

(00:00:00) (Начало записи)

**Павлов Дмитрий Николаевич:** Хочу рассказать о том, как в этом году прошла уборочная страда в Краснодарском крае, какие мероприятия сейчас проходят на территории нашего региона. Вкратце скажу так, что уборка урожая - это всегда тяжелое мероприятие для любого региона. И этот год не стал исключением. В настоящее время в Краснодарском крае уже убран урожай зерновых и зернобобовых культур. Скажу честно: урожай аграриев порадовал своим количеством. И в этом году Кубань собрала абсолютно рекордный урожай зерновых, как я сказал, и зернобобовых культур. Это 12 млн. 400 тыс. т. Что на 8 000 т больше прошлого года, при условии того, что посевные площади в этом году в Краснодарском крае по сравнению с прошлым годом на этих культурах на 100 000 га меньше.

Вместе с тем в настоящее время уже в крае идет уборка пропашных и технических культур. И начался уже сев озимых пшеницы и других культур будущего урожая. Все эти мероприятия идут одновременно. И тот парк техники, который сегодня в Краснодарском крае имеется, дает нам все основания полагать, что мы и уборку завершим в оптимальные агротехнические сроки.

Если о цифрах по технике, то на сегодняшний день в Краснодарском крае эксплуатируется аграриями больше 120 000 единиц различной техники. Это более 29 500 тракторов различных моделей и стран производства, более 7 300 зерноуборочных комбайнов. И вся остальная техника, которая используется в сельхозпроизводстве.

Если говорить в разрезе импортной и отечественной техники, то хочу вам донести такие цифры. В настоящее время в Краснодарском крае по тракторам импортного производства от общего парка техники, не считая белорусской, у нас 10% импортных тракторов. Если взять зерноуборочные комбайны, это 12%. И если взять иную технику, это менее 15%.

Естественно, хочется сказать о том, что залог хорошего урожая Кубани в этом году и в прошлые годы - а Кубань всегда является лидером сельхозпроизводства и задает тон для всей остальной нашей страны, как будет проходить уборка... Все смотрят, что же происходит на Кубани, и потом ориентируются на поставленные рекорды и на поставленные задачи. И ориентируются на тот уровень темпа уборки, который закладывает наш регион. Хочу сказать лишь о том, что если бы мы не были готовы к уборке нынешнего урожая, то, естественно, у нас бы не получилось собрать рекордный урожай зерновых и зернобобовых культур. Потому что и погодные условия мешали уборке: в период массовой уборки у нас проходили и сплошные, и местные ливневые дожди, которые, как вы все знаете, мешают уборке зерновых колосовых. Но, тем не менее, тот парк техники, который на сегодняшний день мы имеем, и то его техническое состояние позволили нам с

минимальными потерями все-таки урожай собрать. Теперь мы его пытаемся сохранить, а аграрии еще, кроме этого, пытаются его продать.

Немножко отвлекусь и скажу, что для всех аграриев страны, не только для Кубани, есть две беды. Когда большой урожай, то низкая цена, потому что хотелось бы продать, как в прошлом году, когда урожай был не такой рекордный, но цена была намного выше. Этот год не стал исключением. Думали, заработаем. Ждем, когда этот момент придет.

А также вторым моментом хорошей уборки, качественной обработки почвы в установленные агротехнические сроки является не только хороший парк техники, но и его постоянное обновление, поддержание в идеальном техническом состоянии. В нашем регионе это достигается тем, что аграрии Кубани ежегодно тратят солидные суммы из своих средств с привлечением мер государственной поддержки на приобретение новой техники. Этот год не стал исключением. В этом году аграрии Кубани на сегодняшний день уже приобрели более 220 зерноуборочных комбайнов, более 730 тракторов различных модификаций и более 2 000 иных видов техники: посевных агрегатов, почвообрабатывающей техники и всех остальных видов техники, которые используются в сельхозпроизводстве. Если сравнивать данные цифры с прошлым годом, то количественные показатели - мы примерно на уровне прошлого года. По комбайнам у нас минус один комбайн на сегодняшнюю дату. По тракторам мы идем даже с плюсом: плюс тридцать единиц.

(00:05:09)

Скажу более: работа по приобретению новой техники, как сказал министр сельского хозяйства Краснодарского края, ведется на постоянной основе. У нас есть перед регионом свои планы по обновлению парка техники. Эта работа продолжается не один год. И на сегодняшний день хочу вам сказать, что энергообеспеченность, оснащенность Краснодарского края в этом году уже составила 198 лошадей на 100 га пашни. Это не самый высокий показатель в Краснодарском крае. Но из тех регионов, которые имеют на своей территории такое количество пашни, как наш, - это 3,9 млн га, - это абсолютный рекорд.

Что хочется сказать в этом плане? Что работа по обновлению, как я уже сказал, ведется на постоянной основе. И результаты таковы на сегодняшний день. Парк техники, у которого срок эксплуатации меньше десяти лет, выглядит так. По тракторам это 52%, по зерноуборочным комбайнам - 48% комбайнов со сроком эксплуатации меньше десяти лет, по почвообрабатывающей технике - 62%.

В этом году, как мы стали свидетелями тех событий, которые произошли в феврале месяце, в свете этих событий работа наших сельхозтоваропроизводителей усложнилась. Это связано не только с тем, что нам поставлены задачи по сохранению нашей продовольственной безопасности, но и с тем, что аграрии обязаны в своей работе учитывать сложившиеся обстоятельства

в процессе эксплуатации и обслуживания техники. Скажу честно, что те цифры, которые я вам озвучил по наличию импортной техники в структуре парка техники наших аграриев, мы считаем в Минсельхозе, и наши аграрии считают в целом по краю... Отдельные хозяйства не берем... Эти цифры для Кубани не критичны. Если сейчас вывести из эксплуатации всю импортную технику, я думаю, урожай на Кубани снизятся незначительно. А сроки уборки увеличатся также незначительно. И в целом потери урожая критического для Кубани не будет. Это наш природный климатический регион, где условия для выращивания сельхозкультур более-менее благоприятны. Хотя регион считается зоной рискованного земледелия. Поэтому тот парк техники отечественного, в том числе белорусского производства, который имеется в наличии, дает нам с уверенностью сказать сегодня, что мы урожай будущего года в принципе посеём и вырастим, а также соберем без срывов.

Но опасения все же есть. Все же запас запчастей на импортную технику, который был у нас заложен еще и закладывается в этом году, как и урожай будущего года, уже в октябре... А работа по обновлению парка техники ведется на постоянной основе, как я вам уже сказал... То работа по ремонту и обслуживанию техники Минсельхозом края уже начата с 1 октября. У нас уже собраны планы, и они утверждены по ремонту техники на будущий год, и ремонту техники посезонно. И будут готовиться именно перед теми работами, которые необходимо выполнять. Сами ремонты сельхозтехники начнутся уже с января месяца. А на этапе подготовки к ремонтам наши аграрии сейчас готовят планы по закупке запасных частей, которые будут готовы к 1 ноября. В ноябре-декабре мы рекомендуем своим аграриям уже обеспечить себя запасными частями, которые необходимы будут в ремонтный период: это январь, февраль и март будущего года.

И с марта месяца наши аграрии уже активно выходят в поля по обработке тех культур, которые были посеяны у нас в октябре-ноябре. Это озимые наши. А их у нас 1,9 млн га. И уже в марте техника выходит в поля, подкармливает, обрабатывает посевы. Что становится залогом хорошего урожая будущего года. Надеюсь, в этом году произойдет то же самое. И у нас особой озабоченности в этом нет. Вместе с тем та техника импортная, которая эксплуатируется на сегодняшний день, в принципе проработала сезон без срывов. Это связано с тем, что до 1 января прошлого года и сервисные службы, и службы материально-технического обеспечения аграриев наших были полностью обеспечены запасом запасных частей.

(00:10:13)

Которые наиболее часто выходят из строя.

Что хочется сказать, что произошло после февральских событий? Как мы уже слышали, сегодня было сказано, что запасные части подорожали до 150%. Это касается в основном импортных брендов, но и наши бренды не уступают этому. В

настоящее время цены не упали, цены остались на том же уровне. Осталась проблема в доставке запасных частей, как я думаю, для всех наших аграриев в наш регион. Если не высокотехнологичные запчасти и запчасти двойного назначения, которые поставляются нашими дилерами, и в основном это не региональные запчасти, до 6 месяцев... То по остальным запчастям таких брендов, как CLAAS, John Deere, в принципе сроки от 1 месяца до 3-4 месяцев. Как я сказал уже, высокотехнологичные запчасти и запчасти двойного назначения - это поставки до 6 месяцев. Вместе с тем сервисные службы, официальные дилеры этих компаний гарантируют нашим аграриям готовность техники брендов в хозяйствах не менее 95%. На сегодняшний день по видам работ готовность нашей техники - мы этот показатель контролируем - 98-99%.

Какие еще сложности и проблемы возникли в связи с сегодняшней ситуацией? Это, конечно, обеспеченность теми горюче-смазочными материалами, которые поставляли из-за пределов Российской Федерации. На сегодняшний день все основные производители горюче-смазочных материалов уже в апреле месяце заверили нас - это «Лукойл», «Газпром» и «Роснефть» - что они готовы обеспечить импортозамещение своими продуктами любой техники. Мы с ними провели не одно совещание, приглашали туда и аграриев, и они все удостоверили этот факт. Что да, мы вас обеспечим, но качество масла - вы все понимаете - зависит от сроков его работы в агрегате. Если импортные бренды предполагают масла со своими присадками, то срок работы на таком масле в два-три раза дольше, чем на нашем масле без таких присадок. По остальным показателям проблем с поставкой горюче-смазочных материалов в Краснодарский край нет.

А в целом хотелось бы в конце своего небольшого представления, как прошла и как проходит нынешняя наша страда сельскохозяйственная... Хочу сказать, что урожай у нас достойный. Я думаю, что следующий год будет сложным, но мы справимся с поставленными задачами. И срывов по уборке урожая, его посеву и обработке в Краснодарском крае не будет.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Спасибо большое, Дмитрий Николаевич!

