

Российский Агротехнический Форум 2026

Стенограмма сессии № 2

«Путь к локализации в сельхозмашиностроении России. Стратегии, барьеры, результаты»

Дата 5 октября 2026 года

Место Москва, «Крокус Экспо», павильон 2, этаж 1, конференц-зал J

Участники Сессии №2

Пронин Вячеслав Вадимович	Заместитель директора Ассоциации «Росспецмаш»
Бован Василий Евгеньевич	Заместитель директора Научно-технического центра ПАО «КАМАЗ» по взаимодействию с органами сертификации и аккредитации Российской Федерации
Гощанский Кирилл Вячеславович	Генеральный директор АО «Гидропривод»
Смирнов Вадим Николаевич	Генеральный директор АО «АМ-техника»
Орсик Илья Леонидович	Заместитель начальника управления сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Министерства промышленности и торговли Российской Федерации
Шипов Максим Владимирович	Директор Центра сельскохозяйственного машиностроения ФГУП «НАМИ»
Воробьев Константин Владимирович	Технический директор Ростсельмаш

Стенограмма

Ведущий 00:00:00

Сессия «Путь к локализации в сельхозмашиностроении России» начинается. Модератор сессии Пронин Вячеслав Вадимович, заместитель директора ассоциации «Росспецмаш».

Пронин Вячеслав Вадимович 00:00:13

Добрый день, уважаемые гости, участники, спикеры, эксперты, слушатели российского агротехнического форума.

Я размышлял, что у нас привело к обсуждению этой темы.

Эта повестка появилась в 2014 году, в 2015 году появилось Постановление № 719, она стала звучать, появился термин импортозамещения, появились такие задачи. Я думал, у нас импортозамещение, то есть мы были зависимы от импорта. А почему в других странах такой зависимости нет? Что их заставило прийти к независимости от импорта? Страны Запада, такого коллективного, в широком понимании промышленно развитых стран, они, наверное, занимались импортозамещением по простой причине, что в них импорта быть не могло, неоткуда было завозить, поэтому они были первопроходцами, они эту всю историю создавали. Страны Востока, в первую очередь Китай, я, конечно, имею в виду, у них очень стратегическое видение, которое позволило им понять, что на чужих технологиях стране, тем более такой огромной, не выжить. А вот в России как-то так получилось, что промышленники всегда говорили, что мы не хотим, во-первых, чтобы и наши рынки сбыта были заполнены импортной продукцией, и не хотим зависеть от зарубежных поставщиков.

Но в итоге вот эти процессы запустились только с каким-то определенным насилием. Произошли внешние факторы, которые ограничили поставки компонентов, технологий, и вынудили наши предприятия этим заниматься. Причем зачастую вопреки экономическим интересам. Появилась госполитика, как я сказал, в виде Постановления № 719, которая опять-таки стала вынуждать, по сути, наши заводы этим заниматься. Так вот, хотелось бы, чтобы мы глобально сегодня постарались ответить на вопрос, выгодно ли в России заниматься импортозамещением, нужно ли это с точки зрения бизнеса у нас на территории, или это какая-то вот только геополитика, только там суверенитет и так далее.

Вот хотелось бы от наших гостей услышать, у нас, к сожалению, ряд спикеров не смогли присутствовать, мы очень хотели как раз опыт Китая услышать, почему они без всякого насилия, то есть они вместо того, чтобы создавать Постановление № 719, они просто создали экономические условия, в которых было выгодно импортозамещаться, создавать, созидать, грубо говоря, от руды производить машины, не оборачиваясь ни на кого. А у нас вот пошли немножко по другому пути. То есть в своих заключениях хотелось бы, чтобы вы и вот такие глобальные аспекты тоже подсветили. Больше не буду на себя оттягивать внимание. Первый, также, как и на пленарной сессии, первым я бы хотел слово предоставить Орсику Илье Леонидовичу, заместитель начальника управления сельскохозяйственного, пищевого и строительного-дорожного машиностроения Минпромторга России.

Орсики Илья Леонидович 00:06:22

Спасибо, уважаемые коллеги. Продолжаем обсуждать актуальные вопросы. И действительно, очень приятно видеть, кстати, огромное количество людей. Это говорит о том, что

действительно хорошая тема. И я скажу в продолжении, наверное, частично своего выступления в рамках пленарной сессии, что 2022 год показал, что высоколокализованное производство сельхозмашиностроения позволило как раз сохранить и нарастить объем производства, которые во многих других подотраслях, отраслях экономики, к сожалению, временно, но упали. И поэтому, возвращаясь к теме, о которой Вячеслав начал говорить как раз, что вынуждены, не вынуждены, мы посмотрели, что 2022 год — это, наверное, промежуточный, но результат работы в рамках Постановления № 719, в рамках тех требований, которые мы постепенно наращиваем к производителям. Здесь есть и экономическая, и геополитическая целесообразность.

Мы всегда находимся на стыке этих направлений и понимаем, что чрезмерно жесткие требования по локализации для наших сельхозмашиностроителей однозначно приведут к повышению цены и снижению объемов производства. Чрезмерное снижение требований даст обратный эффект: на рынок хлынет определенное количество техники, производимой в России, и потом мы будем долго разбираться с ее качеством, надежностью сервиса и другими вопросами. Поэтому в любом случае мы стараемся и последовательно проводим политику максимальной открытости, и поэтому любые изменения, которые мы вводим или планируем вводить в рамках локализационных программ, мы всегда обсуждаем с отраслью. Я вот думаю, что никто здесь меня как-то не обвинит в том, что мы что-то делаем кулуарно, в частности сельхозмашиностроения, точно.

Я коротко, просто мы понимаем, что сейчас достаточно сложный период для наших производителей, поэтому еще весной в рамках совещания под председательством министра промышленности и торговли мы договорились о том, что совместно с НАМИ разработаем временные послабления и небольшие коррективы в части требований к сельхозтехнике. Более подробно Максим Шипов расскажет о том проекте изменений, который мы совместно с отраслью проработали. Я думаю, что мы в ближайшее время выложим на согласование, соответственно, в органы исполнительной власти. Это тот момент, который крайне важен сейчас для того, чтобы пережить непростые времена. Со снижением спроса на технику. Кроме этого, мы в любом случае понимаем, что есть тренды, которые мы должны интегрировать, в том числе и в сельхозтехнику.

Когда мы говорим про беспилотие, когда мы говорим про усложнение конструкции, радиоэлектронные компоненты, все знают, что мы в этом году изменили требования к тракторам, добавив туда как раз большой блок по радиоэлектронике для того, чтобы те производители компонентов, которые занимаются и активно инвестируют в эти направления, понимали, для кого они это делают. Поэтому 719 для нас, как для Минпромторга, это всегда двусторонняя дорога. С одной стороны производители техники, а с другой стороны производители компонентов. И те или иные компоненты мы делаем обязательными или увеличиваем количество баллов исключительно для того, чтобы сохранить или развить производство этих компонентов. Потому что те меры поддержки, которые мы направляем, в основной своей массе направлены на производителей готовой техники.

Мы понимаем, что это зонтик, который должен, по идее, доходить и до производителя компонентов, но иногда эта связь теряется, и производитель компонента немножко недополучает внимания со стороны государства, со стороны отрасли, в объеме, необходимом для того, чтобы развиваться, делать качественную продукцию, делать ее доступной, ну и, собственно, в тех объемах, которые нужны. Поэтому мы понимаем, что локализация в любом случае важна, мы будем работать по этому направлению и продолжаем это делать, собственно, с точки зрения корректировки, пересмотра и донастройки определенных нюансов

в рамках Постановления № 719. Мы это продолжать будем делать максимально открыто для того, чтобы все участники процесса понимали, почему это происходит. И вот то, о чем сегодня Константин говорил, собственно, в части прогнозируемости изменений. Да, те изменения, которые системного характера, стратегического, конечно, мы стараемся делать 3-4 года вперед прогноз, по крайней мере, по лесенке требований, по основным базовым каким-то моментам.

Где возникают какие-то сиюминутные, либо такие, скажем так, резкие всплески, мы корректируем это, опять же, достаточно в оперативном режиме, но стараемся делать так, чтобы это было для всех участников процесса более-менее понятно и более-менее доступно. Поэтому с точки зрения барьеров, понятно, что барьер для импортной техники в любом случае в части требований, причем достаточно высоких требований, я подчеркну, в части локализации, в основных сегментах, я думаю, что это как раз та защитная планка, которая позволяет нашим машиностроителям чувствовать себя чуть более защищенными. А результаты этой работы, я думаю, что, как всегда, все результаты можно судить по... Достаточно долгому периоду, но я считаю, что 22-й год это был классный индикатор того, что работа, которую мы проводим совместно с отраслью по локализации, она делается не зря, потому что действительно выстоять в достаточно сложных условиях в моменте — это серьезная задача, с которой наше машиностроение справилось.

Готов ответить на вопросы, чтобы не отрывать время у других экспертов. Спасибо.

Пронин Вячеслав Вадимович 00:12:12

Ну, наверное, я начну с таких двух неудобных вопросов. Больше изменений в 719-й, чем за последний год? Я не помню за последние, мне кажется, 10 лет. Так вопрос о прогнозируемости. У нас же была целая серия совещаний у Дениса Валентиновича, везде эта проблема так или иначе озвучивалась. Вот есть ли понятно, что не по полномочиям наверное вопрос, да, иногда прилетает поручение и все, исполни его как хочешь, действительно Илья Леонидович, я подтверждаю всегда старается минимизировать страдания заводов но не всегда получается максимально это избежать вот есть ли ощущение, что сверху пошел какой-то флюид, что все-таки да, давайте немножко урезонимся, давайте немножко стабилизируем, чуть-чуть подморозим, чтобы как-то более плавно это все происходило.

