комбайнов «Ростсельмаш», 6 единиц тракторов «Кировец», 25 единиц зерноочистительного и сушильного оборудования нашего местного производителя заводом «Воронежсельмаш».

В июле 2014 года региональный лимит был увеличен с 70 млн. до 130 млн. рублей. В настоящее время освоение лимита составляет 67 млн. или 52,4%. Кроме того, слаженное взаимодействие регионального органа управления АПК областной и федеральной Государственной лизинговой компании позволили аграриям приобрести в 2011 году 134 единицы сельхозтехники и автотранспорта «Росагролизинг» с 50%-ной скидкой, а в 2012-2014 годах около 130 единиц с шестимесячной отсрочкой первого платежа, и отсутствием залога.

В целом, выполнение поставленных задач и по технической, и технологической модернизации сельхозпроизводств во многом обусловлено применением мер господдержки, направленное на субсидирование за счет средств федерального и областного бюджета в части затрат на уплату процентов по кредитам, взятых на приобретение сельхозтехники, оборудования, семян, горюче-смазочных материалов, запасных частей, а также благодаря дополнительной компенсации из областного бюджета

части стоимости приобретённой техники и оборудования по наиболее важным для региона направлениям, а это производство зерновых культур, сахарной свеклы, развитие животноводства.

Поступательное развитие АПК региона дало толчок для развития сельхозмашиностроения. С 2010 года открыты новые машиностроительные заводы и сборочные производства совместно с ведущими мировыми компаниями, а это «Воронежсельмаш», «Техника-Сервис», «Гварта-Агро», «Vaderstad», «Укрсельхозмаш» и другие. Остается одним из основных вопросов вопрос поддержки аграрного сектора со стороны государства.

Активизация инвестиционно интеграционных механизмов стало основным фактором, обеспечивающим позитивные изменения в агропромышленном комплексе региона. Но, однако, остаются проблемы, от решения которых зависит степень инвестиционной активности в отрасли, а также темпы обновления парка сельхозтехники.

Как известно, решение о субсидировании процентной ставки по инвестиционным кредитам принимается на межведомственной комиссии по координации вопросов кредитования АПК при Минсельхозе Российской Федерации.

В 2013-2014 годах на рассмотрение комиссии по Воронежской области было направлено более 200 инвестиционно-кредитных договоров с общей суммой заемного финансирования свыше 10 млрд. рублей, из которых было рассмотрено только 10, и то связанных с развитием животноводства. А что же делать мелкому фермеру, который понадеялся на государственные субсидии, и фактически их так не получил? В сложившейся ситуации всем от большого агрохолдинга, мелкого фермера, на погашение процентов по привлечению кредитов приходится отвлекать средства, которые могли быть направлены на развитие сельхозпредприятий. Выходом, по общему мнению аграрного бизнеса, является ускорение Минсельхозом России процесса рассмотрения инвестиционных проектов на комиссии по координации вопросов кредитования АПК. Для увеличения темпов развития АПК необходимо также в корне пересмотреть кредитную политику предоставления возможности аграриям долгосрочных инвестиционных кредитов до 15 лет с уровнем кредитных ставок, не превышающих ставку рефинансирования ЦБ Российской Федерации.

Второй проблемой является то, что в последнее время российские банки не только значительно повысили требования к залоговому обеспечению, но и увеличили ставки кредитования вместе с затягиванием сроков рассмотрения заявок и последующей выдаче кредитов, причем условия кредитования государственных «Россельхозбанка» и «Сбербанка» ничем не отличаются от условий коммерческих банков, что выглядит как минимум некорректно по отношению к сельхозтоваропроизводителям.

[05:40:14]

В целом, при существенном увеличении размера господдержки, в том числе кратном увеличении так называемой погектарной поддержки, позволит аграриям не только задуматься о выживании, но и строить планы по дальнейшему развитию, обновлению парка техники, созданию комфортных условий труда работникам, а также решению многих социальных вопросов, связанных с развитием села. Спасибо.

Модератор: Спасибо большое. Переходим к другой части нашей сессии – к вопросам. Пользуясь правами модератора, задал бы блиц-вопрос для каждого участника: по вашему мнению, в следующем году приобретение сельхозтехники в вашем субъекте федерации, оно вырастет, упадет, насколько? И очень коротко, буквально за одну минуту, почему именно такой прогноз?

Мужчина: Если учитывать то, что мы сегодня об этом говорим, и то, что Правительство в любом случае примет решение, и в любом случае будет существовать программа 1432, и сегодня говорилось о ее увеличении, в нашей области уже есть решение, и законодательное собрание это подтвердило – уровень субсидирования несколько не упадет. Второй вопрос: те хозяйства, которые лет 7-8 назад модернизировались, им сегодня настало время приобретать технику. В нашей области приобретение техники возрастет, это однозначно.

Мужчина 2: Я думаю, что здесь все-таки нужна федеральная поддержка, и основное – это необходима докапитализация «Росагролизинга», ведь самые выгодные условия...

Модератор: Ваше видение следующего года?

Мужчина 2: При этой поддержке не упадет. Свои преференции для сельского хозяйства мы закрепили на последующие годы. То есть льготы для сельхозтоваропроизводителей те же оставляем. Единственное, необходимо рассмотреть и на федеральном уровне более существенную поддержку.

Модератор: То есть вы думаете, что на уровне останется, я правильно понял?

Мужчина 2: Конечно.

Мужчина 3: Наше мнение – то, что все-таки динамично развивается и приобретение сельхозтехники по программе 1432, идет увеличение. Это связано с тем, что получен в этом году очень хороший урожай зерновых культур, и надеемся, что будет очень хороший и по другим культурам. Наше мнение, что приобретение сельхозтехники по программе 1432 не упадет, будет на таком же уровне. И хотелось бы, чтобы были разработаны программы субсидирования Правительством сельхозтоваропроизводителей при

приобретении сельхозтехники, и надеемся, что «Росагролизинг» будет расширять свои программы.

Мужчина 4: Я поддерживаю мнение коллег, и мы надеемся на программу 1432, на поддержку «Росагролизинг». Планы у нас, в любом случае, намечены, и объемы приобретения техники будут на уровне прошлого года. Если будут программы действовать, значит, сельхозтоваропроизводители будут иметь льготу, и смогут направить высвободившиеся деньги на другие цели.

Модератор: Башкортостан.

Шайхетдинов Ф. Р.: Мы тоже считаем, что если не будет непредвиденных ситуаций с банковским сектором, наша программа республиканской поддержки остается. Надеемся, что программа 1432 будет работать, и уровень сохраним.

Мужчина 5: По данному вопросу могу сказать, что если уровень господдержки не изменится в будущем году, а при нестабильной обстановке считаю, что уровень покупаемости зарубежной техники, думаю, что снизится на сегодняшний момент, а что касается отечественного производителя – здесь надо все карты в руки, и действовать, потому что отечественный производитель будет на коне в следующем году. Соответственно, увеличится.

[05:45:06]

Модератор: Давайте перейдем к вопросам из зала.

Женщина: Итак, вы все будете покупать новую технику. Вы все представители региональной власти. Каковы формы соучастия региональной власти в подготовке кадров, способных работать на этой технике? Что вы делаете для того чтобы Министерство образования не закрывало сельхозвузы и другие учебные заведения, ибо кто будет работать на вашей технике? Поскольку возраст тех, кто остался в механизаторах, очень высокий, то способны ли они переучиваться работать на новой технике?

Мужчина: Первое – техника новая поступает. Во-первых, созданы условия труда для механизаторов, и в годах механизатор, не в годах, он сегодня способен работать на этой технике, и ничего там сверхъестественного в ней нет. Второе – эта техника становится более привлекательной для молодежи, потому что и кондиционер, и ГЛОНАСС присутствует в этой технике. У нас с этим проблем нет. Я руководитель хозяйства, и говорю, что механизатора обучить ничего сложного не составляет, я не вижу ничего здесь сверхъестественного. На сегодняшний день механизатор лучше соображает, каждый день обращаясь с этой техникой, лучше чем инженер, окончивший институт.