Коллеги! Я предлагаю... У нас все-таки не пленарная, менее официальная сессия, поэтому предлагаю побольше вопросов задавать, побольше общаться с залом, для того чтобы, может быть, обсудить... Может быть, из других регионов есть представители, которые что-то посоветуют, что-то спросят. Чтобы поделились опытом наши уважаемые спикеры. Поэтому не стесняйтесь.

Первый вопрос я задам. На региональном уровне, на уровне исполнительной власти какие-то механизмы вы предусматривали, для того чтобы поддержать аграриев в связи с повышением стоимости этой кампании, с увеличением сроков, рисковости доставки их... С тем, что отсутствуют гарантии, по сути. О чем вы говорили, что данные компоненты, может быть, приезжают, но какие они

приезжают из Турции, Приморья и т. д. - не все даже можно сразу поставить на машину. Какая-то на региональном уровне есть поддержка или программа?

**Павлов Дмитрий Николаевич:** Хотелось бы сказать, что, естественно, любое сельское хозяйство является дотационным. Это не только в нашей стране - это статистика всего земного шара. Краснодарский край в этом не исключение. Единственное, хочу сказать, что на территории Краснодарского края только в этом году появилась региональная поддержка по приобретению сельскохозяйственной техники. Потому что мы видим, что те цифры, которые я вам назвал, и цифры по обновлению парка техники со стороны органов исполнительной власти края мы считаем недостаточными.

(00:15:05)

Минсельхоз нам ставит другие задачи, что 100% парка должно быть менее десяти лет. Мы к этим цифрам стремимся. И в этом году появилась у нас региональная поддержка, где мы компенсируем определенный процент от приобретенной техники, произведенной в дружественных странах.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** То есть турецкая, китайская попадают туда?

**Павлов Дмитрий Николаевич:** Это было пожелание нашего законодательного органа - включить. Мы были нацелены вообще на производителей сельхозмашиностроения только Краснодарского края. Объясню, почему. И программу мы хотели эту вообще распространить только на малые формы хозяйствования. Так как крупных холдингов в Краснодарском крае достаточно, полный цикл сельхозпроизводства мы считаем более рентабельным, чем у малых форм хозяйствования. И хотели поддержать больше эту категорию сельхозтоваропроизводителей. Но, так как у нас есть антимонопольное законодательство, тут включились другие органы исполнительной власти в виде Минэкономразвития нашего края, департаментов различных других, правовых и всех остальных. Которые сказали: «Нет, это краевая программа. Краевая программа должна соответствовать всем требованиям законодательства Российской Федерации. Будет вот так». Мы с этим согласились.

И сегодня любой сельхозтоваропроизводитель Краснодарского края может приобрести технику, как я сказал уже, произведенную в дружественных странах, в неограниченном количестве. Единственное - финансирование-то у нас первый год опыт такой, финансирования на компенсацию части затрат на приобретение этой техники. 40 млн всего выделено. Но, хочу вам сказать, мы в этом году пошли по схеме, как я вам хотел сказать уже, малые формы поддержать. Переросло это для всех. Но ранее в Краснодарском крае, кроме федеральных форм поддержки, никого не было. Это связано с тем... И мы анализировали эту ситуацию... Что количество посевных площадей Краснодарского края уже давно ограничено административно-территориальным делением Российской Федерации. И у нас в крае в принципе нет возможности неудобья какие-то уже переводить в

сельхозоборот. В связи с этим уже парк техники, необходимой для обработки той территории, которая у нас предусмотрена под сельхозкультурами, давно сложился. И каждый сельскохозяйственный производитель, каждый хозяйствующий субъект уже знает, видит и понимает, когда, в какой срок, в какой период, в какой год ему нужно приобрести ту или иную единицу техники.

Естественно, наша теперь задача - на модернизацию этой техники, на приобретение более энергонасыщенной техники, которая дает большую прибыль и меньшую себестоимость сельхозтоваров, которые они производят... Теперь мы занимаемся пропагандой, как этого достичь, как выбрать из того спектра широкого той техники, которая сейчас имеется на рынке, именно для нашего сельхозтоваропроизводителя. Которая подходит для наших природно-климатических условий. А это достигается тем, что мы рекомендуем приобретать технику, которая была испытана на машинных испытательных станциях. Которая соответствует всем требованиям нашего российского законодательства. Потому что ни для кого не секрет, что новая техника на территорию России попадает, и даже техника наших монстров сельхозмашиностроения... Не всегда удосуживается приехать на Кубанскую машиноиспытательную станцию, которая есть у нас в регионе, и провести испытания этой техники. Чтобы доказать нашим аграриям, что эта техника намного лучше той, которую они уже эксплуатируют. Все это как бы дилерами этих брендов доказывается на словах.

Никому не в обиду сейчас, без названия компаний, в этом году скажу, что один из крупных сельскохозяйственных производителей, мощных, у которых полностью замкнутый цикл... Есть и животноводство свое, и растениеводство, и переработка своя... Приобрел у одного из наших российских производителей дисковую борону. Совсем не дешевую, 18-метровой ширины. Ему рассказывали, что она все ваши запросы по качеству обработки почвы выполнит. Дилер привез, настроил, к своему трактору прицепил. Два дня проработала - директор звонит, говорит: «Что можно сделать, чтобы нам вернули деньги?» А он работает так. 100% заплатил, технику привезли. По-другому не хочет, в лизинг не берет. Дилера вызвал, дилер стал настраивать, четыре дня работал - качества нет. Звонит, говорит: «Что нужно сделать, чтобы забрал?» Ну, мы порекомендовали: «Дилера вызовите, чтобы настроил все». - «Как-то можно их заставить, чтобы они забрали, а нам что-нибудь другое дали?» - «Ну, у вас один механизм, вы же хозяйствующий субъект».

(00:20:05)

Через народный суд. «А можете подсказать, за что зацепиться?» Я говорю: «А вы у них попросите свидетельство с машиноиспытательной станции, что это орудие рекомендовано для Краснодарского края. Звонит, говорит: «Нет у них такого свидетельства». - «А результат?» - «А результат, - говорит, - эту забрали, привезли другую и еще 3 млн вернули».

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Кстати, хороший вы момент затронули. Эта Кубанская МИС - известная в стране. И, слава Богу, еще на плаву, что называется. Не все МИСы сохранились в таком хорошем состоянии и на хорошем уровне. Виталий Иванович Масловский как-то поправляет пока... Но действительно интересно: когда вы еще свою региональную программу развиваете, вы апеллируете к этим результатам испытаний? У вас есть требование о том, чтобы эта машина, которую вы субсидируете... Неважно, импортная она или российская... Чтобы она прошла испытания на Кубанской МИС, именно в ваших условиях, региональных условиях? Есть такое требование?

**Павлов Дмитрий Николаевич:** Нет. Это избыточное требование, как я уже сказал. У нас другие департаменты это требование исключили, хотя изначально мы это закладывали. Но я, единственное, забыл вам сказать. В данной программе - это программа нашего Минсельхоза, нашего региона - мы на данном этапе распространили эту программу не на весь спектр сельхозтехники, производимой и завозимой в Российскую Федерацию. Мы посмотрели направления, где у нас наиболее плохие показатели по обновлению. И включили в данную программу. Это пока трактора 2-го, 3-го, 4-го класса мощности и почвообрабатывающую технику. А также кормоуборочные комбайны. В связи с тем, что мы проседаем именно в этом направлении. Если деньги не будут выбраны в этом направлении, мы посмотрим, что еще можно добавить. То есть по видам техники мы здесь отрегулировали то, что мы посчитали необходимым, что в нашем регионе более-менее пришло в соответствие с требованиями Минсельхоза.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Спасибо. Все-таки надеюсь, что будете опираться на отечественную технику. Коллеги, вопросы докладчику. Я объясню, почему у нас увеличенное было время выступления. Потому что у нас должно было быть два представителя от регионов и региональных Минсельхозов. Но до мероприятия добрался только один представитель. Поэтому я решил дать чуть больше времени, чтобы от сельхозтоваропроизводителей мы послушали голос на нашей сессии. Желających задать вопросы не вижу. Пожалуйста.

**Рудольф Соловьев:** Соловьев Рудольф Юрьевич, директор Центра сельхозмашиностроения. Скажите, все-таки же иностранная техника закупалась у вас в предыдущие периоды? Что планирует делать администрация с этой техникой, когда она откажет? Сколько у вас процентов - десять, пятнадцать? Не сказали цифру.

**Павлов Дмитрий Николаевич:** Как я говорил, у нас по тракторам это 10% импортной техники, по комбайнам 12%, остальное навесное-прицепное - 15%. Что делать с этой техникой? Скажу, что сделали мы. Мы сделали, когда начали появляться санкции в отношении завоза запасных частей... Во-первых, мы набрали всех дилеров, которые работают с данной техникой, собрали типа совещания что-то. И проговорили, как мы будем выходить из этой ситуации. Каждый дилер, представитель своего бренда, принял свое решение. Если

представитель компании John Deere - есть такая компания, официальный дилер в Краснодарском крае один, компания АСТ - они мне сказали так, что для запчастей двойного назначения мы будем правдами и неправдами, параллельным импортом, с удлинением сроков поставки, эти запчасти завозить. Что касается не таких запрещенных, то также: где параллельным импортом возможно, где производством дубликатов на территории Российской Федерации, в том числе Краснодарского края, мы будем пытаться налаживать эти связи. Они их уже наладили, сроки поставки сократились до месяца этих запчастей. Будем завозить и ставить на нашу технику сами.

Что касается компании CLAAS - представитель на территории Краснодарского края, но и не только у нас, многие регионы скажут - это компания «Мировая техника». Хозяин фирмы принял решение на трактора... Так как на трактора фирмы CLAAS запрет лежит полный Евросоюза, на поставку запчастей, они сказали: «Будем правдами и неправдами завозить только оригинальные запчасти». Через Казахстан, через третьи страны. И этот дилер принял решение, что в случае поломки будем разговаривать с собственником.