Орсик Илья Леонидович 00:13:18

Есть такое ощущение, и мало того, как раз я начал выступление с того, что мы договорились внутри министерства в части сельхозмашиностроения, что мы делаем временную заморозку, либо, скажем так, пересмотр определенных требований для того, чтобы не усложнять сейчас жизнь для наших машиностроителей, которые производят именно сельхозтехнику. При этом действительно возникают порой направления, которые необходимо поддерживать. Почему вот как раз я начал говорить про беспилот и радиоэлектронику, потому что мы понимаем, что любые наши производственные площадки, они все равно так или иначе взаимодействуют со всеми остальными отраслями экономики, отраслями промышленности. И когда мы говорим, что вот давайте внесем изменения в требования к тракторам для того, чтобы поддержать в том числе производители компонентов по радиоэлектронике, мы понимаем, что это отрасль тоже, которую отраслевой департамент, отраслевое направление готовы поддерживать.

Поэтому всегда стараемся находить баланс, понимая, что это не всегда всем нравится, но в любом случае вот это вот сбалансирование и тонкая настройка, это всегда тот механизм, который позволяет всем достаточно понятно выживать. И не только выживать, но и развиваться. Поэтому в сельхозмашиностроении, с учетом того, что мы провели большую

работу с коллегами из НАМИ, Мы надеемся, что вот эта временная заморозка, она позволит всем чуть-чуть вздохнуть спокойно. И дальше уже, когда мы перейдем к развитию части спроса, мы, я уверен, что приблизимся к тем показателям, которые установлены к 30-му году, а это достаточно высокие показатели по капитализации, как ни крути. Спасибо.

Пронин Вячеслав Вадимович 00:14:58

Спасибо. И второй такой короткий вопрос. Какие предпринимаются меры все-таки для снижения вот этой вот этой сложности перехода на российские компоненты? То есть, для всех очевидно, что они в виду там меньших объемов и других условий экономики они там значительно зачастую дороже, чем привезенные из дружественных стран и у них ввиду меньшей наработки и технологичности, бывает и с качеством какие-то проблемы. Какие все-таки глобальные мероприятия предпринимаются или планируются для того, чтобы эти негативные факторы как-то минимизировать?

Оррик Илья Леонидович 00:15:58

Мы понимаем всегда, что локализация — это всегда дорогостоящий процесс. И в этой связи со стороны Министерства промышленности и торговли мы прежде всего продолжаем меры по стимулированию спроса, которые как раз направлены на высоколокализованную технику для того, чтобы ее сделать более доступной для наших потребителей. Это первое. Второе, с точки зрения работы с производителями компонентов Мы здесь, во-первых, всегда готовы рассматривать каждый конкретный случай, связанный с качеством, с завышением цены, с любыми другими недобросовестными поведенческими моделями со стороны производителя компонентов для того, чтобы как арбитр, вмешиваться в этот процесс Потому что понятно, что, мы в какой-то степени принуждаем машиностроителей локализовываться. Поэтому самоустраняться из этого процесса будет просто неправильно. Поэтому мы всегда готовы выступить в роли арбитра и найти какую-то компромиссную позицию для того, чтобы и потребитель, и производитель были в достаточно равных защищенных условиях.

Это касается любых компонентов, будь то двигатели, гидроаппаратура, любые другие направления. Третье. Мы продолжаем поддерживать наших производителей компонентов в части расширения их мощностей. Это, прежде всего, льготные программы фонда развития промышленности, которые направлены как раз на то, чтобы, с одной стороны, сделать компонент локальным, с другой стороны, сделать его доступным и при этом качественным. У нас есть хорошие примеры, когда заводы берут займы и создают производство с нуля. Это и завод Ростсельмаш, и завод Петербургский тракторный, и достаточно большое количество предприятий различных. Подотраслей спецмашиностроения, которые благодаря таким займам получили возможность создать продукт, который и качественный, и при этом достаточно доступный.

И третье, про программу доразвивания. Мы видим в ней тоже достаточно неплохой потенциал для тех компонентов, которые возможно частично, как минимум, унифицировать, создать определенный консорциум потребителей и за счет этого создать этот компонент, поддержав при этом непосредственно разработчик этого компонента. Я думаю, что в текущих условиях и с учетом тех требований, которые в 719 заложены, это тоже один из вариантов, который позволит вот этот мостик между производителем техники и производителем компонента сделать более крепким, по которому можно в обе стороны ходить и получать от этого удовольствие, а не понимать, что одного заставили, а другого делает, что может. И, наверное, четвертое — это мы продолжаем работу с нашими экспертами из центра НАМИ, которые для нас большую работу проводят постоянно по подбору компонентов, по взаимодействию между

производителями в части НИОКР, где нужно что-то доработать, где нужно что-то модернизировать.

Это тоже важная часть нашей большой работы для того, чтобы, опять же, компонент не просто вот бери, что дают, а чтобы он удовлетворял тем высоким требованиям, которые, собственно, потребитель предъявляет к самой готовой технике. Поэтому несколько вариантов развития этого направления мы видим, продолжаем по нему идти. Понятно, что есть большое количество вопросов, но мы их для себя воспринимаем как задачи, которые необходимо решать. И повторяюсь, готовы в любом каком-то проблемном моменте, связанном с взаимодействием с производительных компонентов, предоставлять свою площадку для переговоров, активно в ней принимать участие для того, чтобы процесс локализации был достаточно удобен для всех участников этого процесса. Спасибо.

Пронин Вячеслав Вадимович 00:20:51

Не могу не предоставить слово председателю форума. Константин Анатольевич, пару слов по поводу локализации. Вы, как и руководитель и собственник крупнейшего предприятия, так и руководитель ассоциации и как общественный деятель. Что об этом скажете?

Бабкин Константин Анатольевич 00:21:12

Ну вот, прозвучало, что это дорогое занятие. Ну слушайте, и вот еще вторая мысль, что говорят, ну как мы можем соревноваться с Китаем, там эффект масштаба. Они делают больше. Слушай, ну на самом деле сила Китая — это не в огромных компаниях. Сила Китая — это в маленьких производителях компонентов. Вот тут напротив зал, он разбит на много маленьких таких ячеек. Они даже еще не выставили свою технику, они придут завтра утром, разложат, каждая компания свои там фитинги, кто-то шестерни, кто-то там какие-то элементы гидравлики, кто-то еще там что-то. Сила Китая вот в этом, вот в этих маленьких компаниях. Если приедете на крупнейшую в Китае выставку, она скоро будет, через месяц, в 10 раз больше, чем наша. Ее сила тоже, ну, там есть и гиганты, конечно, но сила Китая для меня, в моем понимании, это то, что там возле входа в эти павильоны либо стоят складные столики, либо просто разложены коврики на земле. И сидят ребята, тоже продаются какие-то шестерни, гайки, шайбы там. У себя в гараже ребята делают какие-то маленькие компоненты.

А большие фирмы, их инженеры проходят по этим коврикам. У тебя возьми это, у тебя то. И у себя дома собирают комбайн, трактор, танк, что хочешь. Локализация для китайцев — это удовольствие, возможность зарабатывать деньги. Это драйв, это их сила. А уже за этой силой, которая состоит в маленьких компаниях, появляются вот эти гиганты и вот этот масштаб. С другой стороны, это правда, что дорого. У нас государство там плющит, там дает деньги, субсидирует, потом требует, кого-то там наказывает за невыполнение этих требований, локализации. У нас это все идет через силу. Почему? Ну, потому что, извините, у меня пункты, о нем 20 лет твержу. НДС в Китае 13, в России 22. Металл в Китае дешевле процентов на 30, а то и на 40. Электричество дешевле процентов на 30. Кредиты в 100 раз дешевле, там есть поддержка экспорта, ну и так далее. Просто там выгодно производить, и этим государство озабочено. А у нас, ну, озабочено вроде номинально, но, если посмотришь на ситуацию, на суть как бы не особо. Налоги только повышаются.

Вот опять сейчас волна прошла повышение налогов. Кредиты как бы нет у нас планов снижать ставку, нет таких перспектив, я не вижу. Тем не менее, я не говорю, что все плохо. Я согласен с Вячеславом, что не надо там выйти. Мы видим огромную перспективу. Мы верим, что в России, и знаем, что в России огромные традиции по производству. И большой путь нам предстоит. Мы все это реализуем. И до сих пор являемся одним из крупнейших

производителей сельхозтехники. И не только там, и во многих других отраслях. Мы видны на мировом фоне. Поэтому мы должны быть упорными. Государство нас одной рукой плющит, другой старается помочь, дает субсидии. Надо верить в светлое будущее, упираться и осуществлять локализацию, работать над компетенцией, стимулировать молодежь, грызть гранит науки, уметь разрабатывать коробки передач, элементы гидравлики, электроники и всего-всего.

Вот, поэтому, да, это может быть сегодня коммерчески невыгодное занятие, но я уверен, что оно правильное, и правда на нашей стороне, а если это так, и опыт человечества показывает, что если вот есть такая опора, не то, что нравственная, но идейная, философская, такая фундаментальная, то эта рябь не может помешать, и все равно, это пробьется. Правда, на тех, кто хочет созидать и приносить пользу людям. Поэтому продолжаем работать. Вот такой у меня подход.

Пронин Вячеслав Вадимович 00:25:39

Если есть вопросы?

