

(00:00:00) (Начало записи)

Константин Бабкин: Добрый день, уважаемые коллеги. Еще не поздравляю вас с открытием выставки агросалона, она начнется завтра, в преддверии этого события мы проводим традиционно наш агротехнический форум, где собираем коллег, конкурентов, всех наших поставщиков, покупателей для того, чтобы сверить часы, обсудить ситуацию и наметить планы на будущее.

Спасибо, что вы все здесь, давайте начнем работу нашего заседания. Для начала хочу сказать, как видится современное состояние дел, в котором мы находимся, с точки зрения моей, с точки зрения председателя совета директоров ассоциации «Росспецмаш».

Все спрашивают, как обстоят дела в сельхозмашиностроении, упало, выросло. Вот показатели этого года, истекших 8 месяцев. Последние 9 лет с 2014 года у нас была позитивная динамика, практически по всем позициям росло производство, росла доля рынка российских производителей на российском рынке, и в этом году, несмотря на все события, динамика в целом сохраняется позитивная, мы подросли в денежном выражении, за исключением того, что несколько упал экспорт. Но я думаю, что это отложенный спрос, тут в этом трагедии большой не вижу, и я поздравляю вас с тем, что отрасль в непростых условиях успешно совершает перестройку и движется вперед.

Продолжается развитие, многие предприятия ведут проекты инвестиционные. Насколько я знаю, ни один из этих проектов по освоению новых видов техники, по углублению локализации, по расширению производства не был остановлен. Идет динамичное развитие наших предприятий практически всех, что также показывает жизнеспособность российского сельхозмашиностроения. Благодарю вас за активную работу.

Самый острый момент, важная тема современности – это то, что затруднились поставки комплектующих, затруднилась логистика, и углубление локализации, увеличение производства компонентов России – это именно задача даже не момента, а ближайшего временного периода, ближайших нескольких лет.

Здесь ситуация непростая, были у нас мощные поставщики компонентов с запада, сегодня эти компании или поставщики в большинстве своем не могут поставлять, разрушены связи, и мы стоим перед необходимостью найти других поставщиков либо освоить производство компонентов в России на своих предприятиях или найти смежников.

С этим у нас ситуация не простая, мы провели анализ себестоимости производства коробки передач на одном из предприятий в России, и анализ себестоимости, анализ инвестиционных условий показал, что без новых мер поддержки со стороны государства себестоимость в условных единицах или безусловных составляет миллион 475 тысяч.

При этом появились новые меры поддержки, гранты на освоение компонентов, кредиты, фонды развития промышленности, и себестоимость производства этого компонента снижается существенно достаточно, если завод получает все эти поддержки, с миллиона 400 до 824 тысяч.

1_Пленарное заседание

Но при этом мы видим, что можно купить аналогичную коробку передач в Японии или Китае все равно дешевле, не 824 тысячи, а 700 тысяч. Это условные цифры, условный подсчет, это основано на реальной ситуации, но в целом, я думаю, качественная позиция такая, что изготовить в России по-прежнему получается дороже, чем купить за рубежом.

Это было так три года назад, было год назад, так, что немецкая коробка переа стоила значительно дешевле, чем изготовленная в России. Сегодня германские производители ушли с рынка, но остаются производители из других стран, и сегодня наши предприятия, будь то изготовители готовых изделий либо компании производители компонентов, стоят перед выбором, находятся в неустойчивой ситуации.

(00:05:15)

Они говорят, что да, проблемы с логистикой, с освоением, к нам прибежали заказчики, мы должны увеличить производство гидравлических изделий, элементов крепежа, двигателей в несколько раз, это требует инвестиций. Должны мы эти инвестиции делать? У них постоянно вопрос: «Хорошо, мы сделаем инвестиции, увеличим производство, но, где гарантия того, что опять иностранные компоненты не польются рекой на наш рынок, наши инвестиции пойдут прахом, окажутся невостребованными, лягут долговой нагрузкой на наши предприятия?».

Это касается многих предприятий, производящих компоненты. У компании «Россельмаш», только 20 тысяч наименований компонентов мы покупаем на сотнях и тысячах предприятий, как правило, это небольшие заводы в небольших городах, и мы видим их непростую ситуацию.

Мы видим, что загорелся огонь в глазах производителей, у руководителей и сотрудников этих предприятий, но этот огонь нетвердый, с ноткой тревоги или неустойчивости, какой-то неопределенности.

То есть мой посыл такой, что, уважаемое правительство, уважаемое общество, сделайте так, чтобы в России было выгодно производить. Это нужна стабильная поддержка не только для грандов, не только для крупнейших устойчивых машиностроительных предприятий, эта поддержка должна быть доступна для самого маленького завода, находящегося в трудной ситуации, во-первых.

Во-вторых, у нас в России лучшие в мире условия для машиностроения, у нас есть все мыслимые и немыслимые ресурсы, огромные традиции, люди хотят работать, есть рынок, востребованность, все есть, но создайте условия для того, чтобы это все потекло, чтобы производство стало возможным, имели смысл долгосрочные вложения.

В этом сегодня нерв момента, нерв ситуации. Надеюсь, что это дилемма или вопрос решится в пользу производителей. Тем более, нас к этому все толкает.

Еще задача, вопрос момента или тема ситуации – развитие технологий. Сегодня в России мы нарастили урожайность в среднем с 18 за последние 20 лет до 28 центнеров с гектара, мы выращиваем больше зерна, в полтора, даже в два раза нарастили среднюю урожайность. Но многие агрохолдинги выращивают не 28, а 50, 55 центнеров зерна с гектара.

1_Пленарное заседание

Сегодня перед нами в доступе находятся технологии, которые позволяют теоретически объединить производителей семян, селекционеров, производителей средств защиты растений, удобрений, техники, агрономическую науку, все это должно быть объединено единой информационной сетью с тем, чтобы крестьянин был обеспечен лучшими достижениями селекции, химии, обслуживания техники для того, чтобы поднять эту среднюю урожайность еще в полтора-два раза в среднем по России.

Для этого есть у нас все достижения науки, технологии, просто это надо сделать так, чтобы это было доступно любому фермеру в самом отдаленном селе, и задача нас, машиностроителей, состоит в том, чтобы мы не только делали разнообразную качественную производительную технику, но, чтобы эта техника взаимодействовала между собой, между разными машинами, была объединена в информационную сеть, чтобы на основе науки все это двигалось вперед, чтобы мы в России в два раза повысили общий сбор урожая. Это одна из технологических задач на ближайшие годы, как я вижу.

Помимо ситуации с компонентами, еще вопросы, что у нас неустойчивая ситуация на рынке продовольствия в России. Мы видим, как колебались цены на подсолнечник, на пшеницу, в некоторых регионах ближе к осени цены на пшеницу, на продукцию сельского хозяйства уходили в зону ниже рентабельности. Это опять же повергало наших крестьян в раздумья, а стоит ли увеличивать производство в следующем году, надо ли инвестировать.

(00:10:04)

Эта ситуация регулирования рынка, то запрет на экспорт, то не запрет, для меня оно сеет достаточную непредсказуемость.

Хотелось бы видеть устойчивую политику правительства на увеличение производства в России, на увеличение экспорта. Мы, как Россия, как великая аграрная держава, должны быть источником продовольствия для всех голодающих в мире, тем самым мы можем поднять уровень развития нашего сельского хозяйства, поднять уровень жизни на селе. Такую задачу хотелось бы видеть, но для этого нужна четкая политика.

Здесь мы хотели показать, что потенциал в России огромен, у нас 13 миллионов гектар надо вернуть в оборот, урожайности нарастить, нарастить экспорт, и все условия базовые показывают, что в России можно выращивать до 300 миллионов тонн зерна в год, для этого есть и технологии, и рыночные условия, нужна объединенная воля всех действующих игроков.

Еще такая тема – поддержка сельхозмашиностроения. Программа 1432 – это стержень государственной политики в последние годы, основная мера, направленная на поддержку развития производства сельхозтехники в России. Эта мера сейчас недофинансируется, финансируется лишь наполовину, хотя президент сказал, как минимум, 8 миллиардов, а в полном объеме, он нацелен на поддержку развития сельхозмашиностроения, в полном объеме должно все финансироваться. С этим пожеланием мы к правительству и обращаемся.

Здесь мы показываем, что в последние годы, с 2013 года у нас шел стабильный рост, мы платили все больше налогов, все больше сотрудников работало на предприятиях

1_Пленарное заседание

сельхозмашиностроения, росла зарплата. Надеемся, что эта тенденция будет сохраняться, мы с вами, наши коллективы делают все возможное, и хочу подчеркнуть, что мы должны постоянно помнить, что мы делаем очень важное дело, мы являемся основой государства, мы обеспечиваем продовольственную безопасность, технологическое развитие нашей страны, может быть, не только нашей страны, а всего мира.

Поэтому мне очень приятно находиться среди вас, людей, которые делают очень большое дело. Мы должны уверенно отстаивать и говорить о том, что нам нужно, к чему вас сегодня призываю, желаю провести успешно эти дни на выставке для того, чтобы обществу и миру сказать о своих достижениях и пожеланиях.

Резюмируя свое выступление, два слайда. В отношении сельского хозяйства, что хотелось бы видеть? Чтобы предприятия имели доступ к кредитам под ставку 0-1% годовых, какой доступ имеют коллеги в других странах на востоке и на западе. Просим не вводить ограничения по доступу продукции АПК к зарубежным рынкам, существенно увеличить объемы страхования урожая, снизить размеры страховых премий, гарантировать минимальные цены на сельхозпродукцию для сельхозтоваропроизводителей, поддерживать малоимущие слои населения за счет предоставления адресной продовольственной помощи.