(00:25:07)

И говорить: «Имидж компании «Мировая техника» превыше того, что если мы поставим вам, именно дилер, запчасть неоригинальную, то произойдет поломка, и упадет имидж на нашу фирму. Мы будем ставить только оригинал. Если вы пригласите наших специалистов, приобретете запчасть где-то сами, специалисты с условием основного производителя эту запчасть вам установим. Но за качество этой запчасти компания нести ответственности не будет». То есть гарантии по поломке техники вследствие поломки именно этой запчасти дилер с себя снимает. Естественно, многие хозяйствующие субъекты у нас в Краснодарском крае имеют свои ремонтные мастерские. Где они уже давно сами приобретают запчасти, ставят их, эксплуатируют, Ремонтируют технику, которая у них в хозяйстве находится. Те уже сказали: «Запчасти как будут поступать, так и будем. Если запчасть в течение 6 месяцев не привезут, а привезут после 6, то трактор будет стоять, комбайн будет стоять».

Естественно, мы проводили совещание у нас и с нашими сельхозмашиностроителями. Теми предприятиями, которые могут производить те или иные виды запчастей. Они готовы их уже производить. Единственное - сейчас мы работаем над тем, чтобы состыковать потребителя с производителем этих запчастей. Чтобы они видели, что они друг другу могут помогать. Уже стоимость тогда и себестоимость этой продукции будет исходить из их взаимных договоренностей.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Спасибо большое. Будем двигаться... Да, прошу.

**Мужчина:** Как у вас организовано изготовление запасных частей в первую очередь импортной техники и восстановление. Завод «Подшипник» у нас был такой. Славился на всю Россию. Как эта проблема решается у вас?

**Павлов Дмитрий Николаевич:** Вот Василий Васильевич - он председатель Ассоциации у нас сельхозмашиностроителей Краснодарского края. Он вам расскажет. Но если он этого не скажет, я вам тоже расскажу, как...

**Абаев Василий Васильевич:** Уважаемые коллеги, товарищи. Дмитрий Николаевич уже достаточно подробно рассказал состояние дел у нас в Краснодарском крае. Я тоже хочу добавить, что мы сделали, как вы говорите, с начала той ситуации после февральских событий. По поручению Дмитрия Николаевича мы встретились со всеми нашими производителями: John Deere, «Мировая техника» - которые десятки фирм обслуживают. Переговорили с ними, насколько мы нужны, не нужны... Но пока они говорили, как Дмитрий Николаевич сказал: «Мы справляемся, мы обеспечим. Но, если будет необходимость, мы вам дадим наши узлы, агрегаты, вы сделаете чертежи. И вы, возможно, будете эти образцы делать».

Мы на самом деле буквально на днях провели большое совещание вместе с представителями инженерной службы, которую возглавляет Дмитрий Николаевич, представителями Кубанского аграрного университета на одном из заводов Седина. Вы слышали, наверное, есть такой завод. Технологии там еще сохранились. И сегодня мы запланировали, что подыскиваем, подбираем те запчасти, которые... Может быть, их нет, но мы можем на заводе делать. Мы прошли по заводу, посмотрели наши машины. Мы можем делать любые шестерни, любые валы. Вот сегодня Константин...

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Минута у вас.

**Абаев Василий Васильевич:** Да. Смысл такой, что этим вопросом мы занимаемся. Что касается «Подшипника», это было полукommerческое предприятие. Сегодня на базе этого «Подшипника» восстановленного работаем, полностью ремонтируем комбайн Agros, другие комбайны и т. д. То есть этими вопросами занимаемся. Насколько будет возможно. Как сказали, что если просто одну запчасть делать, это будет дорого. Если мы скооперируемся и соберем большое количество, конечно, будет значительно дешевле. То есть эта работа ведется в крае.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Спасибо. Дмитрий Николаевич, спасибо вам большое. У любого рынка и у процесса импортозамещения две, может быть, три стороны: потребитель, производитель, настройка. Мы половину, почти половину времени отдали потребителям. Теперь к производителям перейдем. Как раз очень хороший получается у нас переход. Я хотел бы слово предоставить Ряховскому Савелию Игоревичу. Менеджер-технолог компании «НТЦ «Редуктор». Они обещали нам рассказать без рекламы, именно в общероссийском, общероссийском масштабе, как можно на примере отдельных предприятий

осуществить импортозамещение по запчастям... Как это правильно назвать? Обратный инжиниринг сделать под существующий парк техники, для того чтобы этой проблемы, что машины встают, и их невозможно отремонтировать...

(00:30:01)

Можно было избежать за счет российских заводов. Пожалуйста.

**Ряховский Савелий:** Добрый день! Добрый день, уважаемые участники и гости Агротехнического форума! Ни для кого не секрет, что «Редуктор» является неотъемлемой частью практически любого производства. И такая проблема случилась, что последнее десятилетие российские производства просто были наводнены импортными редукторами. Которые, к сожалению, после февраля 2022 года приобрести крайне проблематично стало. В связи с санкциями европейские и другие компании перестали поставлять в Россию редукторы и комплектующие для различных редукторов аграрного оборудования. В 2022 возникла острая потребность в импортозамещении. Поэтому, на наш взгляд, необходимо развивать отечественное редукторостроение. Так как в случае прекращения параллельного импорта, а также импорта из дружественных стран... Об этом хотелось бы отдельно поговорить. Потому что в моменте решить закупать редукторы и прочие детали из дружественных стран - это очень хорошо. Но если смотреть на долгосрочную перспективу, то отечественное машиностроение опять остается не у дел. То есть, грубо говоря, проблему скинули на зарубежное производство дружественных стран. А отечественным, тем не менее, заниматься не особо хотят, к сожалению. Если прекратятся эти поставки, то заводы просто-напросто встанут все. Потому что мощности российских заводов не правятся с таким потоком.

Необходимо принять меры по поддержке отечественных редукторных заводов на государственном уровне. Например, беспроцентные займы на покупку нового оборудования, налоговые льготы, снятие пошлин на ввозимое оборудование, которое будет использовано. Так как срок окупаемости на новые станки от 5 до 30 лет, а в некоторых ситуациях и того дольше, многие компании вынуждены покупать станки, бывшие уже в употреблении. Также я считаю необходимым предоставление земельных участков для строительства новых корпусов, отвечающих последним требованиям. Выдачу займов на строительство. Вообще создавать условия, при которых покупателю будет выгодно приобретать редукторы российского производства.

Тут презентация у нас небольшая. Примеры работ... О том, как производилась замена и ремонт импортных редукторов в 2022 году. Вот первый пример. На элеваторы, на транспортерные ленты, хотели поставить редукторы немецкого производства. Но, к сожалению, сделать этого не смогли. Было решено подобрать редукторы нашего российского производства. Для этого пришлось изготовить

переходные фланцы. В принципе больших изменений конструкция не претерпела. Вот вы можете видеть: черная штукovina, скажем так, и есть переходной фланец.

Далее занимались ремонтом редуктора Bosch для сахарного завода. Редуктор огромный, и требовалось сделать его в кратчайшие сроки. Ремонт требовал выпуска инструкторской документации, а также расчеты на все комплектующие редуктора. Чертежи изготавливались по образцу. Ребята принесли к нам редуктор, мы его разобрали и сделали инструкторскую документацию. В дальнейшем можно по этой документации будет изготавливать запчасти в Российской Федерации, не обращаясь к западным производителям. Вот вы видите, какие поломки были в данном редукторе. Это моменты производства запчастей, сборка...

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Какую-то поддержку государственную привлекали эти проекты? Или это все...

**Ряховский Савелий:** Нет, все самостоятельно. Единственное, что я знаю, - была поддержка в том... Предприятие занимается подготовкой кадров токарного направления. И были субсидии на обучение молодых людей. А так в целом пока тихо с этим.

Замена редуктора отжима масла. Пришлось его немножко доработать. Но в целом тоже показал себя достаточно хорошо. Вот это очень интересный проект - редуктор мульчера. Сейчас прорабатывается возможность замены этого редуктора. Это испанские редукторы. Их еще можно закупать пока что, но цена подскочила в несколько раз. Поэтому сейчас мы изготовили конструкторскую документацию, выпустили.

(00:35:04)

И планируется серийное производство данного редуктора.

Следует сказать, что копирование импортных редукторов требует высокого уровня технического вооружения, технологий предприятия-изготовителя. В России не так много предприятий, способных сделать это. Большинство компаний в России использует устаревшее оборудование и технологии, что не позволяет изготовить аналоги высокого качества. Даже хотелось бы сказать, что все импортные редукторы и зубчатое зацепление производятся с модификацией. Если вкратце, суть модификации в том, что нагрузки во время вращения с краев переходят на центр зуба. Что обеспечивает защиту от скола края зуба. Если край зуба скалывается, перемалывается практически весь механизм. То есть даже если там двукратный, трехкратный запас хода, запас прочности редуктора, то край зуба может сколоться. А с такими модификациями это крайне маловероятно.

Собственно и все. Хотелось бы больше государственной помощи, чтобы на нас обратили внимание. Спасибо.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Савелий Игоревич, спасибо большое. На самом деле мы почему коллегу попросили выступить? И спасибо большое. Это пример того, что не нужно заикливаться на параллельном импорте. Не нужно искать лазейки без гарантий, без всего. На территории Российской Федерации довольно много... Вы очень зря сказали, что немногие предприятия могут похвастаться такими технологиями. Довольно много предприятий, которые как второстепенную загрузку для своих мощностей готовы брать на себя выполнение задач. Вы по редукторам, кто-то по каким-то гидравлическим элементам, кто-то по электрическим элементам, кто-то по элементам интерьера, экстерьера и т. д. То есть вопрос поиска и вопрос создания условий, о чем мы дальше будем сегодня говорить, для того чтобы потребители и готовые производить могли, грубо говоря, встретиться и начать диалог.