Вопросы из зала 00:25:55

У меня сейчас такое маленькое предприятие. И вот у меня вопрос. Так как любое маленькое предприятие у нас в России будет чего-то нужного для внутреннего рынка, делать в 30 раз меньше, чем такое же предприятие делает в Китае. Ну просто рынок такой. У них внутренний рынок большой, у нас внутренний рынок маленький. Но при этом, делая в 30 раз меньше, ты же не можешь сделать дешевле китайского. Правильно? И, с одной стороны, есть шанс, когда производители техники воспринимают 719 как неизбежное зло, и тогда они вынуждены покупать эти компоненты. Если в 719 там нет, то шансов просто нет. То есть предприятие не купит. То есть там ни ваши предприятия, ни другие предприятия скажут, ну дороже на 30%, мы не купим, зачем нам? У нас же машина, тоже сельхозпроизводитель. Что с этим-то делать? Например, я производжу подруливающие устройства для автопилотов. Некоторые крупные предприятия покупают китайские устройства по 50 тысяч рублей, а я могу изготовить их только по 80 тысяч.

Если этот компонент не включен в требования Постановления № 719, шансов на заказ почти нет.

Пронин Вячеслав Вадимович 00:27:03

Мне кажется, ответ уже прозвучал: необходимо создать условия, при которых отечественный компонент не будет на 30 тысяч рублей дороже.

Вопросы из зала 00:27:49

Такая же ситуация раньше была с включением в реестр Минпромторга. Несколько лет назад попасть в реестр было сложно. Сейчас процедура стала проще: требуется минимум документов и подтверждение того, что предприятие является российским производителем.

Пронин Вячеслав Вадимович 00:28:08

Просто я первый раз слышу, что есть сложности, что малому предприятию сложнее документы подготовить, но что там какой-то есть запрет попасть в реестр, такого нет.

Бабкин Константин Анатольевич 00:28:33

Ну да, тут все в систему Постановления № 719 не запишаешь, потом уже это проверить сложно, администрировать сложно. Тут надо менять условия. Как их менять? Не знаю, когда

начнут они меняться. Вернее, как менять, это понятно. Снижать налоги, снижать ставку. Когда это произойдет, я не знаю. Но это произойдет.

Пронин Вячеслав Вадимович 00:28:52

Спасибо. Теперь послушаем экспертов — производителей готовой техники и компонентов. Первым выступит Василий Евгеньевич Бован, заместитель директора Научно-технического центра ПАО «КАМАЗ» по взаимодействию с органами сертификации и аккредитации Российской Федерации.

Бован Василий Евгеньевич 00:30:48

Попытка привести в нашу страну производителей компонентов. Как мы это видели, эта система действительно работала. Автопроизводители заключали крупные контракты, долгосрочные поставки, разворачивались заводы. Вы все видели, это большое количество заводов. Были созданы автомобильные кластеры. Но потом наступил 2022 год, и производители автокомпонентов массово стали уходить с рынка. Вместе с тем, на примере Рено, когда они уходили, они потеряли всю конструкторскую документацию, которая находилась на предприятиях. Сотрудники пришли и увидели просто черные экраны у себя на компьютерах. Как мы. Вместе с тем, останавливаться нельзя, и правительство запустило программу совершенствования 719 в действующих реалиях, появилась Торгово-промышленная палата, которая активно начала выдавать заключения, и производители пользовались этими документами, но вместе с тем, как вы говорите, пример по малым предприятиям, которые хотят выйти на рынок.

Не знаю, как в сельхозмашиностроении, в автомобильной промышленности это действительно большая проблема, потому что они просто, может быть, не могут, но мы считаем, что не хотят получать заключение. И автопроизводители вынуждены получать заключение сами, включая данную продукцию в составе транспортного средства. И мы получаем уже заключение по 719. И, получив такое количество изменений, Вячеслав Вадимович не зря сказал, что в этом году было столько изменений в 719, что за 10 лет столько не произошло. Мы столкнулись с такой ситуацией, что в 28-м году ни один российский производитель не будет российским. Мы просто не сможем набирать баллы никак. Вместе с тем существует еще одно постановление, так называемая «зеленая шкала», где существуют еще одни российские производители, которые привозят сюда технику, собирают ее и также получают компенсацию утилизационного сбора и все преференции. И вот здесь, конечно, возникает двойственность и подмена понятий.

С одной стороны, Министерство промышленности и торговли, наше правительство пытается также привезти сюда технологии, потому что китайские автопроизводители сначала говорят, мы сюда привезем полностью автомобиль, здесь будем локализовываться. но, по факту, так не происходит. То есть они производят, локализовывают технику под свою задачу, под свой продукт. И все переговоры, которые ведутся с производителями этих компонентов, заканчиваются на том, что вот у нас есть объем, мы его выполняем, другие компоненты нам неинтересны, потому что там необходимо менять штампы, менять типоразмеры, неинтересно. Вот, вместе с тем сейчас очень сложно как бы в нынешних реалиях открывать новые производства, потому что, как уже говорили, стоимость кредита она колоссальна. И ту поддержку, которую сейчас делает министерство, оно действительно делает много работы, чтобы автопроизводители не выключились из рынка единомоментно. Но она направлена именно на сохранение производства. Мы не можем осваивать новые продукты и проводить реинжиниринг технологий.

Поэтому и вместе с внесением изменений в рамках Постановления № 719... Получилось слишком большое администрирование. То есть, Постановление № 719, чтобы получить заключение по Постановлению № 719, необходимо прийти в ТПП, необходимо прийти в министерство, необходимо прийти в НАМИ. Очень часто НАМИ не принимает заключение, выданное ТПП, идет пересчет баллов. Получение одного документа занимает до шести месяцев. Это, действительно, процесс. И малые предприятия, конечно, не хотят приходить туда. Они говорят: ну, не хотите, не берите. Вместе с тем получается неоднозначное трактование баллов. То есть, вот у нас есть ряд предприятий. Не будем говорить, какие. Они выдают баллы. То есть мы нацелены на работу с ними, мы заключаем долгосрочные контракты, но вместе с тем, качество, которое нам предоставляет продукт, оставляет желать лучшего.

То есть ни для кого не секрет, что Росстандарт проводил сейчас внеплановую проверку техники коммунальной, да, там и коммунальная, и бетоносмесители, и насосы, и все остальное было, и краны, и из 20 отобранных единиц ни один автомобиль не прошел. Вместе и с российскими производителями они тоже не прошли. Ну, как бы это навеивает на мысль, что все-таки 719 необходимо немножко причесать, привести в какое-то другое соответствие, потому что у нас есть институт, называется ФГУП «НАМИ», вы тоже его все знаете. И мое мнение: институт должен работать во благо автопроизводителей, потому что, не только автопроизводителей, а и сельскохозяйственных производителей. Потому что, если нас не будет, зачем этот институт? А институт сейчас в основном делает упор на работу с министерством. Да, это правильно, но он должен доносить министерству не только волю министерства, а определенную нейтральную позицию или позицию, которая уравнивает и за, и против.

Потому что по ряду компонентов мы сталкиваемся с такими. Вот будет так и все. Это не совсем, мне кажется, правильно. Поэтому у нас был РСПП, проводил форум, где как раз тоже от Росспецмаша присутствовали. И мы предложили создать рабочую группу, в которую будут включены и автопроизводители, и НАМИ, и производители автокомпонентов, где будут прорабатываться предварительные предложения в изменении к 719, чтобы этот процесс был понятен. Потому что на последнем совещании в министерстве, где присутствовали российские и другие российские автопроизводители, все автопроизводители сказали, можно, пожалуйста, заморозить изменение к 719.

Пронин Вячеслав Вадимович 00:38:35

Мы уже не вывозим. Перейти, дождаться, разумеется, победного окончания СВО и начать уже потом развиваться, локализовываться. Но хотел бы немножко и про позитив все-таки услышать. Вот три примера такого успешного импортозамещения в автомобильной отрасли, который можешь назвать. Ладно, один назову, это WABCO ушло, на их руинах остались прекрасные ребята, технологичную продукцию делают, делают тормоза и такой яркий пример.

Бован Василий Евгеньевич 00:39:55

Так, значит, производители топливной аппаратуры, автопроизводители и министерство очень помогло им. Это просто низкий поклон, потому что все автопроизводители столкнулись с тем, что автомобили просто не могут двигаться никак. И у нас радиоэлектронные компоненты, это и Телма. Правда, единственная сейчас есть негативная новость, что те баллы, которые они должны были набрать на следующий год, и у них все к этому шло, случилось так, что у них три завода перестали работать, поэтому с баллами возникают проблемы. Да, это ряд внешних факторов, но все автопроизводители, крупные автопроизводители, крупные производители

компонентов, они заинтересованы в рынке, они заинтересованы в монополизации, потому что тут есть такой нюанс. Министерство промышленности говорит о том, что необходимо развивать компонентную базу. А с другой стороны, производители автомобилей, они приходят и говорят, вот нам нужна вот эта деталь, и, получается так, что министерство вынуждено учитывать интересы, допустим, шести компаний.

И они спрашивают, ну вы можете унифицировать изделие, чтобы оно было для всех шести компаний идентичным? Плюс-минус, чтобы небольшие технологические изменения были. Тогда мы сможем инвестировать в завод и можем насыщать рынок. Пример есть, сейчас открылся завод раздаток, где уже КАМАЗ, Урал, по-моему, даже МАЗ заключили соглашение о покупке этих изделий.