В отношении сельхозмашиностроения конкретно – финансировать программу 1432 в полном объеме, предусмотреть механизм предоставления субсидий в виде грантов на развитие производства комплектующих не менее 10 миллиардов рублей ежегодно, распространить льготы, которые существуют для IT отрасли, в части снижения налога на прибыль и других льгот на производителей комплектующих для сельхозтехники в России.

Приобретать с использованием средств госбюджета только сельхозтехнику, реально изготовленную в России. Сегодня в бюджете мало денег, но эти государственные деньги расходуются иногда не очень адресно, и в условиях, когда надо развивать свое производство, надо в первую очередь госденьги, в том числе деньги компании «Росагролизинг», расходовать только на покупку российского оборудования.

Дальше создать благоприятные экономические условия для развития производства сельхозтехники, снизить процентные ставки по кредитам, снизить налоговую нагрузку на предприятия, ограничить рост цен на энергоресурсы и металл. Такие пожелания, если они будут выполнены, я уверен, что нас ждет длительный период бурного развития нашей отрасли сельского хозяйства и всей экономики нашей страны.

(00:14:59)

Такой взгляд, давайте все обсудим, спасибо за внимание.

Елкина Мария Игоревна, директор департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительного-дорожного машиностроения Минпромторга России.

Мария Елкина: Коллеги, всем добрый день, всех рада видеть. Очень много новых лиц, участвующих в этом мероприятии, что действительно отраднo, потому что это говорит о том, что отрасль наша вызывает огромный интерес, развивается, готова к обсуждению насущных вопросов, которые сейчас стоят перед нами.

1_ Пленарное заседание

Я достаточно коротко пробежусь по тем мерам господдержки, которые мы сейчас реализовываем на решение тех задач, которые обозначил Константин Анатольевич в своем выступлении, но в первую очередь хотелось бы сказать, что в этом году нами очень сильно активизирована работа в первую очередь с Минсельхозом России, и я хочу сказать большое спасибо коллегам за ту работу, которую мы проводим.

Все вопросы, которые связаны с поставками техники в регионы, с поставками запчастей, мы своевременно и оперативно обрабатываем с Минсельхозом России, чтобы у аграриев не было сбоев с приобретением техники, с приобретением запчастей, ее сервисным обслуживанием.

Я бы хотела поблагодарить машиностроителей за все те усилия, которые были предприняты, чтобы не допустить остановки производства, сбоев по качеству техники, срывов в сервисном обслуживании техники, поэтому я хочу сказать вам спасибо огромное за всю ту работу, которую вы в этих непростых условиях провели и показали всем действительно, что наша отрасль сельскохозяйственного машиностроения действительно одна из самых крепких в машиностроении. Спасибо огромное вам за эту работу.

По тем мероприятиям, мерам поддержки, которые проводятся Минпромторгом России, многие из вас с ними знакомы, я просто остановлюсь на тех мерах, которые были введены в этом году, может быть, вы подумаете, рассмотрите возможность поучаствовать в данных механизмах.

В первую очередь, если начинать с этапа разработки новых видов техники, что у нас действительно у нас необходимо – это осваивать сейчас производство тех единиц, которые до этого у нас не производились, или тех узлов и компонентов, которые у нас до сих пор не производились, действует программа поддержки НИОКР в рамках постановления 1649.

У нас зашло в этом году достаточно много проектов по компонентам, по сельхозтехнике, мы будем финансировать и создание нового опрыскивателя, и создание коробки передач для трактора, коллеги, те, кто пришел с проектами, практически всем мы одобрили включение в перечень приоритетных проектов, и уже будут в скором времени заключены договора на субсидию.

В конце этого года будет проводиться новый конкурс по технологическим направлениям на следующий год. Коллеги, кому интересно, обязательно принимайте участие. Субсидия предоставляется в размере до 70% затрат на проведение НИОКР.

Также хотелось бы отметить, что в этом году мы запустили новую меру господдержки, которая специально для сельскохозяйственного машиностроения была разработана – это постановление 2281. Там мы финансируем 60% стоимости проекта на разработку сельхозтехники и запасных частей к ним.

Единственное, обращаю внимание, что обязательным условием участия в этой программе является привлечение к реализации проекта научной организации. К сожалению, по сельхозтехнике мы в этом году не увидели много проектов, я вас всех призываю ознакомиться с этой программой, она достаточно интересная, там увеличены сроки реализации проекта, снижены показатели на реализацию.

1_Пленарное заседание

Мы с коллегами из Минсельхоз и Минобрнауки эти проекты рассматриваем, принимаем решение о финансировании. Пожалуйста, коллеги, принимайте участие, рассмотрите вопрос. Повторюсь, постановление 2281 от декабря 2021 года, в следующем году этот механизм также будет реализован.

С целью освоения производства тех комплектующих, которые в РФ не производятся, в этом году активно работает Агентство по технологическому развитию. Этому агентству предоставляются субсидии на реинжиниринг узлов и комплектующих, которые требуются вам для производства техники и оборудования. Вы здесь, как машиностроители, можете выступать в качестве двух сторон.

(00:20:01)

Первая – это производитель тех узлов и компонентов, на которые потребители подают заявки, и также сами подать заявку на реинжиниринг этих узлов и комплектующих. Пожалуйста, Агентство по технологическому развитию, они привлекают инжиниринговые центры для реинжиниринга тех деталей, узлов и комплектующих, которые вам необходимы, которые до этого поставлялись из-за рубежа.

Если дальше говорить про реализацию инвестиционных проектов по разработке новых видов техники, напоминаю, что у нас есть Фонд развития промышленности, у него есть очень много разнообразных программ и на освоение производства готовой техники, на освоение производства компонентов, на лизинг станков и оборудования.

Пожалуйста, в Фонде развития промышленности заходите на официальный сайт, весь перечень стандартов есть, можно участвовать в программах, как вы сказали, Константин Анатольевич, гранты приходят в федеральный Фонд развития промышленности, в свою очередь менее крупные предприятия могут приходить в региональные фонды развития промышленности.

Мы знаем, что очень много регионов предоставляют эти льготные займы на реализацию тех или иных проектов.

Хочу отметить, что у нас в следующем году уже появятся деньги департамента на реализацию программы автокомпонентов, которая будет уже с последующим гарантированием таких проектов, поэтому в следующем году, коллеги, пожалуйста, также принимайте участие в этой программе, которая будет давать возможность при реализации инвестиционного проекта получить субсидию на погашение тела основного кредита, взятого в Фонде развития промышленности ранее.

Что касается спросовых мер поддержки, у нас действует постановление 1432, мы в рамках федерального бюджета на следующий год ту строчку сохраняем, будем думать по объемам финансирования, исходя из источников, которые будут поступать в федеральный бюджет. В целом все, спасибо.

Константин Бабкин: Спасибо, Мария Игоревна. Спасибо за ваш предметный подход, не только в сегодняшнем выступлении, но и вообще в процессе вашей работы. У нас есть время для двух-трех вопросов, если есть к Марии Игоревне, пожалуйста.

1_Пленарное заседание

Алексей Ярцев: Ярцев Алексей, «Объединенная машиностроительная группа» (ОМГ). Уважаемые коллеги, Константин Анатольевич, Мария Игоревна, на самом деле у меня не вопросы, больше реплики.

Первая. Константин Анатольевич в своем выступлении серьезно затронул тему компонентов, вы тоже эту тему подняли. «ОМГ» имеет сейчас большой опыт получения льготных займов ИРП, подчеркну, льготных займов пока, не грантов, потому что мы понимаем, что есть постановление, в соответствии с которым заем может быть трансформирован в грант.

Однако, что хотелось сказать...

Константин Бабкин: У нас не для выступлений, для двух вопросов время.

Алексей Ярцев: Да, два вопроса. Первый вопрос, вы затронули тему себестоимости и сроков реализации проекта, постановление есть, будут ли деньги? Не стоит ли нам уже заранее искать источники для финансирования компенсации?

Потому что, насколько нам известно, мы в автомобильной промышленности взяли займы, денег нет, и пока не знают, где брать. Мне кажется, стоит подумать заранее, потому что через пять лет мы все придем за деньгами.

Второе. Очень серьезная точка отсечения для малого и среднего бизнеса. Например, чтобы попасть в ФРП и получить заем, нужно получить банковскую гарантию, это очень серьезная точка отсечения, и надо будет в будущем подискутировать и обсудить, каким образом малый и средний бизнес мог бы получать льготные займы, потому что пока для среднего и малого бизнеса это недоступно. Спасибо.

Мария Елкина: Спасибо большое. Вы сами знаете, что у нас проект бюджета проектируется на трехлетку, сейчас рановато еще прогнозировать, что у нас будет через пять лет с проектом бюджета, чтобы эту программу поддержки наполнить деньгами. Но, естественно, мы будем эту работу вести, мы понимаем прекрасно, что сейчас мы берем на себя достаточно большие обязательства, и должны будем выполнить их в последующих периодах.

Единственное, я хотела бы обратить внимание, что то, что сейчас взят заем в ФРП, это не гарантия предоставления субсидий через пять лет. Это будет оцениваться, исходя из инновационности продукции, из показателей, которые будут выполнены компанией в ходе реализации этого проекта.

(00:24:58)

Но сейчас предусматривать деньги через пять лет у нас нет возможности, поскольку у нас есть бюджетный цикл, но мы эту задачу себе берем на карандаш, чтобы не допустить такого, что у нас не будет в будущем финансов.