И какая-то, конечно же, должна быть государственная поддержка. Потому что одно дело, когда эволюционно это все происходит, в течение многих лет идет инвестпроект, договоренности, гарантии, испытания. А тут, когда нужно уже вчера, процесс этот очень сильно сжимается, очень сильно усложняется и дорожает. И как раз поэтому мы так много и говорим о необходимости господдержки.

Какие-то вопросы есть, коллеги?

**Ряховский Савелий:** Стоимость изготовления чего конкретно?

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Эти примеры... Они остались в рамках аналога, грубо говоря, который вы заменяли, или ниже сильно...

**Ряховский Савелий:** Ремонт редуктора, если он весит менее 200 кг, нерационально. Проще сделать новый аналог.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Нет. Имеется в виду проект, который вы показали. В итоге это дороже вышло, чем вернуть испанский новый редуктор...

**Ряховский Савелий:** Нет, это получается дешевле. В среднем дешевле в полтора-два раза стоит отечественный аналог, чем такой же Siemens или Brevini, такой гигант...

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Второй тогда вопрос. А если в какую-то серию это запускать, пусть мелкую серию? Вы говорите о разовом... Условно, сахарный завод - вы заменили редуктор. А если их как-то... По России, наверное, не один такой сахарный завод. У всех может такая возникнуть проблема. Хотя бы на десяток единиц, на сотню выходить. Это возможно в вашем случае без господдержки?

**Ряховский Савелий:** Да, возможно. Но зависят временные рамки. То есть оборудование есть. Но не бесконечный парк.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Понятно. Спасибо большое.

**Ряховский Савелий:** Спасибо вам за возможность высказаться.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** От такого примера заводов, которые могут и готовы выручать наших крестьян по сервису, по обеспечению запчастями, хочется перейти к... Задать вопросы государству, которое должно обеспечивать, создавать условия для того, чтобы процесс проходил безболезненно, оперативно, в нужном объеме, в нужном направлении. То есть задавать вектора, куда нам нужно развиваться. Поэтому слово передаю Цупруну Валентину Сергеевичу, заместителю директора департамента сельского хозяйства, пищевого, строительного, дорожного машиностроения Минпромторга России.

Мы с Валентином уже очень давние друзья, поэтому больше по отчеству я не буду его называть.

(00:40:08)

На самом деле конкретный пример. Предприятие готово и точно поддерживать крестьян, которые оказались в непростой ситуации с точки зрения зависимости от импортной техники и узлов. И в принципе, как и любой бизнес, я уверен, они думают о расширении. Таких предприятий великое множество. Учитывая, как мне приходится в каждодневном режиме общаться с большими, малыми заводами, с микроразводами. Какие реально механизмы сейчас есть на федеральном уровне, которые бы таким предприятиям могли помочь? Я знаю, что мы завтра еще будем об этом много говорить. В десять часов будут уже организованы выставки, секции. Поэтому все приходите. Еще подробнее про господдержку поговорим. Ну а Валентин нам расскажет, надеюсь, про основные меры. Пожалуйста.

**Цупрун Валентин Сергеевич:** Да, Вячеслав, спасибо. Говорить много все-таки не хочется - хочется по существу. Предыдущие спикеры говорили о наболевшем. Я бы тоже пару минут хотел о наболевшем поговорить. Сначала похвалить отрасль сельхозмашиностроения, которая в последние десятилетия показывала отличные темпы роста, увеличение локализации и технологичности своих продуктов.

Теперь о наболевшем. Мы как Минпромторг, как орган, ответственный за государственную политику, в частности в отрасли сельхозмашиностроения... Убеждали наших контрагентов в лице фермерских хозяйств, крупных агропроизводителей, мелких и т. д., что наша техника хороша, что у нее есть меры поддержки, позвольте ей показать себя и т. д. Это были не пустые слова. Работа шла, особенно со стороны сельхозмашиностроителей. Мы со своей стороны оказывали необходимую поддержку, как нам казалось. И результатом стало то, что по результатам 2021 года доля российского сельхозмашиностроения превысила 50% на рынке продуктов российского сельхозмашиностроения. Это хороший показатель. Но планы были выше. Планировалось перевалить за цифру 70%. Почему так получилось, что не срослось? Спрос шел опережающими темпами. И закупки импортной техники также продолжались, особенно крупными холдингами.

Теперь переходим к проблематике сегодняшнего мероприятия. Как у нас сессия называется? Недоступные сервисы и запчасти. Почему эта тема актуальна? Именно потому, что доля российской техники на внутреннем рынке даже не 80%, а всего лишь 50%. Соответственно, мы понимаем, что проблемы актуальны. И в беде мы своих коллег оставить не можем. Первый тезис - самый простой. Это то, что наши сельхозмашиностроители готовы в большей части заменить импортные аналоги. Если фермерские хозяйства, агрохолдинги будут продолжать проводить свою инвестиционную политику и закупать технику... Прошу, пожалуйста, рассмотреть приобретение российской техники. Проблема с запчастями и сервисом сейчас по российской технике не так остро стоит, как по импортной. Это очевидно.

Теперь о вопросе, который ты, Вячеслав, задал. Это о каких мерах поддержки сейчас в связи со сложившейся ситуацией мы можем поговорить. Во-первых, у нас... Я вот распечатал. Все зачитывать не буду, потому что перечень реально огромный. Его можно разделить на большой блок программ Фонда развития промышленности (это программа развития компонентной базы, автокомпонента), и в дальнейшем будет запущена история, когда займы, взятые в Фонде развития промышленности, будут погашаться за счет субсидий. В случае, если показатели проекта будут выполнены по итогу. Мы очень сильно рассчитываем на эту программу. Чувствуем заинтересованность сельхозмашиностроителей. Это позволит нам создать в перспективе высокотехнологичные производства, заместить оставшуюся номенклатуру техники в том числе, которую в Российской Федерации пока мы не производили. Увеличить технологичность, качество и т. д.

Если мы говорим о сиюминутных решениях острых проблем, то у нас есть так называемое Агентство технологического развития. Там есть замечательная программа финансирования проектов по обратному инжинирингу узлов. Это особенно актуально для небольших узлов, где не требуется громадных компетенций. У нас очень большой спрос на эту программу, мы его видим. Мы совместно с Ассоциацией ведем реестры желающих поучаствовать в этой программы. Уже несколько проектов запущено. Еще огромное количество этих проектов будет запущено. Как раз вопрос с ремонтом и покупкой запчастей, в том числе к импортной технике, может решаться путем обратного инжиниринга.

(00:45:10)

И государство здесь готово оказать поддержку.

В такие более стратегические истории - это субсидии на НИОКР, которые мы все знаем, ими давно пользуются наши сельхозмашиностроители... Сейчас общий запрос на технику, которая в Российской Федерации не производилась... Потому что если мы понимаем, что по комбайнам, тракторам и прицепной технике для базовых сельскохозяйственных работ у нас проблем особо нет... И наши производители могут наращивать сколько угодно... Единственное, что в этом году

у нас немножко провалилось производство комбайнов по понятным причинам, из-за компонентов... Но при этом по остальным сегментам в штуках у нас производство и реализация выросла. Тут мы готовы подтягиваться за рынком и замещать импорт максимально. Но у нас запущены программы также по организации производства техники, которая не производилась. Ключевые направления здесь могут быть поддержки - это техника для виноградарства, садов, техника для свеклы, техника для картофеля и т. д. Техника дорогая, которой нужно не очень много в год покупать, но за освоение которой не берется производитель техники. Потому что для него это нерентабельно. У нас есть такая программа. Она стартовала в этом году. В этом году бюджет на нее не очень большой, поэтому запущена она очень была аккуратно. В дальнейшем планируем ее дофинансировать. Это программа постановления 2281. Чем она отличается от старых НИОКРов, которые у нас были? Не будет таких строгих показателей по реализации техники по результатам НИОКРа и организации производства.

Вот те моменты, которые мы прорабатывали в этом году. При этом продолжают меры поддержки спроса. При этом у нас для защиты наших производителей только в тех сегментах, где наши позиции сильны, действуют различные заградительные меры, про которые мы все знаем. Вот на этом все.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Валентин еще скромно умолчал о том, что есть и финансовый блок мер поддержки, который может быть в текущих условиях даже более важен. Когда весь отдел сельскохозяйственного машиностроения и курирующий его заместитель директора в ручном режиме на все запросы заводчан, крестьян, Минсельхоза России - в ручном режиме срочно обзванивает заводы, производящие подшипники, гидравлику, гидроцилиндры, РВД и т. д. Для того, чтобы не прерывать процесс, с одной стороны, производства, с другой стороны, сельхозпроизводства. И успешно это реализует, выполняет. Возвращаясь к вопросу: мы слишком мало знаем о том, что у нас производится на территории страны, и какие есть возможности у предприятий. И вот они в ручном режиме, без всяких госпрограмм, просто имея большую базу контактов предприятий, персональных контактов, могут звонить адресно руководителям. И говорить: «Надо произвести такой-то компонент в такие-то сроки». На моих глазах это происходило неоднократно. Поэтому это может быть даже и в какой-то степени более важно, чем финансовые меры поддержки.

Большое спасибо. Если есть вопросы, пожалуйста, поднимайте руку. Пожалуйста.

**Евгений Трегубов:** Трегубов Евгений. Добрый день. У меня не вопрос. Я бы хотел скорее обратить внимание представителей Министерства по поводу Фонда развития промышленности как раз. Сегодня это уже звучало в соседнем зале. Но сейчас с Фондом стало работать значительно сложнее. Две проблемы. Первая: поднята минимальная планка проектов. Даже региональный фонд Пермского края, например, который три года подряд уже лучший в стране: минимальная планка 125 млн сейчас по компонентам. И второй момент: они перестали залого

принимать - только банковские гарантии. То есть это сразу отсекает всех маленьких и средних. Если раньше я делал проект с ними на 25 млн рублей и без гарантий, с залогами, сейчас не смогу уже. Проблема.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Спасибо. Я тут, наверное, процитирую... Валентин пропустил первую часть. Там уже Мария Игоревна на это ответила, и ответила вполне обоснованно, на мой взгляд. Потому что я сам в этом процессе участвовал. Жалоб на то, что не получается работать с ФРП, много. Что есть ограничения для малых и средних предприятий - тоже много. Но при этом ни одного конкретного предложения нет. Вот перед вами сидит Ассоциация. Вот у нас есть Юлия Юрьевна Сорокина, она отвечает за комитет по компонентам в рамках Ассоциации.