Пронин Вячеслав Вадимович 00:41:41

Я участвовал в паре совещаний по этой истории. Такая огромная работа по каждому компоненту проводилась на уровне министерств, на уровне производителей, чтобы это выкристаллизовать. И вот последняя рабочая группа, которую Каримов проводил, там, по-моему, тоже были ряд проектов, которые были поддержаны. Уже они такие не под одну компанию заточены, а действительно создаются, по-моему, там три проекта, по проектам ФРП проектам, которые были, что там создаются такие даже межотраслевые, ну и уж точно межкомпанейские, ну то есть такие глобальные производители компонентов, как вот в том же загнивающем Западе, там же огромное количество производителей компонентов, на которых сидят все. Коробки эти известные, не буду их озвучивать, валы всякие, шины, и многие такие вещи. И, в принципе, Минпромторг сейчас ценой огромных усилий вот такие тоже проекты поддерживает, которые нацелены на то, чтобы обеспечивать все-таки пул заводов, они заточены под одного какого-то производителя. Будут вопросы? Пожалуйста.

Вопросы из зала 00:43:07

Вопрос касается радиаторов. Как попасть в рабочую группу по Постановлению № 719?

Пронин Вячеслав Вадимович 00:43:27

Насколько я понимаю, Ассоциация «Росспецмаш» тоже входит в эту рабочую группу. Участники ассоциации могут направлять предложения через нее. Есть еще вопросы? Пожалуйста.

Вопросы из зала 00:43:57

В требования включены инфраструктура и технология производства, например литье?

Пронин Вячеслав Вадимович 00:44:20

Просто имеется в виду, что автомобильные компоненты сидят во втором разделе, компоненты для сельхозтехники и спецтехники сидят в третьем разделе. И, по сути, почему-то такая архитектура 719, что, если компонент подтвержден в одном разделе, это не факт, что он подходит для второго раздела.

Бован Василий Евгеньевич 00:45:06

Опять же, есть инициатива министерства, ряд автопроизводителей ее поддерживает, ряд автопроизводителей ее не поддерживает, но я считаю, что это правильная инициатива, просто ее надо немножко доработать. Это обязательные условия наличия конструкторской документации у производителя компонентов и 51% акций предприятия. То есть это должно быть обязательно российское предприятие, хотя бы на 51%, и КД должно находиться у нас в

стране. Потому что ряд предприятий привозят сюда технологии, они осуществляют здесь сборку, но, если они уходят, остается голое поле. А по поводу того, что мы вам что-то не передаем, напишите мне, пожалуйста, конкретный вопрос, я свяжусь с предприятием, в чем проблема, выясню. Это не проблема.

Пронин Вячеслав Вадимович 00:46:05

Спасибо большое. Будем двигаться дальше. Предоставляю слово Константину Владимировичу Воробьеву, техническому директору Ростсельмаш.

Воробьев Константин Владимирович 00:46:23

Спасибо. По состоянию на 2022 год в комбайнах использовалось около 4 400 уникальных покупных компонентов, в тракторах — 1 165. И, конечно, мы были вынуждены их максимально оперативно переразмещать. И большую работу в этом сделали. Остались, понятно, дружественные страны, которые мы понимаем. Но данная работа была сделана. Она была сделана, конечно, где-то не задешево и с большими усилиями конструкторско-технологических служб, но она была выполнена. Поэтому позитивный опыт, по крайней мере, с точки зрения нашей компании, Ростсельмаша, он в этом имеется. Но есть и, как говорится, некоторые проблемы, я их чуть-чуть позже на слайдах покажу. Собственно, понятно, что импортозамещение в большом объеме. У нас применены двигатели российского производства. Это ЯМЗ и КАМАЗ с точки зрения различных узлов. Тут большой перечень представлен.

Это и топливный, то есть двигатели, кабина, пружины, фильтр, гидромоторы, то есть много что применено, но тем не менее есть проблематика, которая, если я немножко перепрыгну, то есть сразу это по комбайнам, и по тракторам, в принципе, картина похожая, но немножко отличается по компонентной базе ввиду различных отличий по конструкции. А вот к чему хотелось бы отдельно вернуться, это проблемные компоненты. Они у нас, к сожалению или к счастью, за последние годы почти не меняются, но развитие в них идет. И здесь, как мы видим, эти блоки — это подшипники, силовая гидравлика, гидростатическая трансмиссия для комбайна, управляемая гидравлика. Сидений операторов здесь, наверное, меньше. Это пожелания с точки зрения развития функционала и качества диски, колес, манжеты. Это у нас по комбайновой тематике и по тракторной они схожи.

То есть это гидравлика, это подшипники, также сальники, ну шестерни в меньшей мере мы сейчас изготавливаем их уже самостоятельно, но как бы при привлечении сторонних компаний тоже небольшое количество дает возможность размещать такую продукцию. Поэтому, наверное, что хотелось обсудить и послать все-таки в том числе к Минпромторгу, к НАМИ, то есть важный момент, чтобы у нас, когда локализуются комплектующие в государстве или в дружественных государствах, чтобы у нас стояли цели в том числе и по качеству продукции и цели по ее себестоимости, потому что по ценам для нас. Для нас также и Минсельхоз ставит жесткие задачи, что продукция должна быть качественной, то есть, что продукция должна иметь доступную цену. И в данном случае зачастую мы сталкиваемся с проблематикой, что локализованные комплектующие в России, они становятся дороже, чем ранее закупались, так скажем, у импортных поставщиков. И второй момент, то, что мы теряем в качестве.

И здесь, как говорится, клиенты задают вопросы всегда производителю техники и никак иначе.

Пронин Вячеслав Вадимович 00:50:26

Я с вашего позволения обобщу просто, что ввести, раз уж идет принуждение потребления, ввести определенную ответственность от производителя компонента. И даже не надо ее, тоже

было на одном совещании говорили, ну вы напишите, какую ответственность надо подтвердить, будем подтверждать. Я бы даже сказал, что просто чтобы власть, неважно какой это будет орган, она просто верифицировала договор между потребителем компонента и его производителем и контролировала. Если производитель компонента этот договор не исполнил, то он вылетает из реестра. Вот, наверное, примерно такой подход должен быть. И, я имею в виду, какая-то, я утрированно, конечно, очень сказал, но какая-то ответственность должна появляться. И сейчас ее пока недостаточно.

Воробьев Константин Владимирович 00:51:17

Ну, сейчас, я, наверное, все-таки бы так не сформулировал. То есть у нас понятно, что комплектующие, которые остались, и здесь они показаны, это целые отрасли. То есть это не компания КАМАЗ, не компания Ростсельмаш. Они не смогут сами локализовать подшипники, то есть это не тема, это отдельное направление промышленности государства. И, соответственно, здесь нужно учитывать потребности всех машиностроительных предприятий с точки зрения не только, условно, размеров, хотя эта проблематика тоже имеет место быть, понятно, что имеются производители подшипников, но их номенклатура ограничена. И по всем этим позициям, которые здесь показаны, требуется не только номенклатура, но и обязательно понимание цены и качества на нее. Я понимаю, что это тоже займет большую работу, но хотелось бы, чтобы мы на нее шли в будущем. В принципе, наверное, с моей стороны все. Готов ответить на вопросы какие-либо, если есть.

Пронин Вячеслав Вадимович 00:52:17

Спасибо большое. Знаю, какой путь прошли по локализации, хотел бы, чтобы вы обобщили личное мнение. Все-таки во благо этот весь процесс случился или случается, происходит на текущий момент, или это все-таки не туда?

Воробьев Константин Владимирович 00:52:44

Ну, отвечая на вопрос, я считаю, что во благо, потому что за тот путь, который мы прошли, мы существенно развили свои компетенции, а где-то приобрели новые. Допустим, в тот момент времени, когда мы приняли решение локализовывать коробки передачи мосты, то есть на Россельмаше этим никогда не занимались. То есть это была новая компетенция, и это очень длинный и, наверное, трудный и больной путь, потому что есть компетенции исторические, а есть компетенции, которые вновь приобретаемые. И то, что они у нас в России появляются, неважно, в каком предприятии, это благо, потому что много было потеряно за прошедшие годы, десятилетия, и то, что мы восстанавливаем эту инженерную школу, это конструкторская школа, технологическая школа, то это очень хорошо. Оно даст, наверное, в будущем эффект, потому что, как говорится, это не сиюминутное, не сегодня, но оно даст свой эффект. Я считаю, что положительно.

Пронин Вячеслав Вадимович 00:53:39

Спасибо большое.

Следующим хотел бы предоставить слово Кириллу Вячеславовичу Гоцанскому, генеральному директору АО «Гидропривод». Последние полгода руководство предприятия вместе с главным конструктором лично участвует в восстановлении ранее заброшенных производственных площадей. Поэтому мы пригласили коллегу поделиться опытом производителя компонентов. Пожалуйста.

Гощанский Кирилл Вячеславович 00:54:46

Спасибо за предоставленное слово. Возможно, мое выступление начнется не совсем обычно, потому что много говорится о том, что государство кому-то должно помочь, что нужно бороться за локализацию. Но очень важный момент, что многие предприятия не готовы вступить в борьбу за локализацию. Одним из таких предприятий в свое время был «Гидропривод». Предприятие долго использовало советское наследие: прежнему руководству хватало того, что было создано и освоено ранее, поэтому в новые проекты почти никто не собирался входить. Собственно, те цеха, которые мы восстанавливаем, они потому и умерли, потому что не было никаких перспектив развития. Грубо говоря, тот гидропривод, который был даже 10 лет назад, если бы он активно ворвался в локализацию гидравлики, то сейчас, я думаю, китайским поставщикам было бы немножко сложновато с нами бороться. Потому что предприятие полного цикла, у нас и литейка своя, свой термический цех, все виды мехобработки, то есть мы самодостаточны. Но мы слишком поздно включились в этот процесс.