По поводу отсечения, там есть два варианта, либо залог, либо банковская гарантия. Я понимаю, что никто не хочет закладывать все свое имущество, у многих это уже перезаложено в банках, но, коллеги, я уже раз десятый слышу, что займы фондов РП не

1_Пленарное заседание

подходят для малого и среднего бизнеса, но в мой адрес не поступило ни одного предложения по корректировке стандартов фонда.

Я призываю, до тех пор, пока вы не пришлете мне, как скорректировать стандарты фонда, я не смогу с этим работать. Я каждый раз слышу, что не подходит. А в чем не подходит? Давайте посмотрим, какие стандарты, в чем нужно скорректировать, и будем уже отрабатывать с фондом развития промышленности и коллегами, которые работают непосредственно с фондом.

Константин Бабкин: Спасибо. Два вопроса были заданы, давайте двигаться дальше. Светлана Анатольевна Линник, генеральный директор компании «Пегас Агро».

Светлана Линник: Неожиданное начало.

Константин Бабкин: Неожиданное. У Светланы Анатольевны сегодня день рождения, давайте поздравим ее и поблагодарим за то, что она в этот день приехала к нам поделиться радостью и рассказать все, что она думает. Поздравляем.

Светлана Линник: Большое спасибо. Я сегодня уже шутила, я считаю, 300 новых фанатов всякой женщине приятно, поэтому я с большим удовольствием в свой день рождения приехала к вам для того, чтобы поделиться тем, как в нынешних условиях живет и развивается современное предприятие сельхозмашиностроения.

Для тех, кто с нами незнаком, я буквально два слова скажу. Мы Самарский завод, производим самоходные опрыскиватели и разбрасыватели линейки «Туман». На сегодняшний день у нас работает около 500 человек, мы являемся предприятием системообразующим в РФ, входим в десятку крупнейших предприятий сельхозмашиностроения на территории РФ.

Мы, как и все вы, работаем в современных реалиях, и с февраля месяца столкнулись с рядом проблем, которые частично удалось решить, какие-то из этих проблем находятся в процессе решения.

Из приятного, все, что касалось логистических каких-то историй, поскольку были в феврале разорваны логистические цепочки, эти связи мы восстановили, предприятию работать эта система сейчас никак не мешает, за исключением удорожания некого.

Также были найдены альтернативные поставщики, мы, как и все другие предприятия, частично компоненты свои закупали в Европе, что-то в Америке, были найдены альтернативные поставщики в дружественных странах – в Турции, в Китае на территории России, Белоруссии.

Также, мы обладаем достаточно мощным станочным парком, хорошими компетенциями специалистов, поэтому мы ряд компонентов и комплектующих освоили самостоятельно, и там, где невозможно было освоить, мы начали внедрять новые инженерные и технологические решения.

Те вызовы, с которыми мы сталкиваемся сегодня, в текущий момент, я думаю, увеличение себестоимости техники все замечают в связи со всем вышесказанным. Укрепление курса рубля тоже сыграло, как ни странно, не в плюс, а минус. После определенной паузы в

1_Пленарное заседание

нашем сегменте по крайней мере возвращается на рынок импортная техника, также заходит техника из дружественных стран, например, из Китая, что не облегчает нам работу с конечным покупателем.

У нас достаточно новый станочный парк, но тем не менее он импортный, и есть определенные проблемы с обслуживанием импортного оборудования.

Вызов сегодняшнего дня, последнего времени – это то, что у нас из 500 человек 400 – это молодые люди возрастной категории от 25 до 35 лет, мы столкнулись с высоким риском потери ключевых специалистов в связи с возможной мобилизацией.

Здесь короткий слайд, я останавливаться на нем не буду, я в качестве примера привела несколько решенных задач, каким образом мы их решали. Я думаю, что те, кто инженеры, они понимают, что, если узел невозможно сделать, его можно разбить на составляющие детали, компоненты, и работать с инженерной точки зрения с отдельным компонентом, собирая потом узел, либо замещать на аналогичный.

(00:29:59)

Я думаю, что все производители самоходной техники столкнулись с тем, что мозги наших машин зачастую приобретались в Америке, то есть это компания Trimble, T-Jet. Мы работаем в этом направлении достаточно успешно, у нас в высокой степени готовности разработана собственная электронная система управления, порядка 40 машин тестируется на территории РФ. Думаю, что в ближайшем будущем все наши машины будут комплектоваться исключительно электронной системой управления нашего производства.

Здесь есть ряд проблем, если у нас в России все хорошо с точки зрения ПО, вы все знаете, что электронная компонентная база закупается в Китае, тоже здесь это высоко рисковое направление, на которое надо обратить внимание на государственном уровне для того, чтобы работать с электронными компонентами на территории РФ.

Также есть еще одна проблема, сервисы спутниковой коррекции в России тоже отсутствуют. Мы работали с сервисами поддержки иностранными, и здесь об этом тоже имеет смысл подумать для того, чтобы наша техника в полях корректно работала.

Если говорить об укреплении рубля, я здесь табличку привела, можете посмотреть, это линейка сверху китайских опрыскивателей от самых дешевых до самых дорогих в нашем сегменте рынка, я думаю, в остальных то же происходит. Зеленым выделена стоимость нашей техники на момент до февральских событий, то есть она была ниже самой дешевой машины, на сегодняшний день мы уже подбираемся к потолку.

Это сказывается и на экспортной части, и осложняет нам продвижение нашей машины на территории РФ. Здесь я считаю, если говорить о внутреннем рынке, очень важно, чтобы была в полном объеме сохранена программа 1432, поскольку очень хорошо работает инструмент, дает возможность нашему конечному по интересным ценам приобретать технику российского производства.

Также льготные программы «Росагролизинга» неплохо себя показывают, это эффективный инструмент продаж. Утилизационный сбор, возможно, имеет смысл подумать о

1_Пленарное заседание

заградительных пошлинах для тех видов импортной техники, аналоги которой производятся на территории РФ, чтобы больше сделать разрыв по цене, сделать технику российского производства более интересной нашим клиентам.

Если говорить об экспорте, то необходимо сохранить субсидии в рамках постановлений 1269 и 496, и также увеличивать субсидии на участие в выставочных мероприятиях, потому что вести технику в дружественные страны – это очень затратная история.

То, что я говорила про эксплуатацию импортного оборудования, почему я об этом говорю и постоянно обращаю на это внимание, у нас новый парк, в основном станки немецкого и японского производства, сейчас они работают, но после февральских событий нам было отказано в гарантийном сервисном обслуживании, мы не можем нигде приобретать комплектующие к нашим станкам, и через несколько лет мы можем остановиться не из-за того, что у нас не будет комплектующих собственного производства, потому что сейчас эта тема активно развивается, а просто из-за того, что не будут работать станки и оборудование.

Поэтому я думаю, что, возможно, эта задача тоже требует централизованного решения комплексного, необходима какая-то стимуляция тех предприятий, которые готовы будут производить запчасти для импортных станков, которых на территории России очень много.

Небольшая нотка позитива. Жизнь идет, вы сейчас видите, как выглядит наш завод, с 1 сентября заработал новый конвейер. Все то, о чем я выше рассказывала, это случилось в нашей жизни на 5 тысячах квадратных метров производственных площадей. На сегодняшний день мы работаем, переехали на современное производство – это 20 квадратных метров производственных площадей, 4 тысячи квадратных метров офиса.

Конвейер работает на новой площадке. Мы очень много интересных решений применяем с точки зрения роста производительности труда, технологических каких-то процессов оптимизации. Я вас всех с удовольствием приглашаю посетить и посмотреть, что такое современный завод сельскохозяйственной техники. Спасибо большое за внимание.

Константин Бабкин: Вопросы есть? Тему раскрыла полностью, спасибо, Светлана Анатольевна. Мальцев Валерий Викторович, генеральный директор компании «Россельмаш».

Валерий Мальцев: Добрый день, уважаемые коллеги. Я на примере нашей компании покажу и расскажу, что мы делаем, причем уже достаточно давно, и, что мы планируем далее делать.

Мы считаем, что мы уже более 15 лет занимаемся функцией импортозамещения, локализации в РФ, и выделяем пять направлений – это импорт передовых технологий продуктового импортозамещения, я каждое направление потом раскрою.

(00:35:01)

Выход на смежные продуктовые сегменты, создание компонентной базы у себя на предприятии, создание технологии при изготовлении продукции, это развитие через развитие поставщиков, и цифровые решения.

1_Пленарное заседание

Первое направление – импорт передовых технологий, продуктивное импортозамещение. Здесь мы показали основные самоходные машины – это тракторы и самоходный опрыскиватель, причем самоходный опрыскиватель у нас представлен на выставке, это полностью разработанная машина с нуля в Ростове, и приступаем к серийному производству с 24 года.

Также мы освоили для себя компетенцию, перенесли из Канады по всей почво-обработки – это культиваторы, бороны, посевные комплексы, перенесли и развиваем производство коробок переключения передач.

Следующее направление – это выход на смежные продуктовые сегменты. Модельный ряд дивизиона строительной техники «Россельмаш». Мы выбрали для себя четыре сегмента рынка дорожно-строительной техники – фронтальные погрузчики, телескопические экскаваторы, погрузчики и гусеничные экскаваторы.

Почему мы выбрали? Первое – эти сегменты очень быстро росли, с 2017 по 2021 год мы видим рост от 70% до 140%. Но при этом мы также видим, что доля производителей России в этих сегментах от 1% до 12%. То есть ниша занята полностью импортом, мы увидели для себя возможность выхода в эту нишу.