(00:50:04)

Она лично собирала эти опросы, и никто ничего ей не прислал. А те, кто прислали, прислали так: «Ну, вот залогов». Мне это ни о чем не говорит. Вы напишите конкретное предложение, стандарт ФРП как надо поменять. И мы тогда это предложим. И может быть, я почти уверен, Минпром нас поддержит и какие-то корректировки внесет. Давайте в двустороннем режиме работать. И мы ждем ваших предложений. Контакты у Юлии Юрьевны можете взять.

**Цупрун Валентин Сергеевич:** Я поддержу вас обоих. Просто вы об одном и том же говорите. Я подтверждаю, что к Фонду есть вопросы, особенно в связи с возросшим спросом на его финансовые инструменты. Это логично. Ребята тоже работают в круглосуточном режиме практически. Строгие требования там были исторически всегда. Потому что если кто-то готов на себя взять ответственность за средства, которые привлекает, допустим, продукт... Естественно, он должен что-то за это дать. Это абсолютно разумно. Но в то же самое время программы Фонда - это... Фонд развития промышленности - это живой механизм, который можно налаживать, под себя подстраивать и т. д. То есть какие-то точечные изменения в программы фондов, в стандарты программ этих, можно вносить. Как Вячеслав правильно сказал, нужно их сформулировать, отработать, в том числе с использованием помощи от Ассоциации и т. д. Предоставить нам. А мы уже на своей площадке эти вопросы можем обсуждать.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Спасибо. Еще вопросы? Да, пожалуйста.

**Кирилл Свирежев:** Спасибо. Свирежев Кирилл, Всероссийский совет молодых ученых специалистов аграрных образовательных и научных учреждений. У меня вопрос... Нечто среднее между вопросом и пожеланием. Дело в том, что у нас в России до недавнего времени в Минсельхозе было 54 вуза и около десятка НИИ. Сейчас их чуть меньше. Минсельхоз обменял 11 вузов на 11 НИИ у Минобра. Но я был в прошедшие годы в очень многих вузах. И почти во всех вузах отмечают, что из производителей идут на контакт и создают классы в вузах по обучению на технику в основном именно импортные производители. CLAAS, Krone, John

Deere... Они создают классы в вузах, финансируют их, обучают сотрудников, а вузы обучают студентов на этой технике. Из наших даже «Россельмаш» далеко не всегда на это идет.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Позвольте не согласиться. У вас искаженная статистика.

**Кирилл Свирежев:** Я был по очень многим вузам. Почему-то иностранцы почти в каждом вузе есть, а наши - далеко не везде. А те, которые есть, прямо старички. Которым можно памятник ставить. Кое-где они на памятниках и стоят, правда. В то же время в вузах очень подчас бывают мощные лаборатории и научные разработки. И у меня вопрос в чем? С кем вы посоветуете контактировать, чтобы, с одной стороны, те разработки... А Минсельхоз выпускает даже каталоги этих разработок инновационных... Было эффективнее внедрять в производство. А с другой стороны, чтобы эффективнее наладить сотрудничество между вузами и производителями сельхозтехники. Спасибо.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Отвечу. Хотя вопрос к теме нашего семинара, к нашей секции практически никакого отношения не имеет. Но все-таки отвечу. Про классы, я думаю, у нас представители «Россельмаша» еще расскажут. Но если вы были на пленарной секции, выступление Мальцева вы могли увидеть. Он сказал, по-моему, с 63 вузами они взаимодействуют и научными организациями. И вузами, и институтами. Взаимодействуют при разработке каких-то узлов, компонентов и т. д. То есть такие работы ведутся, если говорить про «Россельмаш». Если говорить про «Пегас», «Евротехника», «Навигатор нового машиностроения», «Петербургский тракторный завод» - все они в большинстве своих регионов присутствия делают такие же классы, делают такие же образовательные программы, так же взаимодействуют с вузами. С одной стороны, у меня есть подозрение, что вы свой вывод делаете на основе общения с одним-двумя вузами.

**Кирилл Свирежев:** Нет. Отнюдь.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Может быть, эти вузы не очень корректно эту информацию передали, а может быть, что-то и замалчивали. Во-вторых, есть Ассоциация, которая объединяет всех ведущих производителей специализированной техники.

(00:55:08)

У нас режим одного окна работает великолепно. Та информация, которая заводам интересна... Не коммерческая, а именно для развития кооперации... Она всегда распространяется среди первых лиц заводов. Мы это всегда готовы поддержать, особенно взаимодействие с молодыми учеными. Кадровый вопрос никто не отменял. Поэтому обращайтесь к нам.

**Кирилл Свирежев:** Спасибо.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** И участвуйте в наших мероприятиях. У нас есть премия Ежевского.

**Кирилл Свирежев:** Это знаем!

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Награждаем студентов-передовиков. У нас была летом премия - организовали новый конкурс для конструкторов по разработке каких-то агрегатов в определенных системах.

**Кирилл Свирежев:** Знаю, участвовали.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Поэтому обращайтесь, будете услышаны.

**Кирилл Свирежев:** Спасибо.

**Цупрун Валентин Сергеевич:** Я еще хочу отметить, что вы перечисляли иностранных производителей, среди которых оказался один российский производитель комбайнов - CLAAS. Все-таки имеем права на него тоже немножко. Представители Краснодарского края, я думаю, поддержат. И зря вы считаете, что сельхозмашиностроители российские недооценивают важность взаимодействия с образовательными организациями. Как раз таки наоборот. Потому что одна из самых больших проблем, если спросить у директора завода любого, - проблема кадров. Все ее прекрасно понимают. И я думаю, что производители лучше об этом скажут сами. Но на моих глазах происходит как раз очень много взаимодействия именно с научными и образовательными организациями.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Спасибо. Коллеги, наверное, ускоряемся. Все, спасибо большое.

Собственно к представителям производителей перейдем. Андрей Станиславович, вам слово. Полянин Андрей Станиславович - это генеральный директор ООО «Ротор-Лизинг». Это дилер... Как раз Алексей Анатольевич очень вовремя зашел... Дилер самарский «Россельмаш», который пообещал мне, что сейчас скажет, как без всякой государственной поддержки они поддерживали крестьян в эти непростые времена. Сервисом, запчастями, материалами и т. д. Пожалуйста, вам слово.

**Полянин Андрей Станиславович:** Благодарю, Вячеслав. Полянин Андрей, генеральный директор компании «Ротор-Лизинг». Мы являемся уже 12 лет дилером концерна «Россельмаш», завода «Россельмаш». Когда мы начинали свою деятельность, уровень продаж был примерно 50 комбайнов в год по Самарской области. Помню слова генерального директора Мальцева Валерия Викторовича о том, что первый комбайн продает менеджер, второй комбайн продает сервис. Вложены были компанией большие деньги в сервис. Куплены были машины. Прошли обучение на заводе, в академии «Россельмаш» наши сервисные специалисты. Причем уровень был очень высокий. Там даже вступительные экзамены есть. Были люди, которые не сдали их. И примерно за два года мы переломили ситуацию: продажи стали около 100-120 машин в год. Но мы

столкнулись с одной проблемой. Сельхозтоваропроизводители не захотели покупать оригинальные запасные части. Они покупали где-то совершенно на стороне запасные части. Наши просто игнорировали. Тогда совместно с заводом «Россельмаш» мы разработали программу по внедрению системы продаж оригинальных запасных частей. Разработали правила по мотивации менеджеров. Наняли специалистов, прошли обучение. И, вы знаете, дело пошло.

Как пример. Мы взяли моменты негативные использования неоригинальных запасных частей, где-то смоделировали ситуации совместно с заводом «Россельмаш». И люди стали вникать. Что если ты, допустим, ставишь дешевую запчасть, она по всему тракту сломанная пройдет, на выходе будет ремонт порядка 1 млн руб. Сэкономил 20 000 - получил ремонт на 1,5-2 млн.

Следующий момент. Мы обратили внимание именно на четыре этих столба... Я говорю так: мы опираемся на них. А именно: склад запасных частей. Порядка 1 000 кв. м, система адресного хранения полностью скопирована с «Россельмаша». Завод нам помогал в становлении данного склада.

(01:00:02)

Клиентскую зону мы вынесли практически в этот склад. И люди приезжают, видят это изобилие и даже говорят: «У вас супермаркет оригинальных запасных частей». Были даже комичные случаи, когда приезжали, спрашивали технику конкурентов: «Ну, у вас же супермаркет». Я говорю: «Нет. Вы вывеску видели? «Россельмаш». Здесь только «Россельмаш».

Следующий момент. Сервисная зона. Шесть постов. Дальше расскажу еще. Мы параллельно организовали капремонт двигателей, редукторов и коробок передач. Это тоже способствует продвижению техники «Россельмаш» и увеличению лояльности клиентов именно к российскому сельхозмашиностроению. Мы вложили деньги в покупку сервисных автомобилей. Все машины оборудованы у нас системой хранения. Там есть инструмент, который позволяет ремонтировать в поле, практически любые ремонты делать по технике. И совместно с заводом «Россельмаш» мы, как я и сказал, провели систему обучения ребят. Наняли специалистов, которые ездили и убеждали наших аграриев в покупке именно оригинальных запасных частей «Россельмаш». Все это дало нам те плоды, которые я рассказывал, что в разы увеличилось количество продаваемой техники. И, самое главное, увеличилась лояльность аграриев именно к технике российского производителя. Я как патриот своего края, своей страны всегда ратовал именно за продажу наших российских комбайнов и тракторов.

Завод «Россельмаш» - мы когда начинали работать с заводом «Россельмаш» - продавали «Вектора» да «Нивы». Агрос потом пошли.

На сегодняшний момент это порядка 150 номенклатурных наименований техники. И, когда приезжаешь к аграриям, это рассказываешь все, видно, что мы можем поучаствовать на практически всех этапах посева и уборки урожая.

Более подробно как раз по складу я хотел еще сказать... Эти все результаты были достигнуты в теснейшем взаимодействии с департаментом запасных частей завода «Россельмаш». Его руководитель Виктор Викторович Свиридов находится здесь, в этом зале. Даже организована в уборочную кампанию выемка запчастей в выходные дни... Днем и ночью можем забрать. Это очень здорово способствовало именно по ремонтам техники. Потому что я за два часа должен отреагировать на проблему, а за 24 часа я должен поставить комбайн в строй или трактор. Чтобы он у меня убирал и работал. Завод «Россельмаш» способствует этому, помогает в этом очень здорово. Мне очень нравится. Даже организована была доставка авиационным транспортом. Но по определенным причинам сейчас Ростов закрыт (аэропорт). Мы вывозим мелкими сериями запчасти, когда это необходимо. Во время уборочной или посевной кампании.

Также у нас образован второй вместе с заводом «Россельмаш» «рубеж обороны» - это единый склад. Мы очень тесно взаимодействуем с дилерами по Поволжью. Тамбов, Саратов, Оренбург, Ижевск, Мордовия... Именно по тем запчастям, которые у кого-то не хватает, мы друг другу помогаем.

Параллельно мы организовали для увеличения лояльности к технике «Россельмаш» ремонт двигателей внутреннего сгорания. У нас есть и поворотные станы, есть стенд, на котором можно посмотреть, как двигатель после капремонта работает. КПП и редукторы делаем. Порядка восьми двигателей в месяц мы проводим капремонт на базе нашего сервисного центра. Про сервисные машины я говорил. То есть любой ремонт, пожалуйста, мы можем осуществлять, не выезжая в поле.

Но в этом году мы хотим сделать новое... У нас же есть рембаза, шесть постов. Мы купили свой трал. И, чтобы удешевить перевозку, так как техника негабаритная - сельхозтоваропроизводитель не повезет же к нам ее на базу - мы сами заберем эту технику и зимой будем спокойно делать капремонт. Чтобы снизить какую-то проблемную нагрузку на сельхозтоваропроизводителя, помогая ему в том, чтобы восстановить технику после уборочной кампании и посевной.

Очень своевременную акцию мы ввели. После окончания уборки зернобобовых, подсолнечника мои сервисные бригады разъезжаются по хозяйствам.

(01:05:02)

И делают бесплатную дефектовку по технике. Предлагая нашим аграриям различные варианты по ее ремонту и, самое главное, по запуску запасных частей. Тем самым мы снижаем цену и имеем в наличии эти запчасти. Завод «Россельмаш» охотно в этом нас поддержал и поставляет данные запасные части.

Хотелось бы в конце добавить, что все эти мероприятия, как я сказал, направлены на привлечение именно аграриев к покупке нашей российской техники. Чтобы именно наши комбайны и трактора бороздили наши поля и работали на продовольственную безопасность нашей страны.

Большое спасибо, коллеги! Вопросы?

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Спасибо!

На самом деле хотел еще добавить одну вещь. Что это лишь хорошая иллюстрация того, чем занимаются абсолютно все заводы сельскохозяйственного машиностроения российского. И это пример в одной области. А представьте себе, какие колоссальные деньги без какой-либо поддержки вот такие бизнесмены вкладывают в то, чтобы обеспечить надежный, своевременный, добросовестный сервис во всех регионах страны! Это делают, повторяю, абсолютно все предприятия. Иначе бы мы не видели на предыдущей секции, на пленарной секции, тех цифр роста... Это в этом году экспорт просел, а так у нас и экспорт растет, и производство растет, и доля растет. Это как раз за счет работы с клиентом и осуществления сервиса и запчастей.

Перед тем, как я к вопросам перейду, хотел бы два каверзных задать, к которым вы не могли подготовиться, я потому что о них не упоминал. Первое. Насколько вырос средний чек за стандартный ТО? Например, по комбайну, по Асгрос. В этом году в связи с ситуацией. И второй вопрос. Насколько увеличился срок, например, поломки второго уровня, второго класса, починки?.. Стало ли дольше ждать какой-то компонент, или все осталось так же, стало ли это дороже? Продолжайте, пожалуйста.

**Полянин Андрей Станиславович:** Хорошо. Да, конечно, просто с этими цифрами работаешь каждый день... Чек вырос не сильно, процентов на 20. Валерий Викторович Мальцев четко расскажет сейчас, почему это случилось. И логистика, и ценник на комплектующие, которые были европейские. На азиатских рынках они стоят дороже. Что касается по поломкам второго уровня. Конечно же, отдельные моменты были в этом году. Но самое главное: они не привели к массовым отказам техники и простою техники. Опять же, я всегда говорю, у меня есть Ростов-папа, есть «Россельмаш». Который очень здорово помогает в этом плане снабжения запасными частями.

Что мы еще сделали зимой и весной? Мы заранее закупили на склад запасные части. Неснижаемый остаток на складе - порядка 105-110 млн руб. Всегда. И касаясь, Вячеслав, вашего вопроса по поводу поломок. Мы в этом году проводили демо-показ машины «Россельмаш» Асгрос 585 SMZ. Урожай мы проводили на ячмене. В среднем по Самарской области 25 центнеров - это максимум урожайности ячменя. Поле, на котором машина была, давало 75 ц с гектара. При проведении машина прекрасно прошла, показала. Потерь за ней не было. И министр сельского хозяйства и продовольствия Самарской области Абашин Николай Владимирович сказал очень интересные слова. У него был спор с одним из аграриев Самарской области о том, что такой фантастический урожай... А он действительно фантастический в этом году - не только на югах, но даже в нашей Самарской области... Такой фантастический урожай наша российская техника не

выдержит. Николай Владимирович говорит: «Ну вот, смотрите, пожалуйста, вот вам пример. Машины выдерживают, работают, работают на уровне. Железо выдержало». Слава производителям «Россельмаш», рабочим, конструкторам. Урожай зерновых мы убрали. И техника, Вячеслав, за единичными случаями показала себя очень хорошо, и ремонт мы проводили вовремя. Все делали вовремя.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Отрадно слышать. Дмитрий Николаевич, хотели вопрос задать?

(01:10:00)

**Павлов Дмитрий Николаевич:** Скажите, пожалуйста... Мы посмотрели - дилеры «Россельмаша» у нас соответствуют вашему уровню, чуть-чуть отстают в ремонте... Но вопрос в другом. На предыдущем совещании было сказано, что в целом парк техники старше 15 лет по России - 80%. Ни для кого не секрет, что основным производителем зерноуборочных комбайнов всегда в Российской Федерации, в СССР был «Россельмаш». Как сейчас у вас обстоит дело, если вы берете на ремонт ту технику, которая сейчас в линейке на конвейере не стоит... Если берете ее в ремонт, то где запчасти берете? Это имеется в виду СК-5, «Нива», «Дон»... Комбайны такие.

**Полянин Андрей Станиславович:** Хороший очень вопрос. Какова ситуация на сегодня? Честно скажу: комбайнов «Нива» и «Дон» в Самарской области крайне мало, очень мало. Но завод «Россельмаш» - Валерий Викторович Мальцев рассказывал - что комбайн снят, допустим, «Нива» с производства... Но завод есть, формы есть, пресса и т. д., которые выпускают еще эти запчасти. Завод «Россельмаш» поставляет и делает. Мы берем запчасти «Россельмаш» оригинальные, потому что мы официальный дилерский центр. Я не могу какую-то запчасть купить неоригинальную, потом нести ответственность за это. Об этом, кстати, и говорили. Это очень сложно. Потому что мы после ремонта даем гарантию еще на технику эту. Наши агрохолдинги порадовали. У нас три агрохолдинга крупных. Два агрохолдинга полностью перешли на российскую технику, уже порядка, наверное, пяти лет. Причем технику «Россельмаш». Третий агрохолдинг сейчас переходит на нее, в связи с последними событиями как раз у нас запланированы сейчас переговоры, 5 числа, в рамках «Агросалона» на стенде «Россельмаш».

Стараемся оригинальными запчастями закрывать все.

**Павлов Дмитрий Николаевич:** То есть запчасти на машины 20-летней давности...

**Полянин Андрей Станиславович:** Есть, конечно. Департамент по запчастям завода «Россельмаш» полностью выполняет все наши заказы.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Андрей Станиславович, спасибо большое за выступление.

**Полянин Андрей Станиславович:** Благодарю.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Коллеги, у нас осталось два спикера. И я их оставил напоследок, что называется. Почему? По двум причинам. Первая - это как раз то, что говорили... На рынке техники есть три стороны: производитель, потребитель, но еще есть настройка, которая обеспечивает функционирование этих взаимоотношений, обеспечивает кооперацию, ускоряет решения проблем этих сторон при использовании техники, при приобретении техники, ремонте ли техники. Поэтому хотел бы следующее слово передать Калинину Сергею Владимировичу. Это управляющий директор по взаимодействию с органами госвласти электронной торговой площадки «Газпром банка». Это площадка, которая позволяет размещать заказы. Либо это обратный инжиниринг...

**Калинин Сергей Владимирович:** И не только.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Ну, я думаю, вы лучше расскажете.

**Калинин Сергей Владимирович:** Спасибо, Вячеслав. Если позволите, я постою. Так, наверное, будет меня лучше видно всем присутствующим в зале. Я, откровенно говоря, засиделся просто.

Сервис импортозамещения. Я думаю, что слышали о нем уже. С марта месяца мы его запустили. Я не был, к сожалению, на пленарном заседании, на открытии... На презентации, которую мы направляли, были данные по сельхозтехнике. Мои коллеги из маркетинга эти данные из открытых источников взяли. Ну, не суть. Об этом уже многое сказали, и я не хотел бы повторяться. Я тогда сориентируюсь следующим образом. Здесь представлена импортозависимость в ряде отраслей, включая ту отрасль, о которой мы сегодня ведем речь. Цифры не в пользу говорят отечественных производителей. И по понятным причинам в марте месяце к нам обратилось правительство Российской Федерации и Минпромторг России с вопросом о том, можем ли мы помочь с организацией взаимодействия компаний-производителей и компаний-заказчиков. С определенными требованиями к организации данного взаимодействия. И мы продемонстрировали ряд своих решений и сервисов. После чего был сделан выбор в нашу пользу.

(00:15:07)

Почему к нам обратились? Пару слов скажу вообще о том, что такое ЭТП ГПБ, если кто не знает и не слышал. Мы - электронная торговая площадка «Газпром банка», мы стопроцентная дочерняя компания, принадлежащая «Газпром банку». Наши сервисы информационные - их насчитывается уже более 85 штук в общей сложности - встроены в информационную среду «Газпром банка». Мы активно взаимодействуем. И заказчики... На что бы я хотел обратить внимание? «Газпром банк» является не только финансовой группой. Он еще является финансово-промышленной группой. и, конечно, переживает за свои промышленные активы. Он ведет учет того, что закупается в рамках развития и эксплуатации своих

объектов, промышленных предприятий в том числе. И мы, в частности электронная торговая площадка, активно в этом «Газпром банку» помогаем. Как?

Мы за время своей работы - а мы работаем на рынке электронной коммерции уже более десяти лет - внимательно и активно обращали внимание на тему нормативно-справочной информации и каталогизации, создания каталога. И мы создали свой каталог собственный, используя свой собственный справочник. Безусловно, он ориентирован прежде всего на ТЭК-отрасль. Мы площадка номер один для ТЭК-индустрии прежде всего. У нас публикует свои закупки ПАО «Газпром». И мы при создании своего каталога руководствовались прежде всего тем, что данные, которые описывают ту или иную продукцию, в том числе работы и услуги, должны быть максимально подробными и глубокими. И мы в итоге создали каталог, который позволяет вносить данные о продукции в карточку той или иной категории до уровня технических условий или того, что отражено в проектной документации и ГОСТах. И эти данные на текущий момент времени позволяют подбирать качественно в электронном виде аналоги тех позиций, производители которых - я сейчас говорю об иностранных компаниях - покинули рынок Российской Федерации с недавних пор.

Вторым вопросом, на который обратило внимание правительство и Минпромторг, была возможность организации закупок, не строго регламентированных по срокам их публикации. Мы продемонстрировали наше решение - торговый портал. Он существует на рынке электронной коммерции уже более семи лет. Там есть возможность публикации ценового запроса, и есть возможность заказчику указать срок предоставления ответов от дня до бесконечности. Строгим образом закупки, которые регламентируются законом 44223 ФЗ, на данную площадку не распространяются. Или заказчики должны иметь в виду требования законодательства своего при публикации процедур на данном сервисе.

И эти два основных момента позволили нам в условном конкурсе победить, и выбор был сделан в нашу пользу.

Что еще? Мы являемся технологическим партнером Минпромторга России с конца 2017 года по теме «Развитие ГИС промышленности». Мы консультировали коллег по теме того, как правильно создавать каталог. И часть позиций из нашего каталога перетекла плавным образом в каталог ГИСПа. И часть сервисов ГИС промышленности, наших сервисов, представлена уже на текущий момент времени. У нас настроена сквозная интеграция. И, естественно, когда Минпромторг с этой инициативой выступил, было принято решение, что на базе ГИС промышленности будет запущен сервис импортозамещения. С использованием технологий наших, нашего торгового портала. И если вы зайдете на ГИСП, то вы увидите прямую ссылку на этот сервис. Там вся подробная информация с описанием сервиса и т. д.

## 2\_Сессия 1

Что сервис позволяет делать сейчас, уже на текущий момент времени? Прежде всего это удобный способ подбора аналогов продукции с помощью каталога и формирования ценового запроса.

(01:20:03)

Имеется возможность добавить в перечень требуемых товаров, работ, услуг то, что имеется уже в каталоге или в прайс-листах наших поставщиков. Если этого нет, есть возможность описать продукцию вам доступным образом и приложить соответствующую техническую документацию, проектную документацию к ценовому запросу. Чтобы производитель или потенциальный поставщик мог с этими данными ознакомиться и сориентироваться по теме доставки. Или, может быть, найти что-то из числа своих складских остатков. Взаимодействие прямое. То есть после регистрации контрагент на нашей площадке в качестве заказчика или поставщика имеет возможность... Ему предоставляется доступ к соответствующему функционалу. Если он заказчик, то для публикации ценовых запросов. Если он поставщик или производитель, он имеет возможность публиковать информацию о своей продукции. И эта информация будет доступна и в рамках поиска данных через сервис, и для формирования запросов и соответствующих отборов.

Хотел бы обратить внимание на то, что мы работаем со всеми юридическими лицами. У нас зарегистрированы не только контрагенты не только из числа российских. У нас была площадка, где публиковали свои процедуры иностранные поставщики для иностранцев. У нас, например, публикуют срочные ценовые запросы «Аэрофлот» и авиакомпания «Россия». И мы не так давно начали взаимодействовать через Евразийскую экономическую комиссию со странами - членами ЕАЭС. Более 70, по-моему, поставщиков и компаний зарегистрировано у нас из Белоруссии. Мы там с ними договорились и решили вопрос с признанием электронно-цифровых подписей. Но я к тому, что сервис набирает свою популярность. И в целом это не может быть ограничено только компаниями из России.

И я хотел бы обратить внимание, что у нас нет никаких ограничений по размеру бизнеса и отраслевой принадлежности. У нас публикации, например, ведут медицинские компании, из фармы, те, кто закупает медицинские изделия и т. д.

На что я хотел бы еще обратить внимание? Вот это - ключевые показатели, которые у нас были зарегистрированы с марта 2022 года по настоящий момент. Более 2 000 новых зарегистрированных заказчиков после запуска сервиса. Более 20 000 зарегистрированных поставщиков. Обращаю ваше внимание на нижние приписки: это общее количество активных пользователей, которые в той или иной степени ведут свою деятельность у нас на площадке, в нашем сервисе. Более 44 000 новых опубликованных ценовых запросов, новых сделок более 26 000. И

хотел бы обратить внимание на цифру: 126 000 позиций в заказах - это только тех, страна происхождения которых указана как Российская Федерация.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Сергей Владимирович, можно перебить чуть-чуть? Из этих цифр в сельхозтематике... Понятно, что у нас Российский агротехнический форум. Здесь собрались либо производители, либо потребители сельхозтехники. Либо наука и пресса. Как-то ближе... Понятно, что ваш сервис может по любому отраслевому признаку действовать. Нам интересно было бы увидеть...

**Калинин Сергей Владимирович:** Да, безусловно. Я бы показал эти цифры, если бы презентация была той, которая была задумана. Производители сельхозтехники присутствуют, безусловно...

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Вот было бы интереснее, если бы вы рассказали по шагам, как простой сельхозпроизводитель мог бы воспользоваться сервисом.

**Калинин Сергей Владимирович:** Да. Я сейчас хотел бы еще пару слов сказать по предметной теме, которую мы реализовали для ПАО «Газпром». Это конкретно закупка автомобильных запчастей для осуществления технического обслуживания и ремонта автомобильного парка. Что мы сделали, по сути? Этот инструмент работает, и ПАО уже сейчас, в течение последних трех лет, экономит до 30% на закупке автомобильных запчастей, используя наши технологии. Что было реализовано? Мы на базе торгового портала - по сути, это тот же сервис импотозамещения - сделали отдельную секцию. У нас проводятся закупки по выбору конкретных исполнителей работ по ТО и ТР. ПАО «Газпром» отбирает соответствующие компании с определенными допусками. Перед этим еще есть возможность провести предквалификацию с определенными требованиями.

(01:25:03)

Компании подают всю информацию, необходимую для того, чтобы принять участие в таких торгах. После этого проводятся торги, выбираются победители. И после этого ПАО контролирует закупки автомобильных запчастей, которые проводят для выполнения своих обязательств по подписанному договору данные компании. Эта история делает закупки эти прозрачными и эффективными прежде всего. И прозрачность позволяет непосредственно заказчику и непосредственно самим компаниям, которые имеют отношение к теме, участвовать в том числе и в торгах. И там есть возможность в том числе подавать информацию о своих складских остатках на конкретный момент времени. В том числе о тех запчастях, которые были отремонтированы. Это то, что уже сейчас используется, и то, что мы могли бы, например, предложить рынку, в том числе и сельхозпроизводителей. Использовать в данной конкретной работе по данной конкретной теме. Мы это направление уже несколько раз обсуждали с Минсельхозом, с Минпромом. Я уже обозначил, что мы располагаем данным функционалом. Поэтому готовы продолжить этот диалог предметный и

предложить свои конкретные услуги. Для того, чтобы можно было эффективно всем этим заниматься.

На что хотел бы обратить внимание еще в отношении сервиса. Прежде всего... Функционал здесь перечислен основной. Можно быстро, оперативно подыскать себе аналоги из числа тех, которые уже ранее предлагались в рамках закупки тех или иных запчастей. Эти данные открыты для зарегистрированных пользователей. До возможности проведения ценового запроса, до момента его публикации вы можете ознакомиться с этими данными, перейдя на карточку того или иного товара. Там есть вкладка «Аналоги»: посмотреть, что в качестве аналогов было ранее предложено. Есть возможность найти товар с помощью поиска по необходимым атрибутам. Эти данные доступны у нас на сайте. Если вы не хотите регистрироваться, а просто есть желание ознакомиться с теми поставщиками, которые в регионе вас могут заинтересовать... Или с теми процедурами, которые у нас уже имеются... Можете перейти к нам на сайт, вбить необходимые данные. И вся эта информация будет доступна.

Есть еще - обращаю внимание на два тега: «Сделано в России» и «Импортные товары». Это то, как можно оперативно отфильтровать данные, которые у нас размещены в сервисе. Обращаю ваше внимание на то, что использование сервиса для заказчика бесплатно. Это конкретно наша позиция. Платит у нас только поставщик в случае своей победы в соответствии с тарифной моделью, которая у нас опубликована на сайте. Легкость проведения закупки: в течение 15 минут можно... Человек со средним уровнем компьютерной грамотности может запросто справиться с этой историей. У нас есть масса всяких инструкций, видеоинструкций. Есть служба технической поддержки, в режиме 24/7 работает. Может подсказать, как зарегистрироваться, как внести информацию о продукции, как опубликовать ценовой запрос, как добавить нужную информацию, чтобы эта информация послужила поводом для обращения большего числа производителей, поставщиков того, что вам нужно.

Для поставщика прежде всего это возможность заявить о себе. Я неоднократно всем всегда говорил, что маркетинг, которому западные компании уделяют достаточно серьезное внимание, никто не отменял. Если вы не будете продвигать должным образом свою продукцию, то о вас, наверное, не узнают оперативно. Возможность такая есть. То есть для того, чтобы вас качественно подобрали, качественно подобрали вашу продукцию и подобрали то, чем вы занимаетесь, можно это все описать с помощью наших технологий. И предоставить такую возможность выбора рынку.

И хотел бы еще анонсировать то, что внесение данных до 10 позиций в наш каталог для производителей и поставщиков сейчас осуществляется на бесплатной основе. Также для наших поставщиков работает служба технической поддержки, услугами которой можно пользоваться.

(01:30:03)

Здесь перечислены и представлены поисковые поля, которые имеются у нас на сайте. Можно зайти, найти интересующую вас продукцию, сразу увидеть текущие цены, которые заявлены теми или иными поставщиками. Есть возможность найти именно российскую продукцию конкретного производителя или под конкретную потребность. И здесь на последнем слайде выведены QR-коды, через которые можно попасть на соответствующие странички для заказчика и для поставщика. Для того, чтобы подать свою заявку, разместить данные и т. д.

Если есть вопросы, я готов в кулуарах на них ответить или прямо сейчас прокомментировать свое выступление.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Спасибо, Сергей Владимирович. Я бы вопрос Дмитрию Николаевичу задал, с вашего позволения. Как вы думаете, в Краснодарском крае такой сервис для сельхозтоваропроизводителей был бы интересен? Или для Минсельхоза Краснодарского края?

**Павлов Дмитрий Николаевич:** Конечно, интересен. Более того, у меня в предложениях написано создать такой сервис. Только лишь по той простой причине, что зачастую у нас многие фермеры не пользуются услугами сервисных служб. Но, тем не менее, пытаются ремонтировать даже сами. И сейчас мы знаем, что очень все активно пользуются интернет-сетями, различными сервисами по приобретению других продуктов. Мы хотели как предложение внести, что, может быть, уже и «Газпром банк» сам возьмется за это дело. Чтобы такой сервис создать, и чтобы производители с подключением инжиниринговых центров... Да, есть запчасти, которые никто не производит уже давно, а необходимость в них все равно есть. Есть инжиниринговые центры, по программе Минпромторга созданные - у нас в крае они тоже создаются - которые могут взять деталь, которая отработала свой срок, воссоздать необходимую техническую документацию. И необходимо будет найти производителя, который возьмется за эту работу и сделает эту запчасть. И договориться уже в электронном виде между собой.

Это очень хороший сервис, я о нем уже слышу второй раз. Мы в рамках «Единой России» - нас приглашали как спикеров туда тоже обсуждать эти темы - мы поддерживаем эту инициативу. Хотелось бы предусмотреть и такую возможность. Если будет, подумайте, пожалуйста.

**Калинин Сергей Владимирович:** А я могу прокомментировать. Я не вылезая из командировок... Я постараюсь быстро прокомментировать. На самом деле мы этой тематикой занимаемся. Мы встречаемся с держателями технологий. И недавно я был в Новосибирске, в технологическом университете. Мы сейчас ведем работу по организации, по аккумулированию технологий и того, что называется... Чтобы была возможность, например, выполнить тот же реверсный инжиниринг. И перепроектировать необходимую деталь. Вот это все мы сейчас

попытаемся оцифровать, предложить к использованию через доступный сервис, через браузер. Чтобы было это все оперативно и понятно. Потому что, конечно, трудно площадкам предлагать себя без использования сети интернет. Сейчас есть такая проблема. И мы, кстати говоря, сейчас ведем разработки по теме использования для этих целей искусственного интеллекта и машинного интеллекта. То есть думаю, что в ближайшее время доработки по теме развития сервиса мы сможем предложить рынку.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Спасибо большое.

**Калинин Сергей Владимирович:** Да, спасибо.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Я извиняюсь за то, что мы немного пересидели. И мне очень понравился доклад Никиты Александровича Токмакова на предыдущей пленарной сессии. Поэтому он стал жертвой и будет выступать последним. А, как вы все знаете, последним выступать всегда тяжелее всего. Но тема очень интересная. И те, кто... Зал, кстати, не опустел. Это говорит о важности нашей темы. И тем, кто все-таки остался и дослушал, наверное, тоже интересно будет.

Глава крестьянского фермерского хозяйства в Воронежской области Токмаков Никита Александрович.

Единственное, что скажу: записки мне прислали, что тема будет «уберизация запчастей». Я бы все-таки против... Яндексызация...

**Токмаков Никита Александрович:** А я вообще сейчас по-другому скажу. Смысл: у нас сессия «Недоступные сервис и запчасти. Как решать задачи в отрасли». Так вот я хочу рассказать, как мы сами, аграрии, решили решать эту задачу. Потому что, как говорится, когда нету решения, придумай его сам.

(01:35:01)

И так как пока еще никто не придумал, мы где-то с марта с активными ребятами начали собираться в группах онлайн. И думать, каким образом можно решить то, что сервиса нет. И сейчас я кнопку возьму... И запчастей тоже на самом деле нет. Как все было раньше? Все понятно. Даже большинство холдингов: пришла техника, она прошла свой срок гарантийный, они ее сдали в лизинг, взяли новую, и все хорошо. Теперь этого нету. По сути, у нас надо строить постгарантийное обслуживание. Появилось много... Тут сказали, что много предприятий больших, маленьких, микро, кто готов изготовить детали, кто готов что-то сделать, отремонтировать. Но дело все в том, что никто об этом не знает. И аграрии тем более об этом не знают. Мы начали думать, как сделать так, чтобы это стало известным. Тестировали разные гипотезы. С точки зрения сервиса - это вообще отдельная история. Потому что сарафанное радио в сервисе не работает. Если аграрий знает, что у него есть классный инженер, моторист, кто-то еще, он никогда не скажет другому аграрию об этом. Потому что, когда ему будет нужно, вдруг он будет занят кем-то. И все, это крест.

Мы начали думать. Как даже я... У меня встал трактор в поле, и нужно было срочно найти. То, как это решается сейчас, в обычном сервисе, - это долго, волокита, это заявка, это посмотреть... А если ты небольшой фермер, то подожди нас, пока холдинг мы обслужим и т. д. И мы начали решать, как это сделать. Эти слайды я пропущу, не имеют смысла. У меня всего их четыре, тут быстро. И по сути мы пришли к тому, что нужно сделать вот что. Первое: нужно всех собрать в одном месте. Благо что я уже 40 000 аграриев собрал. Почему бы их еще не собрать, но в другом месте? Кроме этого нужно еще что сделать? Как мы заказывали такси раньше: мы заказывали такси, звоня диспетчеру. Как сейчас мы заказываем сервис? Мы пришли к тому, что должно быть реализовано решение. Аграрий пишет: «У меня поломался трактор «Кировец» или «Россельмаш» в поле, такая-то проблема». И сразу эту заявку видят все сервисники, кто находится где угодно рядом с ним. Кто сказал, что мне это интересно. И ему напрямую отвечают. Тут не нужны никакие заявки, что-то еще. Тут нужно решение... Извиняюсь за слово уберизация, Яндексизация. Тут нужно решение, убирающее посредника. Смысл такой. И тут уже между собой могут все участвовать. И официальные дилеры, и обычные сервисники, кто просто хорошо и профессионально обслуживает. Чтобы аграрии это все знали.

А с точки зрения тех, кто может производить, или тех, кто может ремонтировать... Опять же как аграриям сейчас узнать? Должно быть что-то типа «Яндекс. Карт». Когда мы вписываем «где поесть», и у нас вокруг появляются точки, где это все можно сделать. Тут должно быть так же. Есть фильтр «мне нужен сошник для сеялки», и я могу в радиусе 50 км... Я это ввожу, и я вижу всех, кто у меня продает запчасти для сеялки в радиусе 50 км. Это решение мы почти сделали, выйдет через месяц-два, вот так вот будет называться. И для всех абсолютно. Аграрии, мы это сделали для себя. Так, чтобы кто угодно мог туда подключиться и быть поставщиком аграриям. Все очень просто. И коротко! Спасибо.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Спасибо большое! Коллеги, какие-то вопросы, уточнения, замечания, комментарии? Пожалуйста.

**Мужчина:**... То, что вы говорите по ремонту техники, вы знаете, что мы сегодня отработали и создали целый цех, участок за счет порошково-композитных материалов. Можем восстанавливать любые изношенные элементы кронштейнов, других дорогих импортных машин...

**Токмаков Никита Александрович:** И основная задача - чтобы аграрии об этом узнали и понимали, что они там могут сделать.

**Мужчина:** Мы сегодня договорились и вместе с ним мы уже проводим работу. Будем до фермеров доводить и доводим. Но уже выполнена определенная работа. Сейчас еще и из Кубанского университета исследование сделают. То есть

## 2\_Сессия 1

это огромная выгода, это огромная экономия. Так, имейте в виду, для информации.

**Пронин Вячеслав Вадимович:** Спасибо. Коллеги! Наверное, все уже подустали. Огромный объем информации получили. Нужно его пойти переваривать. У нас, наверное, фуршет какой-то будет... Нету ничего? Тогда еще проще: никакой обязательки - можно пойти уже по своей программе! Всем огромное спасибо! Похлопаем нам.

**(01:40:18) (Конец записи.)**