После смены собственника в прошлом году предприятие активно приобретает новое оборудование и восстанавливает производственные площади. Литейный цех планируется развивать как отдельное направление бизнеса не только для того, чтобы отливать свои корпуса для гидрораспределителей, для пластинчатых насосов, но, в том числе, чтобы выйти на рынок с предложением в литье серого чугуна и высокопрочного чугуна. Поэтому одна из причин того, что локализация не движется теми темпами, которыми хотелось бы, это то, что многие предприятия на данный момент, в свое время вовремя не вступили в эту гонку, а учитывая нынешнюю ситуацию с теми же налогами, стоимостью сырья, уже очень сложно в эту гонку ворваться. Если говорить про стоимость материалов, из которых серый чугун, самое идеальное для того, чтобы отлить корпус, это взять, в нашем случае, передельный чугун, добавить феррокомпоненты, получить правильный химический состав. Но если говорить о стоимости этого передельного чугуна, то он стоит для нас 36 тысяч рублей за тонну.

В Турции, уже с учетом логистики, он стоит примерно тех же денег. Добавляем сюда льготное электричество, чуть более дешевую рабочую силу и помощь от государства, получаем, что мы по цене материала в одной и той же ценовой политике, но, учитывая наши сложности с налогами и со всем остальным, мы уже заведомо неконкурентоспособны. Поэтому неоднократно на съездах Ассоциации Роспецмаш этот вопрос поднимается от стоимости материалов. Пока что, по большому счету, никаких особо изменений незаметно. И, если говорить про Постановление № 719, по моему мнению, это некий капкан для производителей техники. С одной стороны, каждый год уже ужесточаются требования, с другой стороны, если взять такой процесс, как валидация, я, как руководитель предприятия, который производит компоненты и пытается их внедрить на производство, первое, на что попадаю, это аудит, который нужно пройти. Следом мы начинаем испытания сначала у себя ресурсные, приемосдаточные, потом мы начинаем пытаться это поставить на комбайн.

Если мы не успели, мы улетели на следующий сезон, и чаще всего этот процесс растягивается на год, а то и на два. И спрашивается, если мы каждый год ужесточаем требования, а просто банально не можем внедрить изделия, потому что есть определенные бюрократические проволочки, возникает вопрос, для кого мы эти ужесточения делаем. Я в определенном смысле согласен, что если бы не был вообще запущен процесс локализации, то, наверное, такие же предприятия, как гидропривод, которым хватало, а вот я по России поездил, таких предприятий, поверьте мне, немало. И многие из этих предприятий до сих пор работают на старом универсальном оборудовании там модернизации вообще даже близко не

пахнет. Большое спасибо хотел бы сказать «ФРП». В этом году мы вступили с ними в проект, завезли, сейчас придет первая большая партия гидропривода оборудования. Это, в частности, 10 единиц. Неплохо. Но у этого кредита все равно есть тоже маленький капканчик.

То есть, когда мы заявляемся в проект, мы заявляемся по конкретному виду изделий. И фактически мы должны показать и экономическую составляющую, что мы выросли в деньгах, и в то же время мы должны показать, что эта продукция реально востребована, и мы начали производить то количество, которое заявили. Два последних года, я заступил в прошлом году, два года снижение идет по нашим двум основным потребителям. Это и Ростсельмаш, и КАМАЗ. В частности, первый проект, который мы делаем с ФРП, он завязан на продукцию КАМАЗа, это пластинчатые насосы. Второй год подряд мы видим снижение. Грубо говоря, мы заявили, в течение пяти лет роста не произошло, и возникает вопрос, это мы где-то недоработали, или так ситуация сложилась.

Пронин Вячеслав Вадимович 00:59:59

Ситуация сложилась очевидно, потому что у обоих потребителей упали объемы, но, вот хорошая новость, вышел протокол совещания у Дениса Валентиновича Мантурова, там пункт есть о том, что Минпромторгу и ФРП проработать и обеспечить снижение показателей результативности по программам ФРП, полученным на величину сокращения рынка. Не знаю, как это заработает и когда это заработает, но это сигнал позитивный.

Гощанский Кирилл Вячеславович 01:00:39

Предприятие пытается бороться за новый проект уже с существующими партнерами. Но, в частности, мы пытаемся возвращаться и к старым потребителям, от которых бывшее руководство в свое время отказалось. И вот даже в таких ситуациях приходится иногда даже себе наступать на горло и где-то себестоимость не считать, чтобы лишь бы получить заказы. Потому что можно долго говорить о том, что нужно учитывать все накладные, считать стоимость материала, экономическую составляющую, обосновывать это все. Другой вопрос, когда из года в год падают заказы у твоих основных потребителей, ты же начинаешь соглашаться и на меньшую себестоимость, но с гарантированным приобретением твоей продукции.

Гощанский Кирилл Вячеславович 01:01:52

К сожалению, Китай. Но есть оборудование, которое приобреталось в России. В частности, два шлифовальных узла, которые к нам приехали в тот раз, которые сейчас монтируем, они приобретались в России. Не могу точно сказать, прямо произведено оно в России или собрано, но покупали в России.

Вопросы из зала 01:02:11

Как вы конкурируете с импортной продукцией?

Гощанский Кирилл Вячеславович 01:02:35

Мы развиваем существующую продукцию, которую мы имеем. Особенно это ярко выражено с ПАО КАМАЗ. В разновидности тех насосов, которые мы выпускаем, вот насосы, гидроусилитель, их большое множество. Но по какой-то неизвестной причине, бывшее руководство сконцентрировалось на двух-трех видах. Все остальное ушло к нашим братьям-белорусам. И вот у нас сейчас стоит задача, чтобы нарастить объемы именно вот в этих изделиях. В частности, если говорить про работу с комбайновым заводом Ростсельмаш, первое, на что в чем стоит вопрос локализации, это гидрораспределители, в частности, в

дюралевом корпусе. Мы за это еще не взялись и сильную конкуренцию китайцам в чем-то составить не можем. Даже учитывая, что мы на себестоимость глаза закрываем, много чего не считаем, не всегда получается даже в цену выйти. Поэтому пока никак не боремся.

Пронин Вячеслав Вадимович 01:03:27

Здесь еще ОМ заводы должны, наверное, какое-то действие предпринимать. Лишать гарантии, если там какие-то левые компоненты использованы, не авторизованы и так далее. На вторичном рынке, при ремонте, я имею в виду. С постгарантийной, если по цене не получается конкурировать, то либо должно быть качество какое-то сверх... Но у китайцев сейчас качество тоже замечательное.

Гошанский Кирилл Вячеславович 01:03:58

Тут, кстати, тоже важный момент. Китайцам-то больше интересно на конвейер заходить и получать гарантированный заказ. А вторичный рынок, если брать по нашей продукции, но по распределительным, по чугунным, по нашим, по-моему, китайцев нету. Мы одни.

Пронин Вячеслав Вадимович 01:04:31

Понятно. Ну, я думаю, причины все понимают, потому что у наших клиентов, так же, как и у нас сейчас кризис, и они голосуют рублем, тут все очевидно.

Гошанский Кирилл Вячеславович 01:04:45

Ну, тут важный еще момент, что голосовать только рублем не получится. Можно голосовать рублем долго, но вопрос качества. Можно 10 раз этот радиатор менять, а какой смысл? Спасибо.

Пронин Вячеслав Вадимович 01:05:25

Спасибо большое, было интересно. Следующий спикер — Вадим Николаевич Смирнов, генеральный директор АО «АМ-техника».

Смирнов Вадим Николаевич 01:05:47

Сконцентрируемся на машине, которая у нас большую часть оборота составляет, это сеялка. Так выглядят балльные требования Постановления № 719 для сеялок. Надо понимать, что под каждую позицию, где детали или узлы, мы должны либо СТ-1 представить, либо должны представить там справки по тех операциям или от нас, или от кучи поставщиков, подрядчиков, которые есть. Для понимания сегодняшнего уровня требований, не учитывая те мероприятия, которые Минпром делает сейчас по снижению временному и растяжке их, они выглядят следующим образом, что со следующего года это 70%, через год это 85%. Это уровень из всех тех компонентов, которые есть, считаются все баллы и считаются из количества баллов конструкции машины.

Для примеров, сеялка всего количество деталей и узлов, относящихся к этим компонентам, 487. Вот той, про которую мы говорили. Подхожу к вопросу бумажек. То есть нужно понимать, что каждую эту деталь в каждой машине мы должны подтвердить. Они должны быть. Даже если мы указываем внутри узла, мы должны показать КД, мы должны показать справку от поставщика, мы должны показать расчет баллов, есть ли это наше производство, или должны предоставить СТ-1. Это одна сеялка. Вот для примера Минпром сделал очень большое дело. Они сказали, что, слушайте, если у вас структура баллов одинаковая сеялка, мы их схлопнем, мы назовем это группой промышленной продукции. То есть если у вас, например, сеялка с таким дышлом, а дышло вдруг не считается к баллам, чтобы вам не каждую подавать

отдельно, вы подаете группу промышленной продукции. То есть как бы схлопнулись. Вот у нас этих групп промышленной продукции 83.

Это мы должны 83, помноженные на вот такой вот список, подать. Я скажу больше, мы должны это не просто подать, мы должны все время поддерживать это в актуальном состоянии и обеспечивать, чтобы продукция, отгружаемая на клиента, соответствовала вот этому составу. Вот это к вопросу, почему небольшие производители, им сложно войти в эту систему, потому что вот это поддерживать, не закрыв глаза, потому что я знаю, что некоторые, закрыв глаза, это делают, как бы бумажки подали и как-нибудь там выкрутимся. Но если вот это на самом деле поддерживать, это мало кто может себе позволить, только крупные предприятия. Два слова по нашей ситуации. И выяснилось, что либо поставщиков нет, либо нас не устраивает качество, либо поставщик один, и на нем куча таких, как мы, насел, которые от него что-то хотят на тот момент. И мы залезли в кучу компонентов, которые мы не должны делать. И вот если говорить о развитии компонентной базы, то есть мы сейчас нерациональный способ производства компонентов.

То есть мы производим сейчас те компоненты, которые должно производить специализированные предприятия. Я не буду компоненты озвучивать. Вообще озвучу. Оси, гидроцилиндры. Не должны мы под себя делать. Это как специализированное производство, и оно как раз должно иметь не нашу номенклатуру, а широкую-широкую номенклатуру, покрывая потребности разных отраслей. Но, тем не менее, толчок нам это дало. То есть у нас производственная база выросла, и мы как раз получили ту независимость, которая нас сейчас спасает, и мы независимы по многим позициям поставщиков. Вот это пример последних крупных решений, где мы нашли решение либо целиком, либо по большей части компонентов такого типа, которые для нас были бы нетипичны. Вот, например, крыльчатку вентилятора мы осваивали. Подрядчик, который нам поставлял, он через проект от ИРА его делал. Теперь мы переняли на себя этот проект. То есть, в принципе, влезли мы достаточно глубоко. Остались отдельные компоненты. Не все здесь для примера взяты.

То есть там, где мы столкнулись с тем, что у нас в России нет специализированного производства. То есть отдельных типоразмеров шин их нет. И если нет, то под нас никто делать не будет, при том, что мы крупные считаемся. Но хочу сказать, что производители шин расширяют линейку, наверное, в том числе из-за вторичного рынка. И поэтому больше появляется таких позиций. Прицепных устройств этой линейки нет вообще, и никто с этим связываться не хочет. И специализированные подшипники, то есть по подшипникам заводам, с кем мы работаем, часть позиций они делают или заявляют, что готовы делать, часть позиций они в принципе не делают, номенклатуры нет, по нашей технике широко используются. Что дает привязка? Первое, это вот то, что по нам было видно, безопасность, независимость, стране в целом это полезно. Но любая как бы безопасность, она стоит денег. Второе это то, что если мы покупаем не за рубежом, а у нас. У нас кто-то делает, значит у нас увеличивается производство в России.

Было интересно, поэтому еще раз послушаем. Вот, если говорить про цели 719-го, Постановление № 719 было создано для того, чтобы отделять тех, кто приходит и собирает, от тех, кто глубоко производит. В этом была цель. Вот таким оно было до его сегодняшней редакции. То есть уровень локализации, где все варится, все, что есть в машине варится, компонент закупается, это был уровень требований. Его было достаточно, чтобы отделить сборщиков. Сейчас уровень требований сильно выше. Сейчас большинство российских производителей ломают головы, а как бы в следующем году не вылететь. Рынок, соответственно, очень хорошо защищен. Вероятность, что сейчас зайдет сюда зарубежный

какой-либо производитель и с нами будет конкурировать, она нулевая просто. То есть ни одному зарубежному производителю это неинтересно. Рынок защищен. Плюс то, что правила четкие и понятные. Не говорю про изменения, про это тоже еще скажем, но они, по крайней мере, понятны. Мы можем считать баллы, и как раз система, она реализована хорошо, идея хорошая.

То есть мы можем выбирать, чем набрать баллы. У нас нет, предположим, шины этой, но мы можем взять гидромотором или еще чем-то. То есть мы можем набирать. Проблема в том, что когда мы приходим к последнему году, там уже нечего выбирать, потому что там уже в конце остаются те компоненты, которых вообще нет в стране. Но здесь мы рассчитываем на то, что они будут как вот в этом году точно пересматриваться. Ну, плюс в целом для страны и для отрасли то, что развивается специализированное производство как раз компонентов, либо на базе существующих, либо на базе производителей, то есть толчок самому производству это дает. Это подталкивает к унификации. Но процесс не сводится к тому, чтобы собрать четырех производителей и предложить им договориться об унификации. Он так не работает, но когда сейчас все начинают бегать по всей стране, а мне нужны оси, кто делает оси, и когда других осей нет, все придут к тому же самому производителю осей, и у всех пройдет унификация. Но это не мгновенно. Так, теперь организационные проблемы. Первое. Долго и сложно.

Насколько сложно, я объяснил, насколько долго, то, что вы говорили, 6 месяцев. Но вот у нас было 5 месяцев. Мы сейчас подавали повторно уже как изменение заявки. Это было полтора месяца. Прямо срочно-срочно мы делали с максимальной административной поддержкой. Но это все равно много. Если подразумевается, что мы постоянно это должны обновлять, подавать и так далее, то срок 5 месяцев это много, срок 2 месяца это много. То есть по идее должна быть какая-то система более простая. Степень свободы трактовки. То есть вот был сделан огромный титанический труд, в Постановлении № 719 расписали по куче разных машин, сгруппировали там в ОКПД и попытались описать, чтобы это подошло ко всем. Но не работает это так. Все равно. То есть оно подразумевает, что если объединили, то значит возникает условность, что вот у этого система распределения и у этого система распределения.

А так как конструкции, особенно в нашей отрасли, где нетипичный не автомобиль, где количество колес плюс-минус, то здесь все, что хочешь, может быть, то там уже получается вопрос трактовки. И то, как трактовать, что к какому компоненту относится, нигде твердо не определено. У нас есть методические рекомендации, которые были разработаны, но сейчас они на нас официально не действуют, и они не обновляются. И куча вещей, они чисто эмпирические, на уровне консультации ТПП, с НАМИ они уточняются. Уточняются, мы задаем вопросы, нам отвечают и так далее. Но в целом, в общем, нет такого, чтобы инженер, который должен составить табличку, открыл какой-то справочник и было понятно, так, если это делает такую-такую функцию, то это относится к стойкам, если к такой, относится еще куда-то. И сейчас все подают, все подают, надеюсь, не я, все подают по наитию, да, кого-то отрубают, кого-то не отрубают, но в целом это состоит огромное серое поле по данным НАМИ с вами документом. Вот. Новые модели.

То есть берем, делаем новую модель, хотим запустить, но, наверное, мы сразу не запускаем в серийное производство опытные компоненты, если мы первый раз ее делаем. Значит, логичный способ взять, например, импортный компонент, поставить, попробовать, работает, ага, машина пошла, дальше локализовывать компонент. Этого механизма нету с 20 какого-то девятого года. Ты сразу должен 85 с любой новой машиной. Это затрагивает следующий потом пункт. Ну, соответственно, отработка исключений. Это о чем речь идет. Например,

делаем мы долото с подрядчиком на сеялках. Подрядчик один единственный на всю страну. У него происходит проблема технологической, организационной, еще какой-то, он не может поставить. О чем речь идет? Ну, например, делаем мы долотос. Что должно происходить? Мы должны иметь возможность эту позицию не использовать, использовать другую, лишь бы влезть в баллы. Но сейчас легкой такой процедуры нет.

И самое главное, что внутри производства, если мы вспомним те 400 узлов, помноженные на 83 группы промышленной продукции, этот процесс непрерывный, огромный, его не бесполезно обеспечить постоянными подачами заявки. То есть должно быть требование простое, что ты должен соответствовать требованиям 719, а не заявке, поданной в ТПП, которую ты подал полгода назад, у тебя полжизни уже изменилось за это время, да?

Пронин Вячеслав Вадимович 01:17:08

Справедливости ради отметить надо, что Денис Валентинович же поддержал, в протоколе это отображено, теперь вопрос к регуляторам, как они это отработают оперативно.

Смирнов Вадим Николаевич 01:17:17

Очень надеемся, потому что это был как раз именно про этот вопрос, Денис Валентинович поддержал, теперь будем надеяться, что может быть просто одна из версий бывает то, что предприятие обязана непрерывно обновлять тогда это как бы один подход, а второй подход в том, когда мы говорим: вы подали, молодцы, но в любой момент вы должны соответствовать, но не тому, что подали, а тому, что в требовании. Мы делаем новую машину, просто у нас другой путь. Мы вообще через локализацию идем. Я могу предположить, что если ты берешь новую машину, ты хочешь сделать сеялку с электроприводом.

Риск изменения уточнений, то, что это было и будет, и это нужно анонсировать за 5 лет, чтобы все знали и планы построили. Просто если завтра, например, введут правила, что теперь вот там, где мы просто СТ-1 предоставляем, появилось сложное, как по электронике, правила там вот такие, то все неожиданно раз и вылетают, причем все подряд, те, кто как бы и не знал про это. Но обратная сторона в том, что не везде Постановление № 719 дает эксклюзив, то есть где-то есть меры поддержки, которые могут без 719. И ключевое то, что сказали, что в 719 отсутствует механизм, обязывающий поставщиков что-либо делать. И поэтому, так как сейчас в этом вопросе у нас рынок поставщика, то поставщик говорит просто, ну вот мы не раз сталкивались с маленькими предприятиями, про которые говорили, кучу китайских маленьких предприятий.

И поэтому, так как сейчас в этом вопросе у нас рынок поставщика... С маленькими встречались, думали, ну и что, я дурак, что ли, там столько документов, мне сказали, 400 тысяч надо и так далее, все. Или большое то, что про АвтоВАЗ сказали, вот это конкретно про АвтоВАЗ и про Пегас вопрос. Пегас все время обращается в Минпром и к губернатору нашему просит переговорить с АвтоВАЗом, чтобы им дали бумажку для их компонентов, которые они у АвтоВАЗа покупают. Потому что Автовазу это не надо - поставлять для Пегаса какие-то бумажки. Он машины делает тысячами, а тут Пегас какой-то. Первое, в чем причина системная? То, что сейчас заранее заложено требование выше существующих возможностей производства компонентов. Понятно, для чего это сделали. Это сделали, чтобы была конфетка или кнут, чтобы люди туда тянулись. Но тогда все это должны понимать.

И нужно, как вы сейчас начали пересматривать это дело, проблема, что вы пересмотрели, вы расспросили 100 предприятий, ассоциация собрала общее мнение, бросила вам, вы отфильтровали, и какие-то четыре десятка предприятий со своей личной проблемой, где у них

его производитель компонента что-то не делает, они все равно останутся неучтенными. Это вот цена кнута-пряника вот такого. Второй ключевой системный момент, это то, что нету конкуренции поставщиков. Может не соответствовать. Мы его запускаем, как вы говорили, за год вместо трех лет. Мы нажираемся на клиенте с этой проблемой прям по полной программе, а выкинуть мы его не можем, потому что баллы посчитаны, и они только растут. И вот этот механизм конкуренции и требования к конкурентам — это существенный вопрос. Себестоимость растет у всех автоматически, причем тем больше к последним баллам, тем круче рост, потому что все, что было легко сделать, сделали в первые годы.

Китайские поставщики, но это в большей степени сейчас в теме запчастей, но в запчастях это прямо сейчас стало основной проблемой. То, что если в технике мы, по крайней мере, обязаны покупать эти комплектующие, в запчастях наш дилер или серый дилер, или просто торгует запчастями, он не обязан. А в Китае как раз уровень цены и качества нормальный, у них нет проблем с объемами, с ценой, и они супергибкие и так далее. Критический пункт - это то, что появляется побочный эффект: мы тормозим развитие конечного продукта. Мы решили сделать новую сеялку. Мы берем какие-то топовые решения в каких-то компонентах. То есть кто-то выпустил насос в два раза выше производительности. Мы сможем больше норму давать, быстрее скорость делать, под это делать. Нам нужен этот насос. Но если у тебя отрасль компонентная, догоняющая, и ты закрываешь, то ты от нее плясать не можешь. И автоматически появляется то, что Минсельхоз говорит: давайте, оно должно быть новое.

А мы не можем, в том числе по компонентной базе. Потому что мы берем в рынок, а в рынок мы берем уровень компонента. То есть вам нужен двигатель мощный, его нет у российского. Все, вы как бы просто не делаете, как пример. Или я бы поставил здесь другую ширину колес, чтобы меньше топталось семя. А нету такой шины в России. И все, мы автоматически делаем сеялку, которая больше давления на почву делает. И вот эта цена локализации идет в прогресс. То есть за это платим в итоге мы, потому что у нас клиент, несмотря на субсидии, покупает не у нас, а импортные, так и клиент, который платит дороже или недополучает функционал какой-то. Если мы быстро внедряем, это на качество влияет. Противоречий основных три. Первое, либо у тебя локализация, либо развитие продукта. Либо ты делаешь из наиболее современных материалов с наиболее современными решениями в каждом компоненте системы новый продукт. Либо ты локализуешь продукт, имеющийся, теряя какой-то функционал.

То есть это просто противоречие, его не сбалансируешь. Мы где-то сейчас на середине сидим, но в целом поэтому у нас не будет роста продукта сейчас по качеству. Второе, быстро, гибко и контроль. Это про само мероприятие. То есть если стараться поймать жуликов и делать жесткие требования, то те, кто не жулики, работать нормально не могут. То есть мы умираем тогда в административных процедурах, либо что еще не произошло, но произойдет, ко всем придут и всех накажут. И третье, получается, что в самих компонентах нет взрыва. То есть нет сейчас такого, несмотря на то, что появилось Постановление № 719, куда всех обязали. Там нет бума на рынке, что производители все бегут, как вот тогда было, так они вложили деньги в сельское хозяйство. Пошли всякие банкиры и так далее, непрофильные инвестора. Пришли в сельхозмашиностроение, пришли посмотреть, сколько предприятий за последние 6-7 лет появилось или развилось. Конкретно свою базу увеличило оборудование, технологии и так далее. Почему? Потому что привлекательная отрасль была.

Компоненты такой почему-то не стали? Стали. Технология сложная, потребители рассыпаны по всей стране, у всех разные номенклатуры. Пойди их покажи. Вот с техникой понятно, сеялка, тысяча штук в год. Вот она сеялка, ее больше всех берут. Сделал копию, начал

производить. А тут гидроцилиндры. Пойди только собери, кто какие гидроцилиндры потребляет. Не соберешь. Это с ассоциацией не соберешь. Кроме ассоциаций еще куча других. А человек должен решение принять - делать гидроцилиндры или нет. А у него ни одного клиента понятного нет. Я понимаю, Вам хорошо, у вас есть, например, крупный потребитель, и вы пляшете сейчас от его продукта, потом вы в шире от него пойдете и так далее. Это хороший вариант. Но так, чтобы человек просто пришел в отрасль такого...

Участник из зала 01:25:47

Не совсем так. Мы сейчас пытаемся развивать это направление.

Гощанский Кирилл Вячеславович 01:25:56

Если говорить о предприятиях, которые я посещал, мы пытались использовать их продукцию и осваивать её на своём предприятии. Другой вопрос, что многие предприятия сейчас морально и организационно не готовы к такой работе.

Участник из зала 01:26:04

Но то, что предприятия готовы предлагать новые проекты, — это хорошо.

Смирнов Вадим Николаевич 01:26:13

Это хорошо, но вы профильный инвестор, скажем так.

Значит, вот если говорить крупно, вот предложений может быть много. По детальным пунктам я не стал даже уходить. Там по каждому можно было, где проблемы, какой-то вариант написать. Но вот если говорить крупно и системно, в чем я вижу проблему, чтобы был успех в производстве компонентов, мы должны взять... Все знают этих производителей импортных компонентов системных. Есть там какой-нибудь Бондиоли, есть какой-нибудь Вольтершайт, есть эти АВР там, есть БПВ. То есть там, где есть большой системный производитель. Вот нам нужен производитель, который воспроизводит эту линейку. То есть не от обратного идти. Давайте соберем заявки со всех, кто что производит и так далее. То есть должен появиться производитель системный со своей линейкой. Их несколько, в каждом компоненте есть какие-то свои. И это может толкнуть только государство.

Потому что ни один на свой риск производитель не скажет, я сейчас возьму, построю завод на производство гидроцилиндров, например, на 100 тысяч квадратных метров, куда я сделаю номенклатуру, например, тысячу позиций номенклатурных, я все это дело освою, вывешу ценник, ценник сделаю всем привлекательный, чтобы люди в конце концов начали у меня покупать. Купили образцы, годик поработали, потом еще купили, потом еще, еще, и вот они в конце концов ко мне пришли. Нету таких, кто вот сейчас на это готов. То есть единственный, кто это может сделать, это государство. Здесь есть вторая тема, я не очень понимаю политическую составляющую. То есть путь второй от совместного производства, но я не знаю, достигнем мы это сегодня с Китаем или нет. То есть это тоже один из путей, который как раз, если у тебя зарубежный производитель с такой линейки, это его максимально приземлить, например. Но как бы не знаю, насколько решаемо. Второе, то, что я говорил, это прямо краткосрочная задача, это система должна быть гибче.

То есть то, что нам дали выбор вначале, что мы можем выбирать из каких баллов мы в самом начале подаем заявку, вот этот выбор должен быть постоянным. Мы должны иметь возможность жонглировать вот этими компонентами, потому что сегодня один не поставил, завтра другой. То есть это повышает нашу гибкость. И третий должен быть какой-то механизм, да, третий механизм для новой продукции какой-то продуман, потому что иначе просто не

будет реально новой продукции. Я понимаю, что есть, у вас понятная есть схема, это если техника является, там, разработана в результате НИОКР, для вас это может быть формально, например, повод сказать, что, если было разработано в рамках НИОКР, финансируемого государством, давай ей льготный балл дадим. Ну а что тогда с предприятием, кто без госденег разработал? Они вообще молодцы, они деньги государства спасли, а тогда как они попадут? То есть какой-то механизм хотелось бы. И последнее, это то, что все это имеет смысл и будет работать, только если преференция большая.

Потому что все, что мы сталкиваемся организационно и по деньгам, по прямым дорожке компоненты, по кривым гарантия, и репутации и так далее, оно все очень дорого. Оно все работает до тех пор, пока оно окупается. Если это большая дополнительная скидка, которая сохраняет твоё место на рынке, она имеет смысл. Но она должна быть, большая, она должна быть во всех направлениях, тогда имеет смысл. Уберите на два года 1432, и 719 рассосется просто. Я вот как пример скажу. У меня все.

Пронин Вячеслав Вадимович 01:30:18

Спасибо большое, Вадим Николаевич. Самый большой эксперт по локализации в сфере сельхозмашиностроения и строительно-дорожного машиностроения, директор Центра сельхозмашиностроения в ФГУП «НАМИ», Максим Владимирович Шипов. Пожалуйста.

Шипов Максим Владимирович 01:30:48

Добрый день, коллеги. Начнем с обещанного слайда по поводу того, как планируется немного скорректировать требования на будущие наши три года. По всем основным видам сельхозтехники были разработаны проекты, актуализированные проекты требований по балльной системе локализации и предложены новые цели по локализации вплоть до 2030 года. Это как, можно сказать, антикризисная мера, как в текущей ситуации, особенно когда очень сложно инвестировать не только производителям техники, но и производителям компонентов для того, чтобы повышать уровень локализации, осваивать новые компоненты. Это тот проект, который на сегодняшний день уже обсуждался с производителями и, я надеюсь, Минпромторг в ближайшем будущем это на официальную площадку согласования запустит. Здесь еще интересная колонка справа, это достигнутый процент в 26-м году по актам ТПП, которые мы видели.

Единственное, это показатель средний, допустим, если комбайнов двух производителей десяток, то это средняя цифра, это не значит, что все на этот уровень, кто-то больше, кто-то меньше. Ну и так, собственно, по всем видам техники, примерно усредненная оценка. Ну и, конечно, 719 у нас обсуждается 8 числа, так более полно, но я хотел бы напомнить, просто все так говорят 719, 719, кто-то даже ФЗ назвал 719, 719 это вообще не обязательно, вы можете не соответствовать им, просто вы не получите некоторые меры поддержки. То же самое касается и разработки новых продуктов. Одно дело, когда вы разрабатываете новый продукт сами. В планах своего НИОКР вы его испытываете, дорабатываете, потом входите в систему Постановления № 719 и участвуете в мерах поддержки. Конечно, когда вы локализуете импортный продукт и вам нужно менять импортные комплектующие на российские, здесь согласен, это немножко больше занимает времени. Это самоходная техника преимущественно.

Самоходная техника, к сожалению, у нас, скорее всего, не производится. Не скорее всего, не производится для льна, например. Либо не заходили акты ТПП за последний период. То есть мы брали только то, что попадало к нам в руки в 26-м году. Небольшая структура компонентов просто для визуализации, для информации. Мы говорим про... Еще раз вернусь. Почти везде

конечная цель, за редким исключением, 80%. Это в новом проекте. Мы, по идее, отказываемся от цели в 90%, По некоторым видам продукции была конечная цель 90%. На наш взгляд, эта цель немного завышена. Чуть позже еще скажу про это. Структура компонентов для разных видов техники. Так она примерно выглядит.

Здесь беглым взглядом можно понять, что почти нет компонентов, которые занимают цифру близкую к 80, а там, где есть, допустим, трансмиссия в тракторах, понятно, что это совокупность и коробка, и передний мост, и задний мост, и другие компоненты. То есть 719 сохраняет свою логику меню, когда можно выбирать в зависимости от того, что производят сами, либо что освоено на территории России. И несколько тезисов, которые я хотел бы озвучить. Первый тезис касается китайских производителей. Я думаю, со мной все согласятся, что с ними конкурировать на сегодняшний день, если в открытом рынке невозможно. Что производитель техники в большинстве случаев, что производитель компонентов. Второй тезис касается тех же производителей компонентов. На сегодняшний день не стоит, к сожалению или к счастью, не стоит вопрос цены компонента, а стоит вопрос выживания производителей компонентов. И именно появление балльной системы оценки 719 помогло сохранить действующих производителей во многом и дать им шанс развиваться.

Если десятилетиями производители компонентов, производители техники медленно и плавно отворачивались от российских производителей и переходили зачастую на импортные комплектующие, то только с появлением балльной системы оценки, с ее постепенным, скажем так, ужесточением, дало эту возможность производителям компонентов. Вопрос унификации очень часто звучит на многих мероприятиях, где обсуждаются компоненты. Мы подходили к этому вопросу с разных сторон, но, как показала практика, со стороны института к этому снаряду не подойти, даже со стороны производителей. Здесь только воля самих производителей компонентов сделать эту унификацию и предложить ее производителям техники. Для этого производитель компонента очень глубоко должен понимать, какой компонент в каком виде техники, как используется, как он работает для того, чтобы предложить эту унификацию. Но это в первую очередь в силах самих производителей компонентов. Необходимо консолидировать и формировать общий запрос на компоненты, об этом тоже уже говорили.

Эффект от поддержки производителей техники, который дается Минпромторгом, должен распространяться на производителей компонентов через спрос. Именно таким образом вся логика 719 построена, как некая вытягивающая система компонентов, тоже, думаю, объяснять не надо, все уже не один год в этой системе работают и, надеюсь, понимают. Следующее. Необходимо переходить на долгосрочные контракты, аналоги офсетных контрактов. Между производителем техники и производителем компонентов. Куда нужно зашивать и вопросы качества, и вопросы инвестиций производителей компонента. Многие годы производители компонентов существуют при почти отсутствии маржи, когда производитель техники выкручивал руки. Это сейчас рынок производителя компонентов, а до недавнего времени был рынок производителя техники. Они просто выкручивали руки производителю компонентов.

Я сам был свидетелем таких встреч, переговоров, в том числе публичных, когда одному из производителей гидрокомпонента, высокий руководитель одного очень большого предприятия, сказал, что из-за того, что у тебя цена на 1% дороже импортного компонента, я у тебя покупать не буду. И это длилось годами, если не десятилетиями. Сейчас время немножко изменилось. Сейчас время производителей компонентов, ну извините, такая жизненная ситуация. И два тезиса просто на подумать, это о том, что с 30 или после 30 года нужно уходить от баллов за НИОКР. Ну и последний тезис о том, что рано или поздно, вот это к

вопросу 90%, то есть несмотря на требования конечные 80%, есть уже производители, которые достигли 85-90-95% по отдельно взятым позициям. И в конечном итоге, в 30-м или более позднем периоде надо приходить на какую-то дифференцированную поддержку производителей техники, если у них локализация выше необходимого минимального уровня допуска к мерам господдержки.

В ФГУП «НАМИ», в частности, Центр сельхозмашиностроения, это разработчик требований, заказчик Минпромторг. Это функционал ответственности Минпромторга, но, насколько я понимаю, до конца года Ильи Леонидович меня поправит, если ошибаюсь. Коллеги, я вас тоже отправляю в четверг. Так, более такие глобальные вопросы есть?

Пронин Вячеслав Вадимович 01:39:44

Вопрос хороший, но там еще с подшипниками непонятно. Поэтому готовьте.

Участник из зала 01:40:02

Те, у кого есть, те пока на пороховой бочке сидят.

Пронин Вячеслав Вадимович 01:40:08

Как я в своем представлении сказал, мы уже лет 10 с Максимом Владимировичем рука об руку идем. Мы со стороны общественной сферы, а не со стороны научно-технической сферы. Но идем к одной цели, это обеспечение локализации, обеспечение требований и так далее. Вот успехи, самые глобальные, которых удалось достичь за 11 лет действия такого подхода и таких требований.

Шипов Максим Владимирович 01:41:15

Мне кажется, мой такой тезис будет интересный. Встречный небольшой вопрос. Компания Ростсельмаш сколько миллиардов рублей инвестировала в локализацию за последние 5-7 лет? Но это огромные цифры на самом деле. ПТЗ инвестировал огромные цифры. Только одно производство мостов — это больше 10 миллиардов. Ростсельмаш — это десятки миллиардов. Не было бы 719-го, не было бы этой локализации, не было бы развития этих компетенций на этих крупнейших предприятиях, не было бы рабочих мест, налогов и прочее. В начале нашего мероприятия упоминали бывшие WABCO, тормозные системы. А все начиналось с того, что в далеком 2018 году прописали требования к прицепах балльные, к осям, к модуляторам, тормозным системам. Представители WABCO были у нас в институте, мы им все это объясняли, рассказывали. И этот путь они начали еще до 2022 года. Это все то, что происходит сейчас. Мы с Ильей Леонидовичем шутили, что поздно меня позвали в НАМИ и в Минпромторг в конце 2017 года. Надо было меня в 2014 звать.

Мы бы написали эти требования гораздо раньше и в 2022 году мы бы подошли. Совсем другими. Таких примеров много. Крупных, наверное, да, это то, где есть крупные производители, обладающие большими объемами инвестиций. Пока не приблизилось требование к компоненту, производитель техники не приходил к производителю компонентов. Соответственно, производитель компонентов не готов был инвестировать, потому что не понимал гарантии спроса. А когда все это случилось, мы оказались в другой ситуации, что у того же производителя компонентов, где он сейчас возьмет деньги и серьезный объем инвестиций для того, чтобы организовать производство компонентов, за которыми наконец-то производители техники пришли.

Маленький тезис еще, может быть, к тому, что обсуждали, вот про маленькие компании, про Постановление № 719. К нам за последний год поступило различных актов ТПП примерно 150-

180 компаний. У нас крупных производителей не так много. Очень большое количество производителей техники, небольших, с оборотом 100-200-300 миллионов, получают подтверждение соответствия требованиям Постановления № 719. Приходят производители компаний. Я не говорю о том, что эта проблема не существует. Она существует, но на самом деле эти все тезисы, которые звучат на круглом столе, Вот Вадим очень много тезисов произнес. На каждый тезис я ему в ответ могу кучу других аргументов привести.

Еще один пример приведу. Очень много какой-то точечной критики и очень много точечных разумных предложений. Вот банальный пример. Нам поставили задачу проработать актуализацию требований 719 до 30-го года. Срок очень короткий. Людей у меня два с половиной человека, вот Вадим прекрасно знает. Ресурсов нет, никто это не финансирует практически. Делаем анализ, смотрим Почему у группы компании Ростсельмаш, Брянсельмаш, акты ТПП на зерноборочные комбайны по тысяче, по полторы тысячи страниц. Откуда столько много? А в требованиях, в свое время, когда мы их разрабатывали, нас попросили включить требования к использованию российского металла чуть ли не на каждый сварный узел. Причем это была не наша инициатива, это в том числе сами заводы это просили, не осознавая, к чему это приведет. А это привело к тому, что из этих полторы тысячи страниц половина — это подтверждение использования российского металлопроката. Все марки стали, таблицы. Я говорю, вы получили то, что хотели?

Мы сейчас в этих изменениях оставляем только на один узел требования к российскому металлу на раму. А десяток других узлов просто сварка, раскрой и гибка. Вот очень много мы говорим о том, что там не так, там проблема. Нужно рождать, предлагать конкретные варианты.

Пронин Вячеслав Вадимович 01:45:49

Чем мы и занимаемся. Спасибо большое Максиму Владимировичу. Спасибо всем экспертам. Спасибо гостям.