

(00:12:00) (Начало записи)

Алла Елизарова: Коллеги, добрый день. Предлагаю начать нашу сессию. Я хочу пригласить на сцену своих коллег, которые помогут мне провести эту сессию. И я приглашаю Винокурова Александра Валерьевича, учредителя «ВБК РУС», Дмитриева Александра Владимировича, генерального директора «Чебоксарский завод силовых агрегатов», Иванова Михаила Георгиевича, учредителя «Ок-Инжиниринг», Пронина Вячеслава Вадимовича, руководителя Комитета по техническому регламенту Ассоциации «Росспецмаш» и заместителя директора Ассоциации «Росспецмаш». Румянцева Сергея Яковлевича, проректор по технологическим разработкам и коммерциализации, директор Центра инженерных разработок Ярославского государственного технического университета. И Цзянь Лянь, инвестиционный партнер Beijing Hengse, эксперт в сфере промышленности, производства и геополитики.

И я представляюсь. Меня зовут Алла Елизарова. Я директор Ассоциации «Росспецмаш». Коротко об Ассоциации. Мы занимаемся сельскохозяйственным, пищевым и строительно-дорожным машиностроением. В нашей Ассоциации более 250 компаний, и мы достаточно часто, достаточно плотно с нашими всеми компаниями общаемся, для того, чтобы понимать, что происходит в этих сферах, как идет развитие, какие происходят процессы. И хотелось бы отметить, что некоторое время назад создались условия, которые простимулировали наше предприятие, наши компании к инвестициям. И с 2019 года по 2024 год было инвестировано в создание новых производств, в модернизацию новых производств более 45 миллиардов рублей.

И те меры поддержки, которые были введены, те условия работы, которые были определены, они дали возможность компаниям поверить в то, что те инвестиции, которые они делают, они дадут толчок к развитию. И компании действительно очень активно стали заниматься развитием и созданием новых производств. И когда мы определяли тему сегодняшней сессии, что год текущий нам готовит, это был еще конец прошлого года, и действительно было очень интересно понять, а как начнется и как пройдет 2025 год.

(00:15:02)

И уже в конце 2024 года мы увидели значительные изменения в динамике производства, продаж специализированной техники. И здесь сыграло несколько параметров. Это и высокая ключевая ставка. Соответственно, это привело к снижению экономической активности вообще в стране. Стало меньше перевозок. Соответственно, стало меньше потребностей в прицепах. У сельхозтоваропроизводителей стало меньше денег. Соответственно, они стали покупать меньше сельхозтехники. Сократились планы по строительству. Соответственно, мы видим падение продаж строительно-дорожной техники.

И один из наших производителей сказал, что «нам в прошлом году сделали прививку от инвестиций». И теперь для того, чтобы наши заводы воспряли духом, мы опять возобновили планы по инвестициям, потому что очень многие сократили свои планы. Либо начали думать о том, чтобы строить новые заводы, открывать новые цеха и создавать

новые виды техники. Для этого действительно нужны какие-то глобальные перемены для того, чтобы вот этот оптимизм вернулся в наши отрасли.

Я надеюсь, я не очень грустно это все рассказала. И здесь на экономическом Форуме достаточно много и часто поднимали вопросы о том, что экономика разогрета, ее надо остудить. И вот, мне кажется, на наших отраслях мы очень хорошо видим вот это остужение, которое приводит к значительному падению производства и спроса. Поэтому я хотела бы передать слово своим коллегам. Как раз спикеры представляют наши отрасли для того, чтобы они поделились тем, как вы видите ситуацию сейчас, и ответили на вопрос, что год текущий нам готовит.

И хотела бы я начать с компании «ОК-Инжиниринг», Иванов Михаил Георгиевич. Я немножко скажу, как мое ощущение по вашей компании. Компания раньше не занималась производством пищевых машиностроений. Но вот эта ситуация, которая сложилась на рынке, она как раз дала толчок к тому, что вы не просто начали производить, а начали активно вкладываться в развитие и производство нового оборудования. Вы строите новые площадки, вы открываете новые возможности. И вот как вы сейчас себя ощущаете в текущей ситуации?

Михаил Иванов: Добрый день, уважаемые друзья. Для меня большая честь сегодня присутствовать здесь. Я бы для начала своего выступления хотел бы, чтобы коллеги ролик продемонстрировали, немножко рассказать о тех достижениях, которые у нас есть. Можно будет ролик включить?