Два года мы разрабатываем технику, фронтальный погрузчик, выйдет первый опытный экземпляр у нас в апреле 2023 года, телескоп в июне, экскаватор, погрузчик в августе, планируем с 2024 по 2026 год начать серийное производство, и каждый год увеличивать объем поставляемой техники.

В том числе для этого на сегодняшний день мы строим новый тракторный завод. Посмотреть, что было, в какой стадии строительство, можно у нас на стенде, там подробные видеоролик. Что это такое? 62 тысячи квадратных метров площадь, инвестиции более 10 миллиардов рублей, до 2 тысяч новых рабочих мест, до 5 тысяч годовой объем выпуска продукции. На этом предприятии мы будем выпускать пять серий сельхоз тракторов и четыре вида дорожно-строительной техники, про которую я сказал выше.

Далее, создание компонентной базы у себя. Мы на сегодняшний день тоже, не секрет, что комплектующие для мостов и для комбайнов ведущие управляемые мосты мы делали всегда сами, и для тракторов, как коробка переключения передач, мы покупали сегодня в недружественных странах. Также большая часть редукторов у нас шла тоже оттуда.

Было принято решение еще до 24 февраля 2022 года о создании производства у себя. Это производство 70 тысяч квадратных метров, инвестиции около 15 миллиардов рублей, до полутора тысяч рабочих мест, предприятие заработает в конце следующего года, 300 тысяч условных валов и шестеренок. Но на этом предприятии мы будем выпускать, кроме условных валов и шестеренок, мосты для комбайнов, тракторов, для дорожно-строительной техники, коробки переключения передач, в том числе Powershift, автоматическая коробка.

Как мы этого достигнем? То есть мы используем не только сами, наращиваем у себя компетенции, а также используем опыт 37 технических вузов и более 20 инжиниринговых компаний российских и иностранных. На сегодняшний день разрабатывается более 60

1_Пленарное заседание

объектов – это разнообразные мосты, коробки, с Бауманкой мы разрабатываем коробку Powershift для 3000-й серии тракторов, которая заменит коробку Caterpillar.

Далее наше создание компонентной базы, стратегий «Создай или купи». Тоже на примере дорожно-строительной техники мы показываем, что мы считаем, кроме раскроя, сварки, мехобработки, окраски, сборки, наши компетенции будут с 2024 года – это мосты, с 2026 года трансмиссии. При этом поставщикам мы оставляем моторные установки, электрооборудование, подшипники, гидрооборудование, элементы экстерьера, интерьера.

Более 52 тысяч номенклатурных позиций у нас на предприятии для создания всех видов техники используется.

(00:40:00)

При этом по состоянию на 24 февраля у нас было чуть больше 5 тысяч прямого или скрытого импорта, то есть в составе другой продукции. На сегодняшний день нам удалось заместить около 94% на дружественные страны и Россию.

Как мы действуем в России? Мы считаем, что Китай для нас – это временное решение, в будущем это может быть потенциальной угрозой, поэтому, как тактически, в Китае размещаем, стратегически – нам нужны или свои компетенции, или российские поставщики.

Более, чем в 30 регионах мы провели встречи под эгидой Министерства промышленности каждого региона с потенциальными поставщиками, и нашли уже более 50 поставщиков для себя различных компонентов. Развиваемся вместе с нашими поставщиками.

Далее, наши цифровые решения. Здесь все просто, системы телеметрии межмашинного взаимодействия, системы автовождения на базе системы ГЛОНАСС и машинного зрения. Система автоматизации технологических процессов в комбайнах, тракторах, зерно-, кормоуборочных тракторах. Система безопасности и предупреждения нештатных ситуаций.

Но мы видим, что есть у нас проблемы при локализации компонентной базы. Первое – это кадровый голод, в первую очередь не хватает грамотных инженеров, потому что инженер – это тот человек, которых готовых нет, их надо выращивать, растить, рост занимает какой-то период времени.

Высокая себестоимость продукции в России, об этом уже говорили, не буду останавливаться. Высокая доля заемных средств в структуре капитала российских производителей. Не современное оборудование, отсутствие современных технологий производства комплектующих у российских поставщиков, отсутствие гарантий для реальных российских инвесторов и недостаточность компетенций в области финансов и экономики, маленьким поставщикам сложно оформлять заявки даже в ФРП, мы с этим тоже сталкивались. Это те вопросы, которые в ближайшее время нам всем нужно будет решать.

1_Пленарное заседание

Про меры поддержки все говорили сегодня, здесь абсолютно не все меры, которые есть, и мы на себе ощущаем поддержку отечественного производителя. Но мы посчитали нужным показать то, что нам хотелось бы для средних и маленьких производителей. Мы хотели бы заострить внимание, что имеет смысл рассмотреть вопрос льготного кредитования под 1% годовых с субсидированием процентной ставки банку из средств того же ФРП.

Налоговые преференции для инвесторов и льготный лизинг через любую лизинговую компанию, тоже с удорожанием до 3%. Мне кажется, это подтолкнуло бы небольшие производства для модернизации и освоения новых типов продукции. Спасибо большое.

Константин Бабкин: Спасибо, Валерий Викторович. Коллеги, вопросы есть? Пожалуйста.

Виталий: Добрый день, коллеги, Виталий. Валерий Викторович, с одной стороны, Константин Анатольевич показал в своей презентации, мы имеем низкие цены на зерно, с другой стороны, дешевет доллар, снижается инфляция, мы видим беспрецедентные меры поддержки машиностроителей со стороны правительства. С чем связан рост сельхозтехники в этом году порядка 35-40%?

Валерий Мальцев: В первую очередь, об этом тоже уже было сказано, резко изменилась стоимость компонентов, не только из-за логистики, а из-за перерасмещения. Потому что, то перерасмещение, которое мы на сегодняшний день ведем, мы видим, что Китай намного дороже сегодня Европы, которая раньше была, это одно из направлений.

Второй направление – это логистика, мы про нее уже говорили. Наверное так.

Виталий: Спасибо.

Константин Бабкин: Еще? Спасибо, Валерий Викторович. Если что, потом в кулуарах или в конце будет время, зададите вопросы, если появятся. Некрасов Роман Владимирович, директор департамента растениеводства, механизации, химизации и средств защиты растений Минсельхоза России. Пожалуйста.

Роман Некрасов: Благодарю, уважаемый Константин Анатольевич. Уважаемые коллеги, я рад вас всех приветствовать от лица Минсельхоза РФ, и я сейчас буду выступать уже от лица спроса на продукцию сельскохозяйственного машиностроения.

(00:45:04)

Мы все сегодня находимся с вами в новых реалиях, но в доктрине нашей государственной безопасности есть отдельный раздел, который посвящен агропромышленному комплексу и конкретно производству продукции сельского хозяйства. Поэтому наш основной функционал в этом году, как было и до этого, но фокус внимания на него в этом году наложился особенно – это обеспечение продовольственной безопасности нашей страны.

Константин Анатольевич очень подробно и детально рассказал о том, каких успехов достигли наши аграрии, мне здесь дополнить нечего, но хотелось бы отметить, что мы никогда бы не сделали такого рывка в нашем уровне технологий, урожайности, если бы у нас не было такой поддержки, которую нам оказывают отечественные производители сельскохозяйственной техники, профильный ФОИВ Минпромторг РФ, и за это от аграриев, коллеги, огромное спасибо.

1_Пленарное заседание

Но те обстоятельства и условия, в которых мы с вами работаем в текущем году, очень здорово трансформировали наше восприятие наши типовые модели работы, то, что происходит сегодня в геополитических реалиях, не может не сказаться и на работе конкретных хозяйствующих субъектов. Сегодня мы уже и вопросы из зала слышали по поводу того, что нам делать, у нас растут цены на сельскохозяйственную технику и так далее.

Теперь мне позвольте назвать несколько цифр для того, чтобы, уважаемые коллеги, сориентировать на конкретные параметры проблемы. Не зря сегодня гуру экономики и управления говорят о том, что явлением можно управлять в том случае, если ты его измерил. Если у тебя есть конкретный измеритель, значит ты можешь на что-то влиять, если ты не измерил это явление, о нем можно рассуждать долго, красиво, но повлиять на него ты не сможешь.

Итак, в текущем году аграрии нашей страны приобрели по состоянию на 28 сентября текущего года на 2 059 тракторов меньше, чем в прошлом году. По сравнению с прошлым годом у нас сократилось приобретение зерноуборочных и кормоуборочных комбайнов. Это говорит о том, что те запросы, которые есть у российского АПК, запросы очень большие, чуть попозже я скажу несколько слов о наших планах по развитию приобретения сельскохозяйственной техники, на наши запросы пока не везде, мы понимаем, что это не быстрый процесс, и не сразу возникает соответствующая реакция.

Второй момент. Мы видим, что у нас резко растет стоимость одной сделки по приобретению сельскохозяйственной техники. Опять же цифрами, прошлый год, по состоянию на 28 число у нас на 2 355 заемщиков было выделено 34 миллиарда рублей льготных кредитов с государственной поддержкой, в этом году количество заемщиков 2 908, то есть практически на уровне, одобренная сумма кредитов составила же 82,5 миллиарда рублей, стоимость одной сделки увеличилась где-то на 40%.

Государству нужно все больше и больше ресурсов, чтобы обеспечивать доступную технику для сельхозтоваропроизводителей. Здесь, пользуясь этой трибуной, мне хотелось бы отметить, что программа 1432, о ней говорил Константин Анатольевич, это реальный инструмент, который делает технику для сельхозтоваропроизводителей дешевле. Мы очень хотим, чтобы она финансировалась в полном объеме, чтобы наши аграрии имели возможность приобретать качественную отечественную технику со скидками.

Следующий момент. Мне хотелось бы отметить, что Минсельхоз России для стимулирования спроса задействовал не только льготное кредитование, но и другие ресурсы и инструменты.

Во-первых, 57 субъектов РФ по нашим рекомендациям ввели свои региональные меры поддержки на приобретение сельскохозяйственной техники, то есть мы полностью заигрываем региональный компонент, мы полностью завязываем региональный инструментарий, региональные финансовые возможности, не столь богатые, но они тем не менее есть, чтобы поддерживать спрос на продукцию отечественного сельхозмашиностроения.

(00:50:08)

Второй момент – это «Росагролизинг». Мы в этом году обращались дважды, наш министр Дмитрий Николаевич Патрушев дважды обращался в правительство РФ с просьбой о выделении дополнительных средств, обе этих просьбы были поддержаны, первый раз 12 миллиардов рублей, второй раз 20 миллиардов рублей было выделено на то, чтобы «Росагролизинг» смог закупить сельскохозяйственную технику, проплатив ее авансом для того, чтобы, с одной стороны, создать твердую материально-техническую базу для наших сельхозтоваропроизводителей, с другой стороны, сформировать устойчивые каналы поставок для наших организаций сельхозмашиностроения. Конечно, этот инструмент мы будем всячески развивать.

По поручению президента РФ у нас разработана стратегия повышения производства сельхозпродукции на 3% ежегодно до 2030 года. Тоже буквально две цифры за оставшееся время. Мы видим количество нашей техники к 2030 году в 500 тысяч тракторов сельскохозяйственного назначения, сегодня их у нас 430.

Мы считаем, что у нас должно быть не менее 160 тысяч зерноуборочных комбайнов, их сегодня 124 тысячи. Для того, чтобы эта система работала, нам нужно, чтобы не только новая техника приобреталась, но и постоянно шло обновление действующего машинотракторного парка.

Процент износа у нас остается достаточно серьезным, нагрузка на одну единицу техники тоже остается достаточно серьезной, но, уважаемые коллеги, я уверен, что все эти сложности и трудности мы вместе с вами преодолеем. Задача по продовольственной безопасности страны, мы будем очень жестко следить за нашими коллегами, партнерами в этой направлении, но задача по обеспечению продовольственной безопасности страны должна быть безусловно выполнена. Спасибо.

Константин Бабкин: Спасибо, Роман Владимирович, за ваше выступление, спасибо, что приехали, высказали свою точку зрения. Вы начали с того посыла, что Минсельхоз создает спрос, между строк звучало, что и «Росагролизинг» создает спрос. С моей точки зрения, эти структуры не создают спрос, спрос создают крестьяне, а Минпромторг и «Росагролизинг» регулируют рынок в ту или иную сторону.

До сих пор, я не знаю, вы опровергнете или скажете, у вас, и у компании, и у министерства был такой подход, что мы отвечаем за производство продовольствия, нам без разницы, какую технику используют крестьяне. «Росагролизинг» закупал технику, и сейчас закупает их западных стран, продвигает ее на российский рынок, опираясь на государственную поддержку.

Сразу вопрос вам. В чем заключается позиция Минсельхоза, вам есть разница, российская техника доминирует или вам без разницы, вы поддерживаете обновление парка? Я до сих пор не очень понимаю.

Роман Некрасов: Если позволите, я начну отвечать. Первый момент, первый ваш вопрос. Хорошо, спрос создают наши аграрии, но мы создаем условия для того, чтобы этот спрос из года в год, во-первых, увеличивался, во-вторых, мы делаем все, чтобы количество заказов

1_Пленарное заседание

именно отечественной сельскохозяйственной техники постоянно возрастало. Те средства, которые мы направляем на «Росагролизинг», на льготное кредитование, мне кажется, лучше любых слов демонстрируют ответственность и вектор наших намерений.

Теперь второй вопрос, по поводу отечественной и иностранной. Уважаемые коллеги, с чего я начал свое выступление на уважаемом собрании, с одной стороны, у нас есть КРІ верхнеуровневый, как сейчас модно говорить, это наша продовольственная безопасность. При прочих равных условиях, чтобы его выполнить, мы будем работать на любой технике, чтобы наши граждане были обеспечены продовольствием в полном объеме.

Но при этом мы всегда и на всех форумах, на всех площадках отвечали, что мы очень ждем, когда появятся необходимые машины, которые способны полностью заменить иностранное производство. Спасибо.

(00:55:02)

Константин Бабкин: Посыл у вас прозвучал, что мы видим, что средняя сделка увеличилась на 40%, у «Росагролизинга» тоже это звучит в последнее время.

Роман Некрасов: Константин Анатольевич, вы сами задали в своем вступительном слове формат, что мы должны обсуждать злободневные вопросы. Если этот вопрос, на ваш взгляд, не злободневный, извините, что я его озвучил, на мой взгляд, это очень важная деталь.

Константин Бабкин: Тема важна, рост себестоимости, рост цен, но тут надо, чтобы мы четко и в одинаковых категориях мыслили. Рост средней сделки и рост цены на конкретную модель машины – это разные вещи, уважаемые коллеги, не соединяйте эти вещи, сделка увеличилась или стали больше покупать дорогой техники, больше самоходной, меньше прицепной.

Роста цен на 40% явно нет. Пожалуйста, Роман Владимирович, акцентируйте, что мы не видим роста цен на 40%, в следующий раз. Спасибо. Мы должны в одинаковых координатах и средствах измерения жить, чтобы понимать друг друга.

Пфаф Роман Игоревич, генеральный директор компании «Алтайский научно-исследовательский институт технологии машиностроения».

Роман Пфаф: Добрый день, уважаемые участники форума. Я являюсь генеральным директором завода «АНИТИМ», и на примере нашего предприятия хотел рассказать, как складываются наши дела в 2022 году. Немного истории.

Нашему предприятию в этом году исполняется 65 лет, мы образованы в 1957 году, и изначально мы были выделены отдельно единицей из НИИ Тракторсельхозмаша. За 65 лет накоплен богатый опыт в разработке оборудования, средств механизации, внедрения технологий, и с 2004 года наше предприятие активно занимается разработкой и производством прицепной почвообрабатывающей техники. С 2017 года «АНИТИМ» вошел в состав объединения компаний «Алмаз».

О производстве. 2022 год, я повторюсь, это время новых возможностей, и в этом году мы столкнулись со следующим. Если посмотреть динамику предыдущих четырех лет, то спрос

1_Пленарное заседание

опережал предложение, и мы постоянно решали вопросы с расширением объема производства, с расширением объема производственных площадей, с приобретением новых единиц оборудования, внедрением технологий, которое приводило к увеличению производительности труда, то после первого квартала 2022 года мы столкнулись с тем, что наше предложение стало опережать спрос.

На следующем слайде, который я хотел вам продемонстрировать, я хотел показать динамику продаж. Она полностью была зеркальна динамике объема производства, и четыре года мы наблюдали практически вертикально растущий тренд в отношении спроса на нашу технику, и объем продаж по итогам 2020 и 2021 года увеличился практически в два раза. Это касалось и в рублях, в том числе и в натуральном выражении, в штуках.

Существенную долю в этом объеме занимали сделки по программе постановление 1432 и через наш «Росагролизинг».

Теперь один из самых основных слайдов – это те вызовы, с которыми мы столкнулись в этом году, которые в принципе повлияли на снижение объема заявок в этом году, а именно в предыдущих выступлениях мои коллеги уже озвучивали, что это и разрывы логистических цепочек, которые привели к увеличению сроков поставки, к удорожанию комплектующих.

Но основным моментом стало все-таки укрепление курса рубля и, как следствие, практически выравнивание цен на нашу технику с ценами аналогичной техники иностранных производителей.

(01:00:11)

Это первый фактор.

Второй фактор, с которым мы столкнулись в августе, это снижение цен на продовольствие и ограничение экспорта. Соответственно, все вот эти факторы привели к тому, что сейчас у нас наблюдается небольшой кризис перепроизводства, и мы вынуждены решать следующие задачи. Задачи связаны, в первую очередь, со снижением себестоимости производимой продукции, и увеличением объемов продаж.

По первой задаче, по снижению себестоимости, так как мы являлись активным участником проекта по повышению производительности через Федеральный центр компетенций, мы активно начали обращать на технологию и в принципе, отсюда мы пришли к тому, что нужно переходить к локализации того продукта, который мы делаем, от 75-ти, практически к 90%.

В прошлом году мы поставили перед собой задачу, – наладить производство одного из компонентов нашей техники, это S-образная стойка, которая применяется на культиваторах. Задача была поставлена в прошлом году, в октябре. Мы еще не знали, какие реалии нас ждут в 2022 году, и постепенно потихоньку к ней шли. Но февраль 2022 года внес свои коррективы, и нам пришлось ускориться.

Первое, что нам пришлось решать, естественно, мы оказались в поисках металла, который соответствовал техническим требованиям данного изделия. Второе, мы столкнулись с вопросами подбора и покупки оборудования. И я прямо скажу, мы этот вопрос решили, и

1_Пленарное заседание

все оборудование, на котором сейчас производится данный компонент, это оборудование российского производства, с российской компонентной базой. И в принципе эта технология проведения испытаний. И практически за шесть месяцев мы смогли организовать участок, который на сегодняшний день способен выпускать до 100 тысяч таких изделий в год.

При этом мы сами потребляем эту стойку, и активно ее предлагаем нашему рынку через нашу дилерскую сеть, и выходим с предложениями на заводы, которые производят аналогичную продукцию.

Если в двух словах. То, о чем я хотел сказать, я сказал, но, естественно, я еще акцентирую внимание на том, что самая сейчас основная сложность, это укрепление рубля, это увеличение себестоимости выпускаемой продукции, и, как следствие, снижение ее конкурентного преимущества, ценового преимущества, по отношению к импортным производителям. У меня все, спасибо большое.

(аплодисменты)

Константин Бабкин: Спасибо. Вопросы есть к Роману Игоревичу? Пожалуйста.

Мужчина: Вопрос такой. Вы затронули вопрос по организации производства S-образной стойки. Вы понимаете, что таких элементов много. Я этот вопрос серьезно изучал, молодцы, что вы этим занимаетесь. Но для того, чтобы этим серьезно заняться, нужен материал, как вы сказали. Материал, это надо поработать металлургам. Там специальные полосы. Они, естественно, все виды нагрузки на все виды культиваторов. Это должна быть промышленная задача металлургам. Я попросил бы здесь отметить как-то руководство департамента, и этим вопросом надо серьезно заняться.

Я сегодня посмотрел, пробежался по выставке. Смотрю, наши из Краснодара, представители из Китая привозят вот эти материалы. Но надо немедленно этим заняться. У нас очень много культиваторов в сельхозтехнике, которая _____, но, к сожалению, элементы пока везутся или по параллельному импорту, или это. Но вы молодцы. Нужно только этим заняться и металлургов подключить, чтобы весь перечень полос и материалов был...

Роман Пфаф: Вы абсолютно правильный вопрос затронули. И основная сложность работы с нашими металлургами, это не в подборе характеристик по типу стали, а это, как вы правильно сказали, по объему. Мы обеспечили им необходимый объем для выпуска необходимого объема нам заготовки под S-образную стойку. Поэтому мы этот вопрос решили, мы его и первым решали.

(01:05:00)

Константин Бабкин: Спасибо. Рылько Дмитрий Николаевич, генеральный директор Института конъюнктуры аграрного рынка.

(аплодисменты)

Дмитрий Рылько: Спасибо. Коллеги, я, как ни старался, сокращал-сокращал, но у меня все равно осталось слайдов 15, которые мне нужно вам показать...

Константин Бабкин: Семь минут вам.

Дмитрий Рылько: В течение семи минут. И, коллеги, пока шел, десять секунд уже прошло, поэтому я буду, как можно быстрее крутить. Вы уж извините, пожалуйста, потом, наверное, будет возможность посмотреть их более точно.

Все знают, что у нас колоссальный урожай, я бы сказал, такой, катастрофического порядка. Никогда Россия не собирала таких объемов. Действительно, получается примерно 152 млн тонн всех зерновых, включая бобовые, 100 млн тонн пшеницы. Я хотел бы обратить ваше внимание на правый, левый угол вот этого слайда. Здесь показано, что у нас получается с переходящими запасами к концу нынешнего сезона.

Если бы Россия отэкспортировала все то, что можно отэкспортировать, с учетом того, что внутренний спрос у нас ограниченный, и, в общем, он понятен. Так вот, нашей стране нужно отэкспортировать, взять на грудь, толкнуть гигантский объем зерна, это 63 млн тонн. Это тяжело было бы сделать даже в нормальный год. А в этом сезоне сделать это, с моей точки зрения, практически невозможно. И если удастся вытащить на внешний рынок 51 млн, как здесь показано, то, коллеги, 51 млн, это тоже, кстати много, это будет у нас второй объем экспорта за всю историю России.

Так вот, если вытащим 51 млн тонн, то, по крайней мере, на бумаге у нас остается около 28 млн тонн переходящих запасов, и мы такого не помним, как аналитики, за всю историю того, как мы анализируем.

Собственно говоря, у нас Росстат показывает такие переходящие запасы в хозяйствах пшеницы. Вы видите, насколько это все резко отличается от многих-многих предыдущих лет. Так вот, экспорт, к сожалению, он идет, должен закончиться там наверху, в том числе, 48 млн тонн пшеницы нужно толкнуть на экспорт. И как здесь видно, нам в оставшиеся месяцы, а осталось не так много, – октябрь, ноябрь, декабрь, – там начинаются погодные катаклизмы. В июне мы никогда много не экспортировали. Так вот, получается, что все оставшиеся месяцы нужно грузить рекордные объемы зерна всего, и пшеницы, в частности, для того, чтобы выйти на те цифры, о которых мы с вами говорим.

При этом действуем в условиях неформальных санкций, по-другому это еще называется репутационные риски, и я выделю здесь только четыре компоненты, которые портят жизнь российским экспортерам и всей экспортной цепочке. Это валюта, это банки, это суда, терминалы, и это цены.

Если коротенько говорить, то по валюте все знают, что наша страна тут всех поборола. Несколько десятков стран мира мы выше всех по динамике нашего рубля по отношению к доллару. Есть только две страны, которые немножко доллар тоже обыграли. Одна из них Бразилия, вторую не помню. А мы обыграли и Бразилию тоже. То есть мы укрепились примерно из 80 стран мира по отношению к доллару больше всех. Все остальные упали, кроме двух стран, мы укрепились, и очень сильно. Естественно, что это, как вы понимаете, не помогает российскому экспорту.

Второй момент. На этом слайде очень хорошо видно, что после февраля у нас началось довольно серьезное падение количества стран, которые покупают российское зерно, в данном случае пшеницу. Довольно серьезно. Все это очень серьезно свалилось. Последние

1_Пленарное заседание

три месяца, правда, мы видим потихонечку прогресс в этом деле, до сентября включительно. Появились в сентябре такие экзотические страны, которых давно не было, как Мексика, Бангладеш, Пакистан, Южная Африка.

Все это здорово, но все равно количество стран, в которые мы экспортируем, не дотягивает до того уровня, который был в соответствующий период прошлого года. И плюс, такая не очень хорошая, нездоровая концентрация на большой четверке, это саудиты, Египет, Иран и Турция.

(01:10:05)

Так выглядят, коллеги, переходящие запасы, в данном случае, пшеницы, потому что мы по пшенице number one, что называется, и все на нас смотрят. Вот переходящие запасы пшеницы, вы видите, что к концу этого года, если взять группу из крупнейших семи стран мира, на которые все смотрят, вроде все нормально, 16% переходящий запас, такой средненький показатель. Все здорово.

Теперь давайте уберем отсюда Россию и Украину. Получается, вы видите, абсолютно другая картинка. То есть без России, без российской пшеницы миру будет крайне тяжело в этом году, и у нас, получается, могут быть очень высокие цены, если наша страна не сможет толкнуть то, что она должна толкнуть.

Так выглядят мировые цены. Они в последние пару недель опускались, потом резко поднялись. Но я хотел бы обратить ваше внимание на то, что наша пшеница, это еще один момент, крайне неприятный, она серьезно дисконтируется, вообще, все цены наши. Берем румын. Россия и Румыния, мы продаем примерно из одного региона одно и то же. Наша пшеница, та же пшеница, по сути, из того же региона, стоит на 25 долларов дешевле, чем румынская в результате всех вот этих проблем, о которых я вам говорил, и не только.

Этот экспортный паритет, к сожалению, развивается в соответствие с нашим прогнозом, который мы выдали еще в июле. Это то, как выглядят наши цены региональные. Зелененькая линия – это то, сколько она должна стоить, чтобы доставить до Новороссийска, а красненькие точки – то, сколько она реально стоит. И вы видите, коллеги, что стоит ровно столько, сколько она должна стоить для того, чтобы это все доставить до Новороссийска. И посмотрите, насколько все это резко отличается от того, что было в прошлом году на ту же дату. Это розовенькие точки.

Немного о масличных. Коллеги, я хотел бы здесь масличными свое не очень позитивное выступление завершить, сказать, что по масличным все хорошо, они нас спасут. К сожалению, пока выглядит все не так. Намечается пока рекордный урожай в мире трех ключевых масличных, которые нас с вами волнуют. Вот так выглядят цены на растительное масло в мире, посмотрите. То есть они грохнулись с рекордно высоких уровней на традиционные.

К сожалению, большие проблемы, как здесь очень многие знают, с уборкой подсолнечника и сои в Центральной России и в Поволжье. В Поволжье сои нет, но с подсолнечником все не очень хорошо. А так выглядят наши цены на масличные в центрально-черноземном регионе, наш главный базис, который надо смотреть очень внимательно. Вы видите, что

1_Пленарное заседание

пока ничего хорошего нет. Они подзадержались с падением только потому, что идет довольно серьезная задержка с уборкой. Если бы уборка проходила, как по зерну, так и по маслу, я боюсь, что мы видели бы сейчас уже и другие ценники и на подсолнечник тоже. Рапс свалился, как вы понимаете, соя держится за счет того, что широта, они держатся все-таки на достаточно высокий уровня.

Это наша маржа, это то, что мы считаем каждый год. Опять это центрально-черноземный регион, пример центра. Вы видите, что по всем культурам очень серьезное падение. Это одна и та же методология. Естественно, что этот сезон это только расчеты, это не окончательный вердикт. И только возможно, что сахарная свекла немножечко будет в нормальном состоянии. Но здесь у нас тоже есть определенные сомнения. Спасибо.

(аплодисменты)

Константин Бабкин: Спасибо, Дмитрий Николаевич, за то, что обрисовали нам рынок. Правильно ли я понял, что вы видите, что будет затоваривание на рынке зерна. Правильно ли я понимаю, что вы предвидите падение цен на зерно, на масличные? И вдогонку вопрос. Как вы полагаете, Минсельхоз будет дальше продолжать политику по сбиванию цен на внутреннем рынке? Будет ли он запрещать экспорт и пошлины вводить экспортные, или продлевать их? Ваш прогноз по ценам и по действиям Минсельхоза на следующий год, к чему нам готовиться? Больше урожай будет, меньше, инвестировать, не инвестировать?

(01:15:11)

Дмитрий Рылько: Коллеги, если очень быстро, то мы считаем, что хорошая новость состоит в том, что, скорее всего, мы сейчас находимся все-таки на сезонном пике падения, в этой впадине, в которой наш рынок оказался. И, скорее всего, если не произойдет катастрофы с рублем, и он укрепится до 50-ти, до 45-ти, до 40 рублей за доллар, если этого не будет, а мы все надеемся, что этого не будет. И очень интересное заявление сегодняшнее Центрального банка на эту тему. То мы считаем, что будет постепенный все-таки выход из того ужаса, в котором мы сейчас находимся. Наша цена будет потихонечку подниматься.

Я должен в защиту Минсельхоза сказать, что все-таки принято очень правильное, своевременное решение о том, чтобы резко поднять количество зерна, которое закупается в интервенционный фонд, уже в этом году календарном с 1 млн до 3-х, и 500 тысяч уже закуплено. И это косвенно тоже поддерживает рынок.

Что касается пошлин, то, коллеги, они сейчас такого супер негативного влияние не оказывают. Почему? Потому что каждый день, каждую неделю мы видим, что они снижаются потихонечку, и, конечно, лучше было бы без них. Мы всегда так и говорили, что лучше было бы без них. Но даже если представить ситуацию, что пошлина будет снята, я думаю, что это невозможно, но, тем не менее, вот резкого облегчения по ряду причин для нашего внутреннего рынка, к сожалению, не наступит. Вам этот сезон придется, сжав зубы, перетерпеть как-то. Тем более что уже на следующий сезон мы видим проблемы с севом озимых довольно серьезные на европейской территории России. Посмотрим, что будет.

Константин Бабкин: Спасибо, может, еще вопросы?

1_Пленарное заседание

Мужчина: Да, один вопрос. Дмитрий Николаевич, я только вчера у нас ярмарка закончилась, и отдельно совещание фермеров в Краснодарском крае. И первый вопрос, это действительно цена зерна. Люди, фермеры, не знают, куда зерно деть, и говорят, что нам надо зарплату платить, технику покупать, кредиты гасить. И министр, Фёдор Иванович Дереза: «Подождите немного, вот будет рост». А как сегодня жить, где хранить? Понимаете, люди, конечно, обращаются и сейчас фермеры собирают даже съезд, будут в ноябре собирать и специалистов приглашать. Но им сегодня большая проблема. Они готовы сегодня продать государству, помогите выкупить. Мы у себя будем хранить, гарантии будем давать. То есть проблема существует, и люди очень переживают. И, в общем-то, хотим что-то услышать. Живая новость, которую я вчера слышал у нас.

Константин Бабкин: Спасибо, но это не вопрос, это реплика живая, да, спасибо. Вот купите, купите, я так понял, что интервенционный фонд полмиллиона тонн зерна, но при урожае в 150, это не решение проблемы пока. Идем дальше.

Токмаков Никита Александрович, глава крестьянского (фермерского) хозяйства в Воронежской области.

(аплодисменты)

Никита Токмаков: Всем добрый день. Меня попросили рассказать, как фермер чувствует себя сейчас. А так как я еще являюсь и агро-блогером, у меня 40 тысяч аграриев в подписчиках, я сказал: а почему как фермер? Давайте как фермеры в России, сотни, себя чувствуют. И те вопросы, которые задали мне, я задал всем. Что из этого получилось, давайте покажу.

Сперва хотел бы сказать, мы сейчас говорим про рекордный урожай этого года, и как он был достигнут. Если вспомнить, было несколько лет, два-три года назад, когда цена на зерно была очень сильная, хорошая, она была рыночная. Это были те годы, когда фермер смог реинвестировать деньги в производство, в технологии, в оборудование. Именно за счет этого, то есть мы не покупали себе каких-то домов на Мальдивах, или какие-то цацки.

Нет. Фермер такой человек, что реинвестирует в себя, в зерно. Кто-то техникой болеет, кто-то улучшает технологию сумасшедшими образами, вот такие мы. И все у нас отсрочено. То есть если что-то сейчас изменилось в том, чем мы занимаемся, эффект в урожае мы увидим потом. Мы больше внесем удобрений, мы только через год-полтора видим результат. Сейчас рекордный урожай, это как раз результат тех лет, когда было у нас хорошо с ценами на зерно. Что у нас получается сейчас.

(01:20:20)

Это опрос. Выберите, пожалуйста, три проблемы, как наиболее серьезные для вас в этом году. Как мы видим, первое, больше половины отвечают, что ограничение цены реализации продукции, экспортные пошлины все-таки. Потом, подорожание удобрений, усложнение работы из-за систем в ФГИС «Зерно» и так далее. Рекордный урожай.

Так вот, самое интересное, что ровно год назад, знаете, какая причина была №1? Это кадры. Куда она сейчас улетела, видите? И сочетание двух причин сейчас, первое, это пошлины и ограничения цен, плюс рекордный урожай, поставили ситуацию с ног на голову.

1_ Пленарное заседание

Что мы сейчас видим. Это цены, полная себестоимость сельхоз продукции, средняя по хозяйствам сегодня, и цена продажи сегодня. Посмотрите. Если мы так прикинем, то у нас подсолнечник сегодня на уровне вообще нуля продать. Сою сейчас продать – это убыток прямой сразу. Пшеница кое-как, и то, если вам повезло с классом, у вас он третий, а не фураж. Это мы видим сейчас. И в этой ситуации все аграрии находятся перед решением. Денег как бы от реализации не получим, а что сокращать дальше? Правда, жить нужно, оборотные кредиты нужны. То есть кредиты-то особо, но их все равно возвращать надо. Что сейчас уменьшать, чтобы дальше прожить?

И на чем сейчас, в первую очередь, экономят аграрии, посмотрите. В 100% не складывается, потому что можно было выбрать несколько вариантов ответов. То есть первое, это отказ от закупки новой сельхозтехники и оборудования. Это первое, от чего отказываются. Потом от долгосрочных инвестиционных проектов, и дальше третье, это внесение удобрений. Собственно, это основа для урожая дальнейшего и будущего.

И что еще хочется сказать. Почему, кстати, первый пункт именно. Когда я увидел, что отказ от покупки сельхозтехники №1, я спросил, а она у вас что, подорожала? Как? Вот ответ, как подорожало обслуживание вашей сельхозтехники. То есть была идея 40%, сколько-то еще, но тут вопрос не о стоимости техники, как таковой, а глобально обо всем. Ее же не просто купить, ее же надо обслуживать. А для этого нужно искать, сейчас мы не нашли эти запчасти, ищем новые запчасти. Сейчас эта техника подорожала, как-то заменить.

Так вот, сейчас мы видим четко, большинство, треть из опрошенных аграриев, видят подорожание в полтора-два раза, кто-то еще больше. Это достаточно серьезные цифры. Именно поэтому на этом нам приходится экономить, в том числе.

И, наверное, самый главный вопрос, это какая поддержка от государства больше всего нужна сейчас аграриям. Мы можем говорить, что пошлины особо не влияют на ситуацию, но если мы посмотрим, что пошлины это от 2 тысяч рублей сейчас, правда, низко, до 7 тысяч рублей тогда, когда были продажи хорошие, то, что забирается от аграриев, – вот 70% говорят, что именно вот эта поддержка нужна. Что нужно что-то решить.

И я тут даже не про пошлины говорю, а про достойную цену на сельхозпродукцию. Потому что именно она формирует будущий урожай. Она формирует заказы на сельхозтехнику, она формирует улучшение технологий. Она формирует, в итоге, продовольственную безопасность.

Вторым пунктом, как ни странное, идет даже не удешевление того, что нам приходят, хотя это очень важно, потому что, хорошо, ограничили выручку ценами на зерно. Но все, что мы покупаем, все это растет, и все это растет очень серьезными темпами. Например, удобрения, цену, индексировали три раза в этом году. Официально согласовано с ФАС, замечательно. А почему цены на зерно не проиндексировали? Или, например, они удобрения проиндексировали к тем ценам, февральским, которые уже были в полтора раза больше, чем они были в прошлом году.

Соответственно, даже не это выходит на первое место. На первое место выходит, чтобы не мешали работать. Когда я спросил, что такое «не мешали работать»? Речь зашла о

1_Пленарное заседание

системах, тех, которые сейчас вводятся. Конечно, идея их понятна. Прозрачность рынка, это все верно и хорошо. Но сейчас я конкретно говорю о ФГИС «Зерно», о «Сатурне», он же, зербер, его подразделение. Так вот, я был одним из тех людей, которым отказали в покупке зерна, потому что покупатель не смог разобраться во ФГИС «Зерно». То есть я все вырастил, все сделал, а там не смогли. И был прямой срыв сделки.

(01:25:00)

То есть у нас и так сейчас проблемы с уборкой, проблемы с ценами, со всем, еще вот это вкладывается. И дальше, конечно, как я уже говорю, идут доступные цены на технику, на удобрение, на СЗ. И можно много говорить, а давайте аграриям длинные деньги, кредиты. Это, конечно, хорошо. Но, видите на каком это пункте? Сколько выбирают себе то, что, на самом деле, сейчас нужно для поддержки. Наверное, я буду первым, кто закончит раньше срока. У меня все, всем спасибо.

(аплодисменты)

Константин Бабкин: Вопросы к Никите Александровичу? Пожалуйста.

Сергей Воронцов: Всем добрый день. Воронцов Сергей Владимирович, Ленинградская область, Всеволожский район. Сегодня много говорили и про технику, и про урожай. А я хотел сегодня, почему-то не вижу здесь господина Косова, лично поблагодарить его за льготную программу «Росагролизинга». Потому что без этих программ эту технику могли купить бы только крупные агрохолдинги. Спасибо.

(аплодисменты)

Константин Бабкин: Еще вопросы? Да, Николай Тимофеевич Сорокин, пожалуйста.

Николай Сорокин: Уважаемый Константин Анатольевич, я хотел бы задать такой вопрос. С учетом обсуждаемых проблем, требуется ли совершенствование программы развития сельхозмашиностроения, которая разработана до 2030 года и утверждена правительством, и планируется ли Минпромторгом и Минсельхозом ее корректировка?

Мы сегодня обсудили комплекс проблем. Для этого была разработана несколько лет назад программа развития сельхозмашиностроения. Мы почему-то забыли этот государственной важности документ. Как мы ориентируемся на эти решения правительства, ожидая от правительства адекватную финансовую поддержку?

Константин Бабкин: Да. В этой программе, в этой стратегии были прописаны такие вещи, как углубление локализации, расширение модельного ряда, модернизация предприятий. Эти все направления развития, конечно, мы должны продолжать. Другое дело, что, да, очень сильно меняются внешние условия, и внутренние, не всегда можем предсказать. Наверное, в количественных показателях придется в чем-то корректировать. Но в целом, общее направление, я считаю, мы должны продолжать, то, что было заложено.

Развитие сельхозмашиностроения, эта стратегия действует уже лет семь, и мы видим, что выросла доля российских машиностроителей на рынке, расширился модельный ряд, модернизируются предприятия. Думаю, что очень полезный документ. Но количественные показатели, наверное, там надо будет поправить.

1_Пленарное заседание

Мария Ёлкина: Я, со своей стороны, хотела бы отметить, что у нас рядом решений правительства даны поручения Минпромторгу России в том числе, и совместно с ФОИВами другими, сократить существенно перечень отраслевых стратегий, которые утверждаются постановлениями правительства. Соответственно, основные направления развития сельскохозяйственного машиностроения будут погружены в сводную стратегию развития обрабатывающей промышленности, где будут установлены ключевые индикаторы.

И, соответственно, скорее всего, мы отраслевые стратегии, которые у нас разработаны в рамках сельхозмашиностроения, у нас есть еще отдельная стратегия по экспорту. Скорее всего, эти постановления будут погружены в сводную стратегию, а сами стратегии прекратят свое действие. То есть у нас сейчас идет работа, наоборот, по уменьшению количества отраслевых стратегий и погружение их в рамках одного большого документа по развитию обрабатывающей промышленности.

Роман Некрасов: Если позволите, тоже два слова. Коллеги, для Министерства сельского хозяйства Российской Федерации сегодня стоит две основных задачи. Задача первая, это реализация зерна, о чем все сегодня говорили, да и другой сельскохозяйственной продукции. Рекордные урожаи, рекордные запасы, с этой формулировкой не поспоришь. И мы сегодня всячески отработываем новые технологии по хранению сельскохозяйственной продукции.

Но мы прекрасно понимаем, что нам нужно сегодня искать свой рынок. Рынок, в который заходят суда из Российской Федерации, рынок, из которого можно потом получить оплату за поставленную продукцию, сегодня тоже в условиях санкций стало большой-большой проблемой и большой насущной задачей.

(01:30:12)

И задача вторая, это подготовиться к сельскохозяйственному сезону 2023 года. Как бы ни были велики запасы, рано или поздно они закончатся, и лучше бы они, конечно, закончились с хорошим доходом для наших сельхозтоваропроизводителей. Поэтому мы сначала 3 млн тонн закупали в резервный фонд, Константин Анатольевич. Теперь покупаем еще в таком же объеме зерновую продукцию. Но нам сегодня очень важно, чтобы приобретались минеральные удобрения, средства защиты растений, семена. И, конечно, сельскохозяйственная техника, ради которой мы все сегодня все собрались.

(аплодисменты)

Константин Бабкин: Спасибо. Уважаемые коллеги, мы говорим про развитие российского рынка, российского сельского хозяйства, российского сельхозмашиностроения. Но я думаю, что все мы тут являемся сторонниками углубления кооперации в Евразийском экономическом союзе. Мы хотим, чтобы на понятных, прозрачных правилах, в глубоком взаимодействии развивались наши коллеги в Белоруссии, в Казахстане, в Кыргызстане.

И у нас сегодня здесь присутствует Тайшибеков Куаныш Шаяхметович, заместитель директора «Союз Машиностроителей Казахстана». Давайте послушаем, что он про это все думает.

(аплодисменты)

1_Пленарное заседание

Кауныш Тайшибеков: Здравствуйте, уважаемые коллеги. Разрешите вначале зачитать приветственное слово председателя правления «Союза машиностроителей Казахстана» Пшембаева Мейрама Кудайбергеновича.

«Уважаемый Константин Анатольевич, уважаемые участники форума. От имени многотысячного коллектива «Союза машиностроителей Казахстана» приветствую организаторов, участников и гостей Российского агротехнического форума. Форум зарекомендовал себя, как авторитетная и представительная межгосударственная площадка для обсуждения актуальных вопросов и обмена опытом в сфере агротехнического машиностроения.

Машиностроители Казахстана и России имеют многолетний опыт сотрудничества в рамках ЕАЭС. Осваиваются новые проекты. Совместное взаимодействие машиностроительных предприятий наших стран является образцом кооперации, интеграции и взаимовыгодного сотрудничества. Одним из основных приоритетов нашего государственного сотрудничества является партнерство и всестороннее развитие отрасли машиностроения.

Уверен, что по итогам проведения форума будут выработаны конструктивные предложения, направленные на укрепление взаимовыгодных предложений и поддержки новых интересных амбициозных бизнес-проектов.

Желаю участникам форума и выставки успешной работы, новых свершений во благо развития плодотворных отношений между нашими странами.

С уважением, председатель правления «Союза машиностроителей Казахстана» Пшембаев Мейрам Кудайбергенович».

(аплодисменты)

Уважаемый Константин Анатольевич, уважаемые коллеги, от имени «Союза машиностроителей Казахстана» благодарю вас за приглашение на этот форум и выставку. Росспецмаш, наряду с «Союзом машиностроителей Российской Федерации», является нашим надежным партнером в России.

Хотел бы рассказать о текущей ситуации. В целом, у нас очень хорошие взаимоотношения с компаниями Российской Федерации по сельхозмашиностроению. В Казахстане, допустим, компанией «Ростсельмаш» организовано сборочное производство комбайнов ACROS, TORUM и Vector. Петербургским тракторным заводом, совместно с акционерным обществом «Агромашхолдинг», налажено производство сельскохозяйственных тракторов и другой сельхозтехники.

Объем производства сельхозтехники в Казахстане достиг хороших показателей и составил, к примеру, в 2021 году 390 млн долларов. Тракторов и комбайнов выпустили около 6 500 единиц, что на 81% больше аналогичного периода годом ранее. Производство тракторов вышло на отметку около 5 тысяч единиц, ориентировочно на сумму 170 млн долларов. За 2021 год в стране было произведено около 2 300 комбайнов.

Вместе с тем, мы понимаем, что необходимо принимать меры по обновлению парка сельскохозяйственной техники. По состоянию на 1 января 2021 года в республике имеется

1_Пленарное заседание

в наличие около 147 тысяч тракторов, порядка 38 тысяч комбайнов, более 490 тысяч единиц прицепной и навесной техники. Из них 80% тракторов и 72% комбайнов эксплуатируются свыше 15 лет. Средний износ всего парка сельхозтехники составляет 76%.

Ежегодно обновление не превышает по тракторам 4%, по комбайнам 3%, по прицепной и навесной технике 2%. Для обновления имеющегося парка сельхозтехники необходимо увеличить ежегодные поставки до 10%.

(01:35:12)

В Казахстане предусмотрены меры стимулирования отрасли. Для развития производства в рамках Налогового кодекса для производителей сельхозтехники, заключивших специальные инвестиционные контракты, введены льготы по оплате НДС на импорт комплектующих сельхозтехники, и НДС оборотов по реализации готовой продукции.

При этом, учитывая большую значимость развития уровня локализации, начиная с 2019 года, для предоставления таких льгот обязательным условием стало наличие соглашения о промышленной сборке на сельхозтехнику. Общий объем импорта Казахстана за 2021 год – 41 млрд долларов. Из них продукции машиностроения 17 млрд, то есть 41%. В том числе, импорт сельхозмашиностроения 700 млн. Как вы видите, у нас объем небольшой, поэтому мы заинтересованы в реализации новых совместных проектов и увеличение их локализации в Казахстане.

Приглашаю вас воспользоваться всеми возможностями, которые для вас открывает благоприятный инвестиционный климат Казахстана. Желаю всем участникам форума и выставки успешной и продуктивной работы. Спасибо.

(аплодисменты)

Константин Бабкин: Коллеги, спасибо. Мы уже немножко перебрали времени. Спасибо за интересную дискуссию. Надеюсь, что что-то прояснилось, может быть, какие-то правильные вопросы мы поставили. Желаю всем успешного продолжения работы сегодня и в ближайшие дни на выставке. Спасибо.

(аплодисменты)

(01:36:53) (Конец записи)