Ридный С.Д.: Я в своем докладе уже говорил о том, что у нас был недавно юбилей образования ученических бригад. Это одно из направлений региональной политики. Еще пытаемся именно через это мероприятие, эту платформу проходить, и привлекать сельскую молодежь для того чтобы она вовлекалась и не боялась сельского труда, и что-то получалось.

Плюс, в настоящее время нашим губернаторам ставится задача о том, чтобы внедрить в образовательные стандарты послешкольного и профессионального дополнительного образования.

Дополню из своего опыта. Мне раньше приходилось сталкиваться с профессиональным образованием, и скажу, как подходят зарубежные компании при обучении основам своей техники и еще что-то. К сожалению, у нас нет Валерия Викторовича, мы несколько лет вели переговоры о создании обучающего класса в Ставропольском аграрном университете, но по каким-то причинам мне получилось. В свое время производители импортной техники, в том числе фирма «Claas», проводили такую политику, что приезжали к нам в аграрный университет, собирали студентов 3-4-5 курса Факультета механизации, они предлагали им поучаствовать в олимпиадах, давали свои какие-то обучающие программы, потом победителей заинтересовывали, отвозили на завод, там какие-то призы им давали, то есть они уже шли к тем людям, которые получили какую-то начальную инженерную подготовку. К сожалению, почему-то у нас это не развито, и просьба, чтобы наши производители российской сельхозтехники как-то взяли на вооружение, и помогли в этом вопросе именно при обучении инженеров сельхозпрофиля.

Бакуменко В.В.: Проблема, которую вы обозначили, она действительно есть, особенно для дальневосточных регионов. Нам удалось на сегодняшний день сохранить и высшее, и среднее, и профессиональное образование, то есть дети учатся. Второе: если специалист с высшим образованием приходит в село, мы платим ему три года по 7 тысяч, среднему специалисту по 5 тысяч в месяц, и если механизатор пришел после училища в село работать, ему 3 тысячи платим в течение трех лет.

[05:49:58]

Второе – мы по социальной норме строим ему жилье, и 95% возмещает именно областной бюджет совместно с федеральным, чтобы закрепились. И для всех сельских жителей это развитие территорий сельскохозяйственных, это та программа Министерства сельского хозяйства России, которая сегодня работает, социальное развитие села, она очень помогает в закреплении кадров. А проблемы по кадрам есть, поэтому необходимо серьезные меры принимать для того чтобы закрепить молодежь.

Модератор: Мы, как организаторы агросалона, тоже вносим в это небольшой вклад. Почему? Потому что каждую выставку, агрослон, мы оплачиваем приезд студентов сюда со всей России, из самых разных университетов, институтов, сельхозучилищ, с тем, чтобы подогреть их интерес к технике, чтобы показать, насколько востребована их профессия в будущем, насколько они, как личности, могут себя проявить. И эта тактика или стратегия приносит свои результаты. Мы начали это делать в 2008 году с первой выставки, а сейчас уже приезжает огромное количество профессионально подготовленных кадров, работающих в сельхозпредприятиях, и они говорят: «Вы знаете, мы в 2009 году первый раз еще студентами приехали к вам на выставку, после чего поняли, насколько важна и нужна наша профессия, что она может быть достаточно высокооплачиваемой, если быть хорошо подкованным, хорошо учиться и потом получить хороший опыт».

Коломиец П.: Здравствуйте. Коломиец Павел, компания «Лукойл». Я хотел добавить к докладу Флариса Рифкатовича то, что еще в 2011 программа импортозамещения компании «Лукойл» по смазочным материалам непосредственно, поэтому есть у нас все компетенции использования смазочных материалов в импортной сельхозтехнике в том числе. Кроме того, у компании есть шесть отраслевых программ. Хотел бы заявить о том, что есть еще шесть отраслевых программ, которые касаются непосредственно всех участников сельского хозяйства, то есть агрохолдингов, непосредственно сельхозтоваропроизводителей, министерств и т.д.

Женщина: Добрый вечер, участники форума. Директор завода «Ивантеевский Элеватормельмаш», мы производим продукцию для хранения зерна и продуктов ее переработки. Вопрос: мне кажется, незаслуженно практически не сказано ничего о системах хранения, которые вообще-то, особенно в сегодняшней ситуации, должны быть подняты на бóльшую высоту. Поэтому системы хранения должны в целях продовольственной безопасности изготавливаться российскими производителями в большинстве своем, хотя много времени до этого говорилось о том, что все элеваторы должны строиться российскими производителями, однако это очень легко обходилось, поэтому основной вопрос к местным властям, что разрешение на строительство и конечное подписание документов проходит на уровне местных властей. Поэтому, мне кажется, этому вопросу нужно особое внимание. Можно ли при переоснащении предприятий с привлечением средств федерального бюджета использовать только российское оборудование? И можно ли, тоже в целях сохранения продовольственной безопасности и технологической независимости, возложить ответственность на уровень муниципальных властей на сохранение и развитие промышленного потенциала городов? По аналогии с землями сельхозназначения запретить использование земель под промышленными

объектами даже в случае их ликвидации под жилое строительство. Вокруг Москвы выросли города-спальни размером с отдельные европейские государства, а работать негде, предприятия остановлены с молчаливого согласия местных властей.

Ничего не хочу сказать, Воронежскую область хорошо знаю, поэтому это самые лучшие потребители, какие есть у нас пока в России.

И последний вопрос по образованию. Мы как-то все хорошо об этом говорим, даже меня когда спрашивают. Ну, подготовить кадры? Подумаешь, я поставщику станка направлю своих работников, и они подготовятся.

[05:55:06]

Но сейчас встречаюсь в последнее время с такой ситуацией. Приходят ребята, хотят быть фрезеровщиками, но в школе у них не было ни черчения, они даже таблицу умножения толком не помнят. Это вообще что-то ужасное творится с нашим образованием, потому что у нас вопрос такой, что мы скоро не сможем учить на своих предприятиях ни механизаторов, ни машиностроителей, ни вообще никого. Поэтому просьба: особым вопросом поднять спрос на образование в России.

Шайхетдинов Ф. Р.: Я говорил, в Республике Башкортостан в этом году мы приняли программу поддержки. Приоритетные направления – это приобретение зерноуборочных комбайнов, но и зерноочистительных, зерносушильных механизмов машин. У нас субсидии на зерносушилки мощностью до 20 тонн, до 2,5 млн. рублей субсидии, практически 50%. Поэтому направление есть, последние два года показали, что без сушилок, без зерноочистки мы не можем. Поэтому в регионах Республики Башкортостан такая поддержка есть, и этим коллеги достаточно активно пользуются. В этом году мы достаточно много там вводим зерносушилок, и субсидии предусмотрены.

Модератор: А это только российское, или любое может быть оборудование?

Шайхетдинов Ф. Р.: Только российские. Уже уровень есть.

Модератор: Воронежская область хочет ответить. Напомню, была история, что в Воронежской области было постановление правительства, которое субсидировало приобретение техники исключительно зарубежного производства. То есть если покупался трактор «Кировец», то субсидия не платилась, если приобреталась из Дальнего или Ближнего Зарубежья техника, то можно было претендовать на субсидию.

Рогозин Е.Е.: Что касается зерноочистки, хранения и сушки продукции сельского хозяйства, то правительством Воронежской области в этом году выделены деньги на субсидирование, если не ошибаюсь, 20% от стоимости, ежели

сельхозтоваропроизводитель покупает непосредственно оборудование и технику, произведенную на территории Воронежской области. Мы в этом году непосредственно купили оборудование «Воронежсельмаш», и есть перечень определенных предприятий, когда приобретаешь, тебе данная субсидия предоставляется. В этом направлении Воронежская область работает, и я думаю, что это только начало. В следующем году, как показывает практика, именно осень, когда в Воронежской области сентябрь, октябрь и первые числа ноября практически все шли дожди, и урожай пропал на корню, такие меры действительно стимулирует покупать непосредственно там, где ты работаешь.

Ефимов: Ефимов, Санкт-Петербург, Кировский завод. Большое всем спасибо за объективный и профессиональный прогноз, оценку текущего состояния в отрасли.

Согласны ли вы с тем утверждением, что пришло время и сложились объективные предпосылки для того чтобы в Российской Федерации был создан единый институт развития не только аграрного сектора, не только сельхозпроизводства, но и сельхозмашиностроения, как отрасли, занимающейся фактически материально-техническим обеспечением этой главной отрасли народного хозяйства. В качестве такой организации можно было бы предложить, допустим, ОАО «Росагролизинг», возможно, с институтом развития «Россельхозбанк», который изначально позиционируется как некий институт развития сельского хозяйства, для того чтобы в долгосрочной перспективе проводить взвешенную долгосрочную политику в части технической модернизации отечественного АПК, но с главным акцентом на значительное расширение полномочий и функций «Росагролизинга», который может поставлять не только сельчанам, не только нашим аграриям современную высокоэффективную сельхозтехнику, но и предприятия сельхозмашиностроения, в свою очередь, обеспечивать необходимым технологическим оборудованием, а также заниматься вопросами стимулирования экспортных поставок и сельхозпродукции, и продукции сельхозмашиностроения. Как вы относитесь к этой идее, и насколько такая инициатива может быть поддержана в ваших регионах?

[06:01:26]

Мужчина: Учитывая те проблемы, которые мы сегодня услышали от наших сельхозмашиностроителей, наше сообщество инженерно-технических работников республики, мы думаем, что вам нужно отдельное министерство, которое бы вас опекало, не ходили бы просить согласования.

Реплика: В советские времена так было.

Мужчина: Да, и достаточно мощная структура была, поэтому здесь, наверное, оно должно быть в таком виде.

Модератор: Последний вопрос. Смирнов Вадим Николаевич.

Смирнов В.Н.: Уже в двух выступлениях и Воронежа, и Алтая звучало, что есть региональные субсидии, эксклюзивные для местного производителя сельхозтехники, что технику, производимую в регионе, получают дешевле. В каких еще регионах кроме этих двух есть такая субсидия?

Ридный С.Д.: Каждая такая субсидия, наверное, во многих регионах существует, и она зависит от объема бюджета, который располагает. У нас, например, в Ставропольском крае объем субсидий может быть и небольшой, но 30% скидка при приобретении сельхозтехники в размере 30 млн. именно той техники, которая произведена на территории Ставропольского края, у нас предусматривается. В том году была 60 млн. В этом году пока 30, но надеемся, что все равно добавим.

Кузнецов Н.В.: У нас в Орловской области раньше существовала программа развития сельхозмашиностроения. Сейчас программы как таковой нет, и фактически только один завод Медведева выпускает почвообрабатывающие агрегаты. Такой субсидии у нас в регионе нет.

Модератор: У меня вопрос в Амурскую область. Там вы сказали, что есть субсидия 50% для производителей, которые там производят технику в Амурской области, но очень часто я слышу критику от лица российских производителей о том, что данная субсидия используется для того чтобы поддерживать белорусских производителей, так как машинокомплекты закупаются в Беларуси, соответственно де-факто это техника белорусского производства, и что с помощью этой субсидии можно ограничивать конкуренцию и не пускать на рынок других производителей. Вопрос: готовы ли вы рассматривать сборочные проекты и вообще проекты по производству сельхозтехники других производителей?

Бакуменко В.В.: Я хочу сказать, это не совсем верно, потому что мы с любым заводом согласны работать именно в том направлении, что и наши местные заводы должны работать. Это однозначно. Если кто-то с таким предложением придет, мы однозначно его примем. Почему именно с белорусскими? Потому что они согласилась на эти условия.

В советское время у нас было 70% комбайнов на гусеничном ходу, потому что условия погодные такие. А согласился завод этот, что «Да, вы делаете движитель на этот комбайн, мы вам поставляем остальное. Мы работаем, то есть работают наши предприятия.

Второе, что хочу сказать – мы ни для кого не закрыты, и если кто-то придет с каким-то предложением, мы предлагаем всем: «Давайте так». Но не получается в каком плане? Завод выпускает целиком единицу и говорит: «Нет». Почему в этой программе по постановлению мы плохо работаем?

[06:05:20]

Во-первых, отдаленность, а во-вторых, мы все-таки предлагаем отдавать эти субсидии сельхозтоваропроизводителю, и это однозначно, не заводу. И тогда он будет выбирать технику, тогда мы сможем ему помочь. Поэтому мы по этому пути пошли, сделали перевооружение, и уже больше миллиона гектар и еще полмиллиона гектар будем обрабатывать. То есть мы сразу добавили полмиллиона гектар. Поэтому я и говорю, что по этой программе мы будем работать с любым, но чтобы работали и наши предприятия, чтобы не закрылись и наши заводы, которые сегодня работают, иначе они закроются. Эти заводы сегодня не могут конкурировать, выпускать какую-то другую продукцию.

Еще ответ на то, чтобы создать единый центр – я 100% согласен. Здесь задавали вопросы про то, почему мы пошли к беларусам, и сегодня мы два сушильных комплекса тоже строим через Промагролизинг Беларуси? Нас в прошлом году затопило, и Владимир Владимирович два раза уже посетил нашу область. Мы ставим вопрос: «Давайте докапитализируем «Росагролизинг»». Именно с условиями «Росагролизинга» мы сможем помочь сельхозтоваропроизводителю, потому что ресурсы субъектов федерации не бесконечны, как мы 50% берем и субсидируем. Когда-то это кончится. Мы же берем кредиты, нам придется отдавать эти кредиты, и в банках берем, чтобы поднять это сельское хозяйство. А система «Росагролизинга», но надо докапитализировать. Нам на этот год выделяли 53 млн., потом «Росагролизинг» добавил 200 млн., потом 100 млн., и сегодня еще 100 млн., то есть на 500 млн. мы берем техники через «Росагролизинг». Но сегодня мы, чтобы увеличить поголовье, и фермы должны строить тоже через «Росагролизинг», потому что к банкам сегодня не подступишься. Причем если кредиты нашим банкам не стали давать, то у нас по месяцу, по два, по три, а четыре месяца у нас два проекта рассматривается в одном банке, сейчас четыре месяца в «Россельхозбанке» рассматривается, и неизвестно, когда будет конец. А сделать докапитализацию и работать через... Почему мы сегодня и «Промагролизинг» беларуский? Потому что те условия кредитования наиболее подходящие для нашего сельского хозяйства.

Модератор: Спасибо большое. Хотел бы, чтобы мы поблагодарили выступающих за их подготовку и выступления.

У нас впереди будет два специальных выступления – это господин Суховенко, компания «Бизон», и посол Республики ЮАР. Двигаемся дальше.

Диктор: На сцену приглашается Суховенко Сергей Леонидович, генеральный директор агротехнологического холдинга «Бизон».

Модератор: И еще будет третье выступление господина Любимова, компания «Buhler Industries» из Канады.

[06:09:11]

Суховенко С.Л.: Добрый день, уважаемые участники нашего форума. Когда я сюда шел, и когда почитал протокол, кто участвует, у меня была надежда, что это будет очень хорошая площадка не просто для того чтобы между собой поговорить... Помните, кто служил в советской армии, была такая форма работы с личным составом, ППР (партийно-политическая работа). Посидели, поговорили и разошлись. Когда посмотрел президиум, думаю: «Наверное, можно быть услышанным». Я приехал раньше времени и встретил своего партнёра из Германии. Он мне привез в подарок вот эту штуку, знает, что у нас музей есть. Спросил, что и как, что сегодня. Я ему сказал о нашем мероприятии. Он говорит: «О! Мы так тоже делаем». Он сам из Баварии. «Нас раз в год собирает правительство Баварии». Фермеров, производителей сельхозтехники, приглашают министров – министра экономики, министра, который отвечает у них за сельхозмашиностроение, министра финансов, - и они сидят, обсуждают вопросы, и на выходе рождается какой-то документ. Этот документ носит совещательный характер, но это очень сильно влияет на политику той же самой Баварии на следующий год, внутреннюю политику. Я думал, что здесь будет точно такая же площадка. К сожалению, я полностью согласен с Иваном Ивановичем, которого тоже уже нет, который уже ушел, что очень плохо, что те чиновники федерального уровня, к которым мы могли бы обращаться, они, к сожалению, отсутствуют.

Представляюсь. Сергей Суховенко, компании «Бизон», город Ростов-на-Дону. Я являюсь дилером, то есть как раз той товаропроводящей сетью, которая находится между производителем и конечным потребителем. Мы говорим, что для нас клиенты – это самые дорогие люди, потому что они нам приносят деньги. Точно также я думаю, что те, кто имеет дилерскую сеть, мы для вас такие же клиенты, и мы для вас должны быть самыми дорогими людьми. Поэтому я стою здесь на сцене. Спасибо, что пригласили. Есть в зале еще дилеры? Вот. Одинокая поддержка – уже не один в поле воин. Кстати, тоже очень показательно.

Немножко расскажу о компании. Компании в этом году было 20 лет. Мы компания не федеральная, компания региональная, поэтому оборот, который мы в этом году получим – немного более 5 млрд. рублей, я считаю, для региональной компании очень неплохой показатель. К тому же, мы не работаем с перекупщиками, наш конечный потребитель – это фермер, агрохолдинг, колхоз, СПК, если они еще остались. Работаем на Юге России, на сегодняшний день имеем 30 филиалов. Многие из сидящих в этом зале были у нас. Так выглядят наши филиалы. Сервисная служба. Сейчас она выглядит немножко по-другому. Это фотография, когда у нас было 43 сервисных экипажа, большей частью они были сосредоточены в Ростове. Сейчас у нас другая стратегия – мы рассредоточиваем по регионам, у нас появляется много сервисных центров, они меньше, есть даже сервисный центр, где всего один экипаж, но зато расстояние подлета до обслуживаемой техники – 20-30 километров. У нас даже есть свой собственный музей.

В плане презентации по той структуре, которая была, я должен себя немножко похвалить.

Те, кто в Ростове не был, наверняка знают нас по такому мероприятию, которое называется «Бизон-Трек-Шоу» (гонки на тракторах). Мы раз в год в конце мая или в начале июня проводим большое мероприятие, около 30 тысяч зрителей приходят, в этом году было около 150 представителей СМИ, из них больше 20 зарубежных, поэтому наверняка хоть мельком, но слышали, что есть такая компания, которая проводит это мероприятие. На самом деле, это всего один день из жизни нашей компании.

Чем стратегия нашей компании отличается от большинства компаний, которые присутствуют на рынке? Я специально не стал писать, что региональное присутствие, борьба за каждого клиента, и прочее, то, что обычно в каждой стратегии присутствует.

Наверное, нашим партнерам-производителям не нравится, но мы на сегодняшний день многобрендовая компания - то, что нам ставят в укор очень часто, и в последнее время где-то, наверное, и справедливо.

Что такое многобрендовая компания? Получалось так, что мы работаем с партнерами, которые являются конкурентами между собой.

[06:15:03]

Например, мы были дилерами завода «Ростсельмаш», «Ростсельмаш» в то время производил только комбайны, и мы были дилерами завода «Fendt» немецкого, который производит только трактора. Конкуренции нет. Потом «Fendt» вошел в корпорацию «AGCO», которая производит комбайны, завод «Ростсельмаш» приобрел производство в Канаде - трактор «Buhler», мы дилеры и тех, и тех. В последнее время стало тяжело, даже

тяжело не с точки зрения, что нужно и там, и там продавать, а с точки зрения отношения с поставщиками. Каждый требует однолюбия: «Ты выбери: ты или с нами, или с ними». Мы пошли по такому пути, что не просто отдельное структурное подразделение, а отдельное юрлицо, с отдельной территорией, с отдельной мотивацией, отдельной стратегией, отдельным бюджетом. В этом году открыли дилерский центр на другой территории, не там, где находимся, и то, что называется внутренняя конкуренция, сейчас это исключаем полностью.

Дальше – подбор оптимальных агротехнологий. Мы не предлагаем просто технику, мы это уже прошли, мы с этого начинали. Мы начинаем с агротехнологий. «А какие вы культуры хотите выращивать? А на какой земле вы работаете? А вы кто: собственник, или вы взяли землю на время? А какой бюджет планируете потратить?», потому что есть те, которые приходят и говорят: «Ты мне дай, пожалуйста, технику для дебилов, - я повторяю слово в слово, - у меня нормальных людей нет. А так, чтобы, если он даже в канаву свалился где-то, краном поднял – чтобы он работал дальше». А есть те, которые очень хорошо знают, что такое точное земледелие, что такое ГЛОНАСС-позиционирование, которое уже до нас работает с агроштурманом. И они спрашивают: «А какие у вас есть системы? А как я у себя, сидя в кабинете, могу определять урожайность моментальную? А делаете ли вы карту полей?». И когда мы сейчас предлагаем технику клиенту – в чем мы еще отличаемся от других компаний, - что мы начинаем с сеялки, не с трактора и не с комбайна. «Что вы хотите сеять?», потому что, по большому счету, чем тащить – уже не так важно. Это был перелом у нас в сознании. У нас достаточно сильные агрономы работают, есть несколько наших коллег с научными степенями. И, знаете, эта технология работы, она, с одной стороны, затратная, с другой стороны, достаточно долговременная, потому что клиент начинает к нам привязываться уже по-настоящему, не по принципу: «Куплю, где дешевле, или где чего-то больше пообещали».

Мы сотрудничаем с рядом институтов, и не только тех, которые занимаются вопросами земледелия, но и семеноводства. Например, работаем с Краснодарским институтом имени Лукьяненко, потому что просто технология без семян не работает, и не работает без правильно подобранной техники. То, что у нас многобрендовость, позволяет нашим продавцам подсказывать клиентам, что лучше брать, а что не лучше. На вопрос клиента: «А есть ли у вас хороший трактор 80 лошадиных сил импортный, потому что у меня вся техника импортная, а я хочу трактор тоже импортный», если продавец начнет ему предлагать дорогой «Fendt» или «Massey», скорее всего, он очень сильно пострадает, потому что, как правило, у нас продавцы говорят: «А зачем вам брать дорогой импортный трактор 80 лошадиных сил? Возьмите «MT3-82». Нет кондиционера? Поставим

кондиционер, они уже комплектуются кондиционерами, и подрулька ставится туда. Зачем тратить лишний миллион рублей?».

У нас есть два собственных хозяйства, они небольшие, в общей сложности 13 тыс. гектар земли, но мы все технологии испытываем на себе, и получалось так, что очень многие производители пользуются нашим потенциалом. Может быть, громко звучит «научным», но интеллектуальным, и нашими хозяйствами, как опытной площадкой. Сейчас назову компании, которые проводили испытания своей перспективной техники в наших хозяйствах: «Gaspardo», «Dondi». Вместе с компанией «Dondi» мы разработали совместно глубокорыхлитель с внесением удобрения. «Amazona», «Lemken», «Claas» у нас испытывал несколько лет назад свой «Xerion». Американцы пригнали, не буду называть компанию очень уважаемую, огромный комбайн роторный с бункером 15 кубических метров, жаткой 9 метров, с двигателем под 500 л.с. Две недели сидело шесть человек в посадке, гидравлики, электронщики, и испытывали комбайн. Потом сказали: «Продавали бы такую технику?», мы сказали: «Нет. Если нужно шесть человек узких специалистов для того чтобы он работал, зачем такая техника нужна?». Компания «Kubota» испытывала у нас трактор как раз перед кризисом. Над тем трактором что только ни делали. Самое жесткое испытание – это когда меняются механизаторы, причем механизаторы средней подготовки, и трактор работает круглые сутки. Хоть бы что ему! Нарботал 3 тысячи моточасов – вообще не к чему придраться. Вот такая техника нужна нашим аграриям.

Помните, раньше были ламповые телевизоры. Я помню, еще был пацаном, был у нас такой телевизор «Березка», черно-белый ящик, и там время от времени перегорали лампы.

[06:20:04]

Я даже сейчас помню лампу, которая чаще всего перегорала – 6ПЗС. И у папы лежало в ящике несколько лампочек. Хоп, телевизор не работает. Заглянул через эту решетчатую крышку заднюю – ага, не горит, сволочь. Снял крышку, лампу поменял – работает. Как сейчас устроен телевизор, наверное, большинство из нас не знает, даже как выглядит задняя крышка, но, наверное, это и правильно, прогресс идет в эту сторону, и, наверное, техника, которая нужна нашим селянам, как раз и должна быть такая. С одной стороны, она должна быть современная, совершенная, многофункциональная, с другой стороны, должна быть рассчитана на простейшие навыки того, кто на ней работает. Говорят, что на корабле должен быть один умный, остальные физически здоровые. Умным должен быть руководитель и специалист, который контролирует по этим маячкам, что работает, сколько стояло, сколько работала, с какой средней скоростью работает, и так далее. Это мы делаем в своих собственных хозяйствах.

Кстати, это как ресурс для производителя. В отличие от машиноиспытательных станций, которые я глубоко уважаю, мы более комплексные делаем испытания, потому что машиноиспытательная станция что испытывает? Они испытывают эргономику, шумы, вибрации, мощность на стенде замеряют, но так, чтобы в условиях ежедневной эксплуатации, и чтобы при этом постоянно был грамотный инженер - наверное, этого ресурс не позволяет. Мы это делаем. Там, где мы с вами не можем, обращаемся к **Севкоммису** [06:21:26]. Например, уровень вибрации мы не можем измерить, этих приборов нет.

Китайцы у нас испытывали технику, и потом «Foton Lovol» испытывал, «ИТА». Причем надо отдать должное китайцам. Мы им написали 27 достаточно существенных замечаний. Что такое существенное замечание? Например, нет технологической скорости между девятью и 13 километрами в час. То есть на одной передаче девять, а следующая уже 19. Самая распространенная скорость в сельском хозяйстве нашем, не в китайском, она провалена.

Дальше. Расположение генератора так, что он забивается через 10-15 моточасов, и перестает работать. Мы описали им 27 существенных замечаний, и около 80 несущественных. Они за полгода половину существенных устранили, несущественные устранили практически все за полгода, но в связи с тем, что основное, что мы писали, они не устранили, мы пришли к выводу, что такой трактор в наше сельское хозяйство поставлять нельзя. Я говорю к тому, что пока мы здесь будем собираться – к кому-то это не относится, к кому-то не относится, - извините за грубое слово, чухать, чухаться, там ребята не дремлют, и китайцы скоро придут сюда, а представитель Минского тракторного, дядечка, который здесь сидел, уже ушел, наверное. Жалко, что ушел. То же самое мероприятие «Бизон-Трек-Шоу». Мы делаем бесплатную рекламу Минскому тракторному заводу, приходит 30 тысяч человек, масса прессы. Ни разу представитель Минского завода не был. Мы говорим: «Ну, приедьте. Мы же вас рекламируем бесплатно. Встаньте, скажите, просто кивните. Мы за вас эти трактора дарим, призы за 1, 2, 3 место». Нет. А вот когда китайцы придут, и приедут, и будут говорить: «Что там еще? Давайте, Сергей Леонидович, вместе придумаем. Вы там что-то делали вот».

Развитые сервисы. Здесь не только имеется в виду технический сервис. Сервис консультационный, и не только по агротехнологиям. У нас очень развит финансовый сервис. У нас сидят финансовые консультанты, которые говорят: «В «Россельхозбанке» условия такие-то такие-то, примерно 2-3 недели». Баланс посмотрели: «Нет, у тебя, наверное, больше займет». В «Сбербанке» такие-то условия. Есть разные финансовые программы буржуйские, и там в зависимости от клиента, от привлекательности его баланса и наличия его собственных средств предлагают ту или иную схему. На самом деле, у нас

сейчас через финансовых консультантов проходит, наверное, 80% продажи техники, кроме 1432.

И еще считаю нашим, с одной стороны, преимуществом, иногда недостатком – это консервативная финансовая политика. Что имеется в виду? Во-первых, очень жестко отслеживается отношение собственных и заемных средств. То есть мы можем кредитов взять примерно в два раза больше, чем мы их имеем – не хотим. Мы очень аккуратно подходим к планированию.

К примеру, в прошлом году по запчастям на заводе «Ростсельмаш» мы сделали порядка 202 млн. запасных частей выбрали. Прикидываем, сколько это было в позапрошлом году, прикидываем, сколько на следующий год выберем. Наверное, миллионов 220. «Ростсельмаш» дает новую дилерскую программу, и там мы должны за год жестко закрепить в спецификации 90% нашей заявки. Мы что, Нострадамусы, мы можем сказать, какой будет спрос? Процентом на 60 мы предсказать можем. Мы не знаем, какая будет весна. Весна может быть дождливая, а может быть сухая. Мы не знаем, какой хлеб будет к уборке. Он может быть полеглый, а может, наоборот, щуплый, такой, что уборка три недели пройдет, и все. Как мы можем на 90% заявиться? Тогда мы начинаем хитрить. Примерно мы планируем 200-220 млн. запчастей продать.

[06:25:00]

Процентом 60 от этого – это где-то миллионов 120-130. Раз нам нужно 90% уже жестко задекларировать, тогда мы подаем на «Ростсельмаш» план 140, из них нам 126 требуют, чтобы мы жестко зафиксировали, мы это все выбираем, и плюсом еще выбираем 100 миллионов то, как уже сложился рынок. В результате, мы продали то, что планировали, сами себя не обманули, не получили лишние товарные излишки. Да, мы немножко недополучили бонуса, но это гораздо меньшая потеря.

Что имеем на выходе? Тут немножко хвалебный слайд, тем не менее, соответствует. 15 тысяч сельхозпредприятий – наша клиентская база, причем мы клиентами считаем того, кто к нам не меньше трех раз за год обратился. Партнеры – более 300 предприятий. Есть крупные предприятия, такие как «Ростсельмаш», такие, как «Червона Зирка», с которой мы тоже работаем, есть мелкие поставщики резиновых колечек, подшипников, каких-то хомутиков, метизов, общая сложность – около 300 партнеров.

Государство нас заметило. У нас компания. Президент был, у нас был один министр Гордеев, Федоров был, Елена Борисовна, правда, не доехала до нас, но ничего страшного, Владимир Владимирович был на полях нашего хозяйства. Когда приезжает какая-то иностранная делегация в Ростовскую область, обязательно нас включают в маршрут

посещения. Вроде бы все нормально. А какая перспектива, что мы видим? Вот такая у нас перспектива.

Скажите, пожалуйста, сидящие в зале на форуме, есть тут, кто более ясно видит через год, через два, через три?

Реплика: Похоже на Китай.

Реплика: [нрзб] [06:26:55].

Суховенко С.Л.: То-то и оно. Можно пройти, а можно и нет. Может, там и хорошо в тумане.

Смотрите, мы оформляли кредит, это было в четверг. Мы заемщики с достаточно высоким рейтингом, там А с одним или двумя плюсами, под 12,5% годовых. Сегодня мне финансовый директор звонит, говорит: «Если будем оформлять сегодня, то было бы уже 14,5%, за два дня». Год назад мы брали под 8,9% кредиты. Что со стоимостью ГСМ, вы сами видите. Что будет после 2017 года, когда мы полностью почувствуем на себе правила ВТО, можно только догадываться, потому что мало где пишется, но по правилам вступления России в ВТО к этому времени у нас цены на энергоносители внутри страны должны быть на уровне мировых цен. Какое было преимущество у наших селян, за счет чего они выживали до этого времени? Первое – у нас ГСМ гораздо меньше стоит, чем в Европе, второе – это минеральные удобрения. Все остальное у нас было или на уровне европейского, или выше. Теперь эти преимущества уходят.

Дальше вспоминаем: сколько будет прямая поддержка после 2017 года на сельское хозяйство в России? 4,5 млрд. долларов – это та сумма, которая была в 2011 году. Теперь возьмите, как поменялись составляющие, касающиеся наших издержек, и, наверное, у нас будущее не очень хорошее, если ничего не изменится. Я полностью согласен с Сергеем Александровичем, директор Санкт-Петербургского тракторного завода, что у нас есть два варианта: или мы поддержим сельское хозяйство, или будем питаться чужим продовольствием, как в свое время сказала Маргарет Тэтчер, что единственная формула взаимоотношений с Советами правильная – это Нефть в обмен на продовольствие, но, наверное, не хочется туда и идти.

Почему я вышел с этой дудкой? У меня есть еще один знакомый, мелкий фермер, тоже в Германии, и он является еще каким-то депутатом какого-то местного маленького территориального образования, то есть несколько деревушек, там два городишки, их 15 депутатов. Они собираются с определенной периодичностью, решают какие-то вопросы местного самоуправления, и они сами внутри себя придумали правило. У них висит охотничий рожок на веревочке. Каждый депутат имеет право один раз в год подойти,

дунуть в этот рожок. После этого, даже если все несогласны, этот вопрос обязательно выносится на рассмотрение и ставится на голосование. Я думаю: выйду с этой дудкой, обращусь к товарищам, которые сидят здесь, и задам несколько вопросов.

Кстати, я сидел... Вот Киселев Сергей Николаевич, по-моему, начальник Отдела сельхозмашиностроения и машин для лесной промышленности. Это государственная структура, которая занимается сельхозмашиностроением. Раньше было Министерство тракторного сельскохозяйственного машиностроения. Сегодня должен был быть Александр Александрович Ежевский, который был министром, у него работало 933 человека в министерстве. А знаете, сколько работает в отделе? Это даже не Министерство, Министерство имеет департаменты, департаменты делятся на отделы. Так вот один из отделов одного из департаментов министерства занимается сельхозмашиностроением и машинами для лесной промышленности, так вот в этом отделе работает три человека. Куда дунуть? Нельзя так относиться.

[06:30:18]

У меня есть предложение. Константин Анатольевич, то, что это мероприятие состоялось – идея очень хорошая, то есть собрать на одной площадке сельхозпроизводителей, тех, кто работает с клиентами, и тех, кто или принимает решения, или, по крайней мере, доносит информацию тем, кто принимает решения. До конца не получилось. Может быть, на следующий год договориться с кем-нибудь... Наверное, с первым лицом вряд ли в силу его загруженности, а хотя бы второе-третье лицо государства, и сказать, условно, «Иван Иванович, можете совершить подвиг – посидеть от начала до конца, чтобы остальные никто не разбежался, и проговорить, прямо в повестке написать, что на выходе должна родиться какая-то бумага». Скорее всего, что те, кто здесь будет сидеть, сами заниматься не будут, они своим замам поручат, но, по крайней мере, то, что мы здесь проговорили, оно хоть в каком-то виде дойдет до них. Может быть, так сделать?

Раз их нет, давайте буду обращаться к тем, кто есть здесь. Вот нарисовал такие тисочки. Вот тот человек, который поднял руки вверх, кричит – это дилер, он же амортизатор во многих случаях между производством и рынком. Поясню.

Производитель оставляет себе право до последнего тянуть с принятием решения, потому что он живет в условиях неопределенности. Все мы живем в условиях неопределенности, непонятно, какое решение завтра будет. Сегодня нам объявляют, что по офшорам ударим, завтра объявляют, что смягчается политика. Сегодня нам говорят, что вводят налог с продаж, через три дня говорят: «Не, не будем налог с продаж вводить». Потом говорят, что «Интернет сделаем локальный,отрежем сами себя от мировой сети», потом «Не-не-не,

никто этого делать не будет», и фиг его знает, что нас ждет в будущем. Поэтому, правильно, производитель оставляет себе право принять решение, возможность для маневра, но дилеру потом прописывают программу на год, то есть «А для тебя, дилер, нет неопределенности. Ты, пожалуйста, смягчи то, что там на рынке происходит, и нас. Мы хотим иметь равномерно загруженное производство. Не сезон? Выкупай все равно продукцию, выкупай, получается, кредитуй нас». Но мы же не финансовая организация, не финансовый институт, у нас другой бизнес. Мы находим клиентов, рассказываем, какая замечательная техника, мы их учим, поставляем эту технику, вводим в эксплуатацию, проводим гарантийное обслуживание, постгарантийное обслуживание, решаем многие производственные вопросы. Ведь часть информации до завода доходит, а очень многое не доходит. И вот этот негатив, особенно когда машина сырая – по полной программе: «Да вы такие-сякие, я у вас, у козлов, купил, вы мне говорили, что будет работать, говорили, что там чуть ли не лучший трактор или комбайн в мире. Иди заberi. Да я пригоню его туда к вам под компанию, спалю и корреспондентов позову, и всем скажу, что «Никогда не покупайте эту технику!». Вот такое мы слышим регулярно.

Мне очень понравилось заключительное слово господина Петтингера. Во-первых, он единственный из выступающих производителей отметил необходимость контакта с теми, кто занимается сбытом, и он сказал, что только взаимное понимание и взаимный компромисс приведут к совместному успеху. И мне бы очень хотелось, чтобы те производители, с кем мы работаем, тоже к нам прислушались.

Раньше нас производители собирали вроде как посоветоваться, в последние три года директива: «Вот так вот». Но ведь мы же работаем на рынке, мы каждый день общаемся с клиентами. Позовите, спросите нас. Мы понимаем, что производство, нельзя взять и сказать, что три месяца оно не будет работать. Рабочим надо платить зарплату, есть причем предприятия с непрерывным производственным циклом. Так соберитесь и скажите: «Ребята, как нам вместе это сделать?». Ведь нам же тоже очень важно, чтобы наш партнер работал, потому что если не будет его, что мы тогда будем делать? Мы сами не производители. Диалога такого в последнее время у большинства производителей с дилерами, к сожалению, нет, и на этом, мне кажется, производитель сильно теряет.

Дальше мы говорим, что не надо перед сезоном делать акции. Сейчас клиенты, которым мы предлагаем комбайны «Ростсельмаш», Андрей Николаевич, они говорят: «А для чего я сейчас буду покупать? Кукурузы, подсолнечника у меня нет, у меня есть только зерновые культуры. Все равно завод в апреле или в мае сделает какую-то акцию. Они же делаются перед сезоном. Я, как дурак, купил в декабре прошлого года комбайны, с января запустили

программу 1432, сосед купил то же самое на 20% дешевле, я пошел, побежал в Минсельхоз: «Ребята, дайте мне 20%» - «Не, извини, ты по этой программе не шел».

[06:35:01]

«Я себя почувствовал идиотом. Заморозил деньги, и на 20% дороже заплатил». Так, может быть, прежде чем запускать какую-то программу, надо собрать просто послушать, то есть сделайте по-своему, может, мы какую-то полезную информацию все-таки дадим.

Я думал вот этим товарищам сказать, товарищей не осталось, поэтому говорю нашим партнерам-производителям. Хочу сказать, что то, что я здесь стою – все-таки, наверное, это ближе к этому слайду, чем к предыдущему, поэтому спасибо за то, что здесь, а за то, что не так – извиняйте.

Спасибо за внимание.

Модератор: Мандиси Бонгани Мабуто Мпахлуа, чрезвычайный и полномочный посол Южноафриканской республики в Российской Федерации.

Мандиси Бонгани Мабуто Мпахлуа: Благодарим вас за любезное приглашение принять участие в вашем мероприятии. Я извиняюсь за то, что вынужден обращаться к вам не по-русски. Я хотел бы поделиться с вами несколькими соображениями относительно устойчивого развития и модернизации сельского хозяйства. И я хочу с самого начала сказать вам, что в моем коротком выступлении не будет технологических или экспертных заключений, я буду говорить на эту тему с точки зрения разного рода политических решений и проводимой теми или иными правительствами политической линии в этой области.

Я решил не концентрироваться только на Южной Африке, но рассказать чуть больше о том, что в целом происходит в этой области и других странах Африканского континента. Мы считаем, что развитие сельского хозяйства имеет очень большое значение, я бы даже сказал, фундаментальное значение для обеспечения устойчивого развития и широкомасштабного экономического роста, в первую очередь, связанного с такими проблемами, как продовольственная безопасность и уничтожение бедности. А я должен сказать, что Африка является единственным континентом, где происходит рост бедности сельского населения, и производство продовольствия на душу населения сокращалось последние 20 лет. Поэтому совершенно очевидно, что сельское хозяйство Африки нуждается в поддержке и инвестициях. Особенно в контексте нарастающего глобального кризиса, который имеет самые разные формы проявления и в области финансов, и экономики, энергоснабжения, продовольствия, энергии и вопросах экологии.

[06:40:12]

Африканские страны не смогли выйти на высокий уровень развития обеспечения производства, несмотря на то, что они контролируют очень ценные ресурсы, в которых нуждается международный капитал с целью извлечения прибыли. Всемирный банк и другие организации заявляют нам, африканским странам, что в Африке есть огромное количество плодородных земель, но производственная структура в Африке неэффективная, потому что базируется на большом количестве малых фермерских хозяйств, которые главным образом производят продукцию либо для собственного потребления, либо для потребления немногочисленных соседей. Поэтому, наверное, можно заявить, что так называемая «зеленая революция», которая имела место в середине 60-х годов, и которая обеспечивала заметное и резкое увеличение производства, продовольствия и повышения доходов сельского населения, а также смогла обеспечить устойчивую модернизацию сельского хозяйства, и преобразование сельской местности во многих странах мира, прошла мимо Африки. Однако можно сказать, что в настоящее время Африка рассматривается в качестве возможного нового региона, в котором можно прибыльно работать, имея в виду производство сельскохозяйственной продукции для переработки топлива, а также для производства продуктов питания. Таким образом, последняя волна инвестиций должна рассматриваться и пониматься в контексте консолидации глобального продовольственного режима, в котором главенствующую роль играют крупные корпорации, и это особенно заметно в том, что касается поставок различного рода компонентов для развития сельского хозяйства. Я хочу особенно выделить такие вещи, как семена и разную агрохимию, но, в том числе, эта консолидация и доминирование происходят в вопросах переработки сельскохозяйственной продукции, хранения, торговли, и избытка продуктов питания.

Я думаю, что нужно достаточно ясно представлять себе цели модернизации. В нашем представлении модернизация сельского хозяйства должна быть нацелена на повышение увеличения производства сельскохозяйственной продукции для того чтобы можно было накормить более многочисленное население, и обеспечить лучшие, более высокие доходы хозяйства, и делать это необходимо за счет развития того объема знаний, которое имеется у страны, и применения первоклассных технологических решений, а также развитой инфраструктуры, и применения наилучшего опыта для того чтобы обеспечить продовольственную безопасность и развитие сельского хозяйства.

[06:45:40]

Я хочу сейчас какое-то время уделить расскажу о том, почему сейчас особое внимание в Африке уделяется «зеленой революции».

В последнее время многие страны Африканского континента делают особый упор на этом движении, на этом явлении «Африканская зеленая революция». С этой целью мы разработали всеобъемлющую программу по развитию сельского хозяйства в Африке, и в рамках этой программы дополнительно выделили научно-техническую платформу в области сельского хозяйства, которая предлагает целый ряд интересных направлений деятельности. Речь идет о том, чтобы использовать свои собственные наработки, свои традиционные решения, решения, которые понятны жителям, живущим в этих странах, для того чтобы помочь другим странам нашего Африканского континента в выработке наиболее подходящих решений для их условий и политики с целью решения задачи обеспечения продовольственной безопасности.

В качестве примера могу сказать, что некоторые страны, включая ЮАР, Уганду и Эфиопию, обнародовали весьма амбициозные планы по модернизации своего сельского хозяйства, а Кения, например, заявила, что она будет использовать «зеленую революцию» для проведения социальных преобразований. И Африканский союз, и целый ряд других организаций Африканского континента особое внимание уделяют на повышение статуса национальных сельскохозяйственных сообществ, на те богатства природные, которыми они наделены, и на развитие способностей руководить и управлять развитием сельского хозяйства в этих странах. И я хочу подчеркнуть четыре элемента тех событий, тех действий, которые происходят в Африке.

[06:49:32]

Во-первых, необходимо разработать и претворять в жизнь различные дифференцированные стратегии, которые обеспечивали бы поддержку проверенным техникам, сельхозтехнологиям, которые не требуют больших капиталовложений, и которые являются дружественными по отношению к окружающей среде, и понятны местным и неформальным рынкам, включая такие решения, как соответствующий севооборот, производство на фермах разнообразной продукции смешанного типа, например, которые бы предусматривали производство животноводческой продукции, растениеводческой продукции, а также продукции, которая произрастает на деревьях в рамках одного хозяйства. Производство на фермах биотоплива, а также промежуточной переработке сырья и хранения. И эти вещи должны, в нашем понимании, самым энергичным образом поддерживаться. Упор здесь делается на обеспечении и повышении индивидуальной и групповой продовольственной безопасности, и на развитии торговли

теми излишками, которые остаются у этих индивидуальных производителей и семей после того, как они удовлетворят свои нужды в продовольствии. Поэтому я хочу подчеркнуть, что это не узкий подход, который преследует лишь цель обеспечения продовольствием одной семьи или одного производителя, но он устремлён в будущее, нацелен на развитие сельскохозяйственного сектора в целом через развитие индивидуального сельского хозяйства.

То, что я сказал, не должно рассматриваться, как принижение роли и значение коммерческих сельскохозяйственных производителей, которые, конечно же, играют очень важную роль в том, чтобы стимулировать развитие экономики. Вместе с тем, надо признать, что в настоящее время продовольственная безопасность в Африке базируется на производителях малого и среднего размера, и на местном производстве продуктов питания. Хотя и идет процесс урбанизации в Африке, тем не менее, в большинстве африканских стран, находящихся к Югу от пустыни Сахара, от 50 до 90% населения полагается на сельское хозяйство, как на основной источник доходов и средств для своего существования. И это та реальность, которую нам просто необходимо иметь в виду, из которой нужно исходить. Таким образом, мы можем констатировать, что мы начинаем с очень низкого уровня. Но, начиная с этого уровня, мы хотим обеспечить максимально широкую базу для дальнейшего развития сельхозпроизводства в наших странах.

Я бы хотел отметить одну особенность сельского хозяйства в Африке. Я только что упомянул слово «урбанизация». Так вот в результате этой урбанизации довольно много, если не большинство мужчин, уходят в город на заработки и так далее, а в сельской местности остаются женщины, поэтому мы в Африке, и особенно в ЮАР, особую роль признаем за женщинами, как за двигателями, моторами сельхозпроизводства на селе.

[06:55:26]

И для того чтобы поощрить этих женщин и привлечь большее количество женщин к этому процессу, Министерство сельского хозяйства каждый год проводит конкурса «Лучшая женщина-фермер года», и этот конкурс проводится уже с 1999 года, и я хочу вам сообщить, что первые четыре победительницы получают, если пересчитать в русские рубли сумму, выраженную в южноафриканских рандах, эквивалентную миллиону российских рублей, а самая главная победительница получает сумму, эквивалентную двум миллионам рублей. И цель этого мероприятия направлена на то, чтобы содействовать трансформации мелких предпринимателей, мелких сельхозпроизводителей в более крупные, и выход их на уровень коммерческого производства сельхозпродукции. Поэтому мы считаем, что должно быть какое-то взаимное движение двух экономических политик, то есть

обеспечение продовольственной безопасности для индивидуального отдельно взятого хозяйства или производителя, и выход на коммерческое производство сельхозпродукции. Поэтому мы признаем, как я уже сказал чуть выше, важную роль коммерческого ведения сельского хозяйства, просто мы стараемся придать ей более широкую основу.

Я бы еще хотел выделить такой момент, как наличие технологий и использование других достижений науки. Мы считаем, что современные достижения сельскохозяйственной науки должны находиться в свободном доступе для того чтобы обеспечить более динамичное развитие сельского хозяйства в наших странах.

В наших странах мы придерживаемся точки зрения, что, наверное, почти все современные технологии базируются на многих годах коллективных исследований, обмена мнениями, результатами научных исследований, поэтому мы считаем, что ни одно частное лицо, ни одна корпорация не должны иметь право приватизировать в свое единоличное пользование результаты текущих работ в области науки и техники сельскохозяйственной, потому что частное владение знаний и материальными ресурсами препятствует более высоким темпам экономического развития.

Последние два пункта я скажу, и завершу на этом свое выступление. Этот процесс нуждается в мощной энергичной поддержке со стороны государства и в достаточно развитом государственном секторе экономики. И также необходимо обеспечить разнообразные формы для финансирования сельскохозяйственных хозяйств. Это имеет очень важное, если не фундаментально важное значение для успеха сельскохозяйственной политики.

[07:00:24]

И последняя мысль, которой хочу поделиться с вами – мы считаем, что для успеха этой политики необходимо вовлечь все население: молодых людей, женщин, представителей обоих полов и представителей разных возрастов. Эта проблема, перед которой мы стоим, имеет поистине глобальные размеры, поэтому усилия для решения этой задачи должны быть тоже такими же глобальными.

Благодарю вас за ваше внимание.

Диктор: Любимов Дмитрий Владимирович, генеральный директор «Buhler Industries» (Канада).

Любимов Д.В.: «Buhler», вообще, но так тоже нормально. Вот 7 лет, примерно, где-то в это время я 7 лет назад уехал работать в Канаду. 7 лет меня и здесь, и там спрашивали, чем там вообще отличается не то, что бизнес, а как вообще люди общаются в бизнесе? Одно из

отличий, которое я бы сказал, вот это как вообще начинаются все встречи и какие-то презентации. Вот Сергей Леонидович, наверно, был самый яркий представитель - как русские начинают. То есть, сразу к делу и карьер. А в Америке обычно, вот если б я там был, выступал бы, то обычно начинают минут 5 шутки или о погоде или о спорте, о хоккее, о футболе в зависимости от региона. Вот, я думал, как начинать. Но я, наверно, по-русски начну.

Компания «Buhler Versatile» существует с 3-х годов. Сам завод, который основной сейчас находится в Виннипеге, он производит, это первой, кто вот начал производить тракторы с ломающейся рамой и с полным приводом в 1966 году. Завод с тех пор сменил несколько собственников. И в 2007 году этот завод купила компания «Ростсельмаш», что тогда и сейчас один из немногих таких успешных проектов российских инвестиций за рубежом именно в развитые страны. Что за эти 7 лет произошло? Сама компания выросла. Объем продаж вырос со 160 миллионов долларов до 360 миллионов. Сейчас в компании работает порядка 1100 сотрудников. За это же время уже сама компания «Buhler Versatile» приобрела несколько небольших заводов в США и в Канаде.

И сейчас мы производим более широкий спектр техники, но всегда акцент наш был на крупные фермы. Сейчас мы производим тракторы, опрыскиватели, сеялки. И все, соответственно, это оборудование для крупных ферм. И 2 года назад в США и в Канаде мы начали продажи комбайнов производства «Ростсельмаш». И всегда основное направление техники Versatile – это была простота и надежность. Скажу для примера, что Versatile сейчас единственная компания вот именно в этом сегменте крупных тракторов, которые еще производят с механической трансмиссией, потому что этот трактор очень простой. Он все еще продается не только в России и в Казахстане, но и в Канаде и в Америке. При том. Что мы производим также с автоматической трансмиссией. Это наша стратегия.

[07:05:06]

Соответственно, сейчас у нас Виннипег все еще это основное производство. Мы там производим тракторы. У нас 3 завода в США и 3 завода в Канаде.

Тут было, соответственно, много цифр о ценах на сельхозпродукцию. Наверно, вы уже успели заметить, что цены, если, например, в предыдущие 3 года росли, и это, соответственно, вызывало рост рынка, то в этом году и в США и в Канаде цены как на пшеницу, на кукурузу и на остальные культуры упали примерно в 2-3 раза по многим факторам: и из-за перепроизводства, из-за погодных условий, из-за того, что Америка, соответственно, ушла от этанола в газ. Все это, соответственно, конечно, спровоцировало падение производства, падение сбыта и, соответственно, падение производства нашей

техники. В зависимости от вида техники на 15-25% в этом году спад. Соответственно, вы видели, наверно, в прессе и, возможно, слышали, что, и вообще люди задают вопросы, зачем производство в Канаде? Вроде как в России это проще и дешевле. Зачем там технику перевозить такую огромную через океан? Не выгоднее ли производить здесь? У нас существует сборочное производство на «Ростсельмаше» тракторов. Но, не смотря, на очевидность, на самом деле, тракторы производить в Канаде выгоднее, чем в России. Да, рабочая сила в России дешевле, но все остальные составные части бизнеса, как то налоги, финансирование. Я вот слышал цифры 11, 12, 15%, а в Канаде, соответственно, 2-3% стоимость ресурсов. Все это если сложить в едином и сравнить, то, к сожалению для меня, так как я родился в России, я русский, то есть, к сожалению для меня, тракторы в Канаде сейчас производить дешевле. Но совместно с «Ростсельмашем» мы движемся в том направлении, чтобы сделать здесь больший процесс локализации.

Тут также говорили о различных льготах от Правительства. Это так, действительно, то есть производство в Канаде, если опять же, сложить все эти льготы, как налоговые льготы в части неускоренной амортизации. Фактически есть экспортное агентство, которое нам экспорт помогает производить. Это гранты на инженерные проекты. Мы нанимаем дополнительных сотрудников. Если все это вместе сложить, это, опять же, вести на настоящее время бизнес в Канаде получается выгоднее, опять же, к моему большому сожалению. При этом, что вас, наверно, удивит, а, может, не удивит, в Канаде и в Америке и фермеры, и дилеры, и производители ругают Правительство. Все ругают Правительство. Соответственно, канадцы ругают канадское, считают, что американское делает лучше. Американцы, соответственно, свое. То есть, в принципе, бизнес и Правительство всегда сосуществуют, и бизнес, конечно, всегда недоволен какими-то определенными вещами. Но я вам скажу, это везде – и в России, и в Канаде.

Я вот хотел вернуться к одному слайду, где был мост в тумане. Я бы так сказал, потому что мы очень много общаемся с «Ростсельмашем» и у вас были дилерские точки, я знаю, как люди работают на «Ростсельмаше» и я бы так сказал, что самый ценный ресурс – это не земля и не деньги, а это люди.

[07:10:04]

И вот видя, как люди работают здесь, и как люди работают там, даже не смотря на все эти льготы и все, я все-таки думаю, что впереди-то не совсем так все в тумане и печально. Да, может быть, Китай, конечно, и придет, но уверенность у меня есть в будущем не в розовом, но в очень таком хорошем тоне. Так что мы оптимистично настроены. Спасибо.

Модератор: Коллеги, может, вопросы какие-то есть к двум выступающим? Вопросов нет? Все понятно? Тогда будем завершать. Спасибо огромное. Мне кажется, первый наш форум получился успешным. Да, хотя не было высоких чиновников, чего-то еще не было. Претензии насчет фуршета принимаются. Будем совершенствовать это все. Я думаю, что многие тысячи людей прочитают, что здесь было, узнают так или иначе, о чем мы тут говорили. Эти слова, которые здесь прозвучали, широко разойдутся и приведут в итоге к улучшению климата инвестиционного в нашей стране. Благодарю всех за работу. Благодарю за интересный вклад и за участие. Спасибо большое! Желаю удачных 4 дня впереди.

[07:13:41] [Конец записи]