Краткое представление о нашей компании. Сегодня бы хотелось обсудить ключевые проблемы и вызовы, но обсудить их в контексте решения, что можно будет сделать, и что мы ожидаем от государства, от наших руководящих служб, в помощь машиностроителям всем. Мы не только в пользу своих, не в пользу пищевого машиностроения, но и машиностроения в целом.

Кратко хотелось бы рассказать о себе. Наша компания была основана 20 лет назад. 26 мая этого года нам будет 20 лет. Численность персонала у нас достаточно быстро росла. Я немножко внесу ясность. Мы начали заниматься импортозамещением оборудования примерно с 2017 года.

(00:20:01)

Но действительно толчок был в 2022 году с началом военных действий. Мы очень сильно ускорились. 2022 год у нас был очень продуктивный. Мы оснастили два самых крупных предприятия. Одно – самое большое производство колбасных изделий. Мы практически 70% оборудования поставили. Это холдинг ABI Product из Владимира. А второе предприятие – самый большой завод по убою овец на территории Российской Федерации. В принципе, наверное, даже и в Европе такого размера нет. Это 300 голов в час. Это в городе Черкесск, компания «Дамате». Мы оснастили и полностью поставили.

У нас на сегодняшний день, здесь небольшая ошибочка в презентации, у нас 10 тысяч метров квадратных производственных площадей, 3,5 тысячи метров квадратных складских

площадей, персонал 280 человек. Производство работает, металлообработка, как и было показано в ролике, работает у нас 24 на 7. Как раз с 2022 года мы и вышли на этот показатель. Пока, слава богу, объемов не снижаем. Но, как было ранее сказано, да, действительно, обстановочка такая, что, может быть, и какие-то сложности будут, но есть пути, по которым можно их преодолеть.

Это те виды оборудования, которые нам уже удалось импортозаместить. То есть, касаясь того, что я до этого сказал, убойные цеха мы комплексно делаем. Мы одна из немногих российских инжиниринговых компаний, которые полностью под ключ могут делать убойные цеха для убоя КРС, МРС, КРС, свиней и МРС. А также мы сейчас в совместно с Минсельхозом и с Минпромторгом идем на программу, чтобы год-два выйти на производство сначала небольших убойных цехов птицы, а замахиваться на серьезное производство производительностью до 15 тысяч голов птицы в час. То есть это серьезные задачи, будем к ним стремиться.

Делаем достаточно много, делаем, производим полностью весь спектр оборудования для производства полуфабрикатов. Мы можем говорить о том, что большое количество, около 50% производимых у нас в стране полуфабрикатов делаются на наших линиях. Я имею в виду готовые полуфабрикаты. Это наггетсы, «Чебупели», разного рода митболлы, вся готовая продукция. Где-то у нас, наверное, уже около 50% нашего оборудования в производстве этих изделий, я считаю, для себя большим достижением.

Достаточно большой процент убоя сельскохозяйственных животных, в основном мы, конечно, нишу по свинине занимаем, тоже производится на нашем оборудовании. Сейчас мы для себя тоже ставим амбициозный проект. Мы хотим попробовать осуществить полный реинжиниринг и производство линий убоя свиней 900 голов в час. То есть образцы для сравнения и прочее то, что нужно, для этого мы уже завезли.

Достаточно большой спектр, можно очень долго рассказывать, поэтому, ценя ваше время, перейдем к следующему слайду. В этом году, в мае, как раз под 20-летие предприятия, мы запускаем завод по производству высокопроизводительных термоформовочных машин. Это будет первый в России завод, который будет производить такого рода машины. Это будут крупные термоформеры, мелкие термоформеры уже производятся, две компании российских это уже делают. Мы пойдем на высокопроизводительные машины, перенимаем опыт у компании Multivac. Теперь это так называется.

Также мы производим автоматические системы, роботизированные для укладки сосисок. Это делает не так много компаний в мире, это делает **Drake**, это делает **Velic**, это делает **Zingerzon** (00:23:43), ну и мы теперь тоже делаем, у нас есть уже несколько твердых, хороших заказов. Но это все будем делать на новом заводе, в особой экономической зоне в Оренбурге.

Но это все позитивные моменты. Давайте поговорим о негативных моментах. Негативный момент – это рост ключевой ставки, из-за которой у нас сейчас себестоимость выпускаемой продукции достаточно сильно растёт. Мы прогнозируем рост себестоимости 10-15%, потому что даже немецкие производители считают производство пищевых машин

ремесленным оборудованием, ну ремесленная отрасль, и все делается индивидуально под заказ, поэтому себестоимость продукции растет очень серьезно при повышении стоимости кредитных ресурсов, поскольку процессы длительные. Производство оборудования занимает от четырех месяцев до года. Соответственно, можно легко посчитать, какой вес в этом случае имеют кредитные ресурсы. Поэтому это самая большая наша боль, а увеличить цены пропорционально, чтобы конкурировать с китайскими производителями, не получается. У нас сейчас такая получилась вилка, что наш потребитель хочет, чтобы мы производили машины качеством как европейские производители, а по цене так же или желательно ниже, чем китайские производители.

(00:25:04)

И вот эта вилочка, конечно, очень тяжела для пищевого машиностроения, но я и думаю и для машиностроения в целом.

Поэтому есть пути решения. Пути решения, немножко вернусь к предыдущему слайду, я бы хотел предложить и Минпромторгу, и Минсельхозу, мы выходим с предложениями, чтобы были не только осуществлены меры поддержки, мы в них активно участвуем, то есть инвестиционные меры поддержки, Минпромторг осуществляет и реинжиниринг, и 208-е постановление, и 2281, и 1649, мы во всех участвуем. Да, они хороши, но это инвестиционная часть. То есть на старте производства продукции происходит.

Но хотелось бы, чтобы и были возможности льготного финансирования оборотных средств машиностроительных предприятий. Ну, я пока говорю в разрезе пищевого машиностроения, что дало бы возможность конкурировать с китайскими производителями и с оставшимися европейскими производителями. Ну, это как предложение. Мы будем направлять свои мнения, свои предложения в Минпромторг, в Минсельхоз. Также мы в прошлом году, в 2023 году, на выставке «Агропродмаш-23», мы анонсировали с Павлом Николаевичем Косовым, с директором «Росагролизинга», мы анонсировали программу по пищевому машиностроению, льготный лизинг для отечественных производителей.

В этом году, в январе, мы осуществили несколько сделок по этой программе. Программа хорошая, отличная. Она помогает российскому производителю. То есть, удорожание по льготному лизингу «Росагролизинга», 5%. Очень хорошие деньги в нынешней реальности. Но есть маленький нюанс. То есть, у нас получается, что платежи все за оборудование поступают через 60 дней после ввода в эксплуатацию. А как я здесь уже ранее говорил, у нас производство занимает от 4 до 12 месяцев. Вроде бы идея хорошая, все прекрасно, но стало еще тяжелее.

Поэтому мы будем выдвигать свои предложения о том, чтобы все-таки авансировать отечественных пищевых машиностроителей по льготной программе «Росагролизинга» хотя бы 30-50%, чтобы они как-то могли свои ресурсы распределять и не пользоваться дорогими кредитными ресурсами.

Это мы проговорили. Также хотелось бы, и недавно это оглашалось в разрезе тяжелого машиностроения, что если есть отечественные аналоги, то хотя бы в программах льготного

финансирования при наличии отечественных аналогов рассматривалось все-таки приоритетное финансирование российского производства. Это в разрезе пищевого машиностроения. Но, поскольку в тяжелом машиностроении это уже вводится, и последние выступления и вице-преьера, и министра промышленности и торговли, они об этом говорили, это анонсировано. Хотелось бы, чтобы это на пищевое машиностроение тоже распространялось.

Ну и хотелось бы еще, сейчас у нас очень актуальная тема, я извиняюсь, немножко вывалился за тайминг. Хотелось бы еще проговорить вопрос о возвращении западных компаний, которые сейчас активно хотят вернуться на наш рынок. Наше предложение заключается в том, чтобы при возвращении западные компании занимались не экспансией, а входили в совместное производство. И подумать какую-то конструкцию и систему, может быть, даже мы в ней участвовали, чтобы они входили в совместные предприятия с обязательной долей участия. Иначе мы вернемся к ситуации 2021 года. То есть у нас опять произойдет экспансия западного производителя, а мы потеряем те небольшие ростки компетенций, которые у нас на сегодняшний день есть.

И вернемся к первоначальной ситуации. Но это предложение про доработку программы «Росагролизинга». Если это не сделать, то российский производитель может и не дожидаться своего покупателя. Но здесь достаточно много российских производителей в зале. Я думаю, они понимают, о чем я говорю сейчас. Еще раз хотелось бы резюмировать. Для российского производства, для российского пищевого машиностроения хотелось бы доступных кредитов, разумного протекционизма и защиту от демпинга со стороны входящих западных производителей, которые будут возвращаться.

А в остальном, я думаю, что мы все сможем сделать. Сможем во благо будущего нашего и будущего наших детей достичь технологического суверенитета, сделать максимально хороших и полезных вещей. Я думаю, все будет очень хорошо. Мы сохраним отрасль в любом случае. Ситуация критичная, но не смертельная. Я думаю, будем работать и так победим.

Алла Елизарова: Спасибо большое. И я хотела бы передать слово Александру Валерьевичу Винокурову. У вас был тоже интересный путь до создания производства.

(00:30:02)

И тоже были цели, были планы. Как вы видите, этот год, еще раз повторюсь, что год текущий нам готовит. Вам готовит.

Александр Винокуров: Да, добрый день. Давайте, наверное, тоже ролик у нас запустите в начале небольшой, который мы присылали. Потом я вкратце расскажу про компанию про нашу, чем мы занимаемся.

Компания наша на рынке под другим именем, как вот коллега говорил, под именем Wabco, под западным именем существовала больше 30 лет. Ну, после известных событий иностранные наши коллеги решили удалиться, так сказать, кто в Германию, кто в Америку. В общем, остались мы одни. Поменяли название. Но продукцию, которая была, выпускать

не перестали. Основные направления – это производство пневмоаппаратов, электроники для коммерческого транспорта. Ну, в основном в разрезе тормозной системы. Это грузовые автомобили, полуприцепы, прицепы и автобусы. Ну, это такие, скажем, основные вехи с 2023 года, что нам удалось здесь сделать. Я потом поподробнее расскажу. Ну, основное – это система ABS для грузовиков, автобусов. То есть сейчас мы поставляем, ну, наверное, порядка 70-80% грузов от КАМАЗ, УРАЛаз. Система IBS для прицепов. Мы во времена Wabco поставляли, ну, порядка, наверное, 90-95% рынка нам принадлежало. Сейчас мы эту систему к сожалению, хотя может быть и не к сожалению, на компонентах уже не европейских, а китайских собрали с частичной локализацией, со сборкой. Двигаемся дальше в части электроники. Пытаемся помочь локальному производителю и создать что-то свое.

Дисковые тормозные механизмы, которые у нас последние, наверное, лет семь-восемь получили достаточно большую известность и применяемость. Различные тормозные камеры, клиновые механизмы, краны уровня пола. Ну, в общем, все в разрезе тормозной системы, системы управления пневматической подвеской для коммерческого транспорта.

Три производственных площадки. Одна площадка в городе Миас. Она создавалась, собственно, как производство для УРАЛаз. Там производились клиновые тормоза и сейчас производятся пересобранные уже не из немецких, а из российских и азиатских комплектующих. Краны уровня пола, которые мы в свое время поставляли и в Польшу, и даже в Китай, когда на Wabco их собирали. Самая крупная площадка – это Республика Татарстан, Набережные Челны. Там производятся модуляторы ABS для грузовых автомобилей. Линия производства системы ABS для прицепного транспорта. И вот поставили мы линию в конце года по дисковому тормозу. Такая серьезная линия, она где-то порядка 200 тысяч тормозов может в год производить. То есть фактически при ее полной загрузке все потребности российского рынка в дисковых тормозах для коммерческого транспорта мы можем закрыть одну этой линией. Остался вопрос в потребностях.

(00:35:03)

Ну и сейчас запускаем производство в Заволжье по алюминиевым изделиям для всей нашей продукции. Чтобы заместить китайский алюминий, который сейчас приходит в разобранном виде в составе сборочных комплектов. Мы хотим полностью заместить на российский. Там производство Русалит. Еще нескольких заводов. С собственной мехобработкой. Это одни из тех больших инвестиций, которые сейчас надо делать. А возможности-то, как Алла Владимировна сказала, и нету. Потому что кредиты большие. Поступлений практически финансовых средств от производителей техники нету. Ну в общем, есть такая сложность.

Ну, про систему я сильно углубляться, наверное, рассказывать не буду. Про ABS рассказал. Если будут вопросы, потом зададите. Но одним из самых больших достижений 2024 года и начала 2025-го – это все-таки совместно с Минпромом мы добились по 719-му Постановлению получение 12 баллов для прицепных производителей. То есть все оформлено, все соответствует действительности. Линия работает. Производят

модуляторы. Все собираем. Долокализовываем маленькие детали. Вот кабели российские сейчас стали вместо китайских применять с российскими производителями. Стараемся по максимуму загрузить местных производителей, отойти, так сказать, от импорта.

Про дисковые тормоза я уже сказал. Линия действительно интересная. Порядка 35 метров в длину. Там 25 станций сборочных. То есть можно собирать тормоза любого размера от 17 до 22 дюймов. И на грузовые автомобили, и на прицепы. Ну, и самое главное, что мы переняли от иностранцев я считаю, это сервисы послепродажные обслуживания. На данном этапе он у нас даже лучше, я думаю, чем был в свое время у Wabco. Потому что, как бы то ни было смешно, немецкую продукцию надо обслуживать намного реже и меньше, чем китайскую и российскую. Поэтому здесь мы на сервис сделали большую ставку. То есть вчера с сервисниками с нашими сидели. Побили мы план наш, который хотели 200 сервисных станций в 2025 году. Вот на вчерашний день было 206 штук. Сейчас занимаемся их аудитом, проводим технические тренинги. У нас очень грамотные специалисты. Практически каждую неделю, вот уже на протяжении двух лет, по всей России, в разных регионах, обучаем настройке, сопряжению тягача с прицепом, ремонту, сервисные станции, производители приезжают. Насколько я помню, мы даже, по-моему, денег не берем за это обучение. То есть только то, что касается размещения, приезда и так далее. То есть на бесплатной основе.

По поводу вызовов специально оставил минутку времени. Алла Владимировна все правильно сказала. Собственно, после ее речи можно было уже расходиться. Как бы добавить-то особо и нечего. То есть в ситуации, когда продажи в среднем у производителей коммерческой техники упали на 70%, говорят 10-20%, это все вранье, это неправда, 70% это средний показатель по рынку. То есть у людей все склады забиты готовой техникой, которую еще на протяжении, наверное, полугода они будут минимум продавать, если эти продажи начнутся. Все сокращают, увольняют сотрудников в связи с невозможностью платить им заработную плату в нашем сегменте. Ситуация, скажем, не особо веселая, поэтому тут я даже не знаю, что может так вот быстро помочь.

Основная проблема в том, что, как коллега сказал, перевозки значительно упали. Если раньше, если тебе надо что-то отвезти, ты ищешь машину, тебе ее дают не в этот день, а через день, потому что все занято. Сейчас как только ты говоришь, что тебе надо что-то отвезти, к тебе тут же пять человек прибегают и тариф на перевозку от 75 рублей за километр до 32. Чтобы вы понимали, 32 рубля за километр, если от Челябинска до Москвы доехать, 1000 километров. Нет, вру, от Набережных Челнов мы считали. 1000 километров – это 35 тысяч рублей. Бензина, не бензина, а дизельного топлива на эту поездку будет затрачено на 25, на 27 тысяч рублей. То есть заработок с поездки от Набережных Челнов до Москвы в течение двух дней составит 10 тысяч рублей. На эти деньги надо заплатить водителю, отдать лизинговый платеж, ну и так далее.

(00:40:02)

Поэтому перевозчикам это, конечно же, неинтересно, и в таком разрезе никто новую технику покупать не будет. Поэтому, как только эта ситуация изменится, мы, наверное,

заживем лучше. А пока мы тоже думаем о том, чтобы на трехневку народ переводить. Вот и вся история. Спасибо.

Алла Елизарова: Вы об этом так весело говорите, что это уже такие, знаете, да. Вы в своей презентации отметили, что по 719-му Постановлению производители прицепов действительно могут достаточно много баллов получить, используя российскую тормозную систему. И действительно, 719-е Постановление, когда последняя была итерация, его обвалили, то в рамках этого Постановления действительно были прописаны достаточно много компонентов, в том числе для того, чтобы простимулировать производство компонентов здесь у нас, в России, тех компонентов, которые ранее не производились. И для того, чтобы производители готовой продукции поддерживали производителей компонентов, потому что без этих компонентов они не могут набрать необходимое количество баллов для того, чтобы получать меры поддержки.

И повторяю, 719-е Постановление в том числе было направлено на стимулирование локализации компонентной базы у нас в России. И вот про компонентную базу, о том, что у нас здесь происходит, хотела бы передать слово Вячеславу Пронину в Ассоциации «Росспецмаш». Он курирует вопросы, связанные с производством компонентов и много других вопросов. Но сейчас особенно интересно понять, что происходит именно с производством компонентов. Это первое. А второе, тот вопрос, который мы обсуждали, что у нас все ворота открыты, у нас же никто ничего не запрещал, у нас нет параллельного... вот в специализированной технике даже нет параллельного импорта. То есть у нас можно ввести все, что хотите, в любом количестве, пошлины у нас минимальные, у нас введен только утилизационный сбор, но никаких запретительных списков у нас нет. И когда говорят, что «снять санкции», это не мы снимаем санкции, это иностранные производители у себя снимают санкции, чтобы разрешить к нам ввести ту либо иную продукцию. Вот, поэтому, Вячеслав, вам слово.

Вячеслав Пронин: Спасибо большое. Добрый день, вечер уже, уважаемые участники этой секции. Я позволю себе от общего к частному, тогда сначала про какие-то общие вопросы, а потом уже касательно компонентов, донести свое видение. На мой взгляд, что вообще все машиностроительное, промышленное производство несырьевое, и даже отчасти сырьевое в Российской Федерации сегодня находится под тремя ударами. Во-первых, все уже сказали, это очевидно, по сути, такая вот эта политика на охлаждение экономики, никому не понятная в своих целях, в своих задачах, в своих каких-то стратегических или тактических направлениях. Тут уже все сказали, я думаю, еще и повторят уважаемые спикеры.

Вторая – это очень медийная тема, на ней хотел бы чуть поподробнее остановиться, это так называемые возвращенцы, не путать с извращенцами. Это компании, которые когда-то по тем или иным причинам покинули российский рынок. И очень много об этом звучит, каждый день телевизор все смотрим, радио слушаем, и даже здесь уже сегодня прозвучало. Компании вернуться, и они начнут что-то, и как-то дальше глубже особо никто и не задумывается.

Я предлагаю вот такие два ключевых тезиса сначала, так сказать, утвердить, обсудить с вами. Первое – это, что возвращающиеся компании, они разные. Первые компании – это действительно те, у кого были какие-то производственные или сборочные мощности, какие-то там сервисные центры, склады, какая-то инфраструктура создана на территории Российской Федерации. И без этой инфраструктуры они действовать на российском рынке не могут, по тем или иным причинам, лицензирование ли это, какие-то там таможенные ли пошлины, утилизационный ли сбор, требование законодательства, требование каких-то госзакупок и так далее. Это один вид вот этих возможных возвращенцев, и с ними на самом деле более-менее все понятно, уже понятно, что дано поручение правительству в индивидуальном порядке каждую заявку рассматривать, обсуждать, налагать какие-то там штрафы и так далее, и так далее, с ними все понятно.

(00:45:12)

Но все забывают о втором виде потенциальных возвращенцев, это как раз вот как Алла Владимировна правильно напомнила, что у нас нет ни одного запрета на ввоз промышленной продукции из недружественных стран, ни единого, то есть, по сути, то, что они здесь не присутствуют, они сами себе запретили. И вот как раз такие предприятия, как здесь почему-то написано ВБК или ТСР, они навели на эту мысль, что есть же прямой конкурент, вот то же предприятие Wabco у них, которые сами себе запретили поставлять на российский рынок, и завтра они могут этот запрет себе снять и начать поставлять сюда, например, с поляцкого склада, а у них уже есть первый бренд всемирный, у них есть объем производства, они на определенных мощностях, они свои инвестиционные циклы уже давно все закончили, и очевидно, что у них продукция... правда и ставки по кредитам у них в 10 раз ниже, и очевидно, что их продукция может быть, наверное, дешевле, если прямой импорт появится на российском рынке, что, по сути, уничтожит все усилия дорогих и уважаемых коллег по защите нашего технического суверенитета.

Александр Винокуров: Я извините, прерву вас, коль уж вы нас затронули с Wabco, я вам могу больше сказать, это уже происходит, то есть во времена, когда был рост, у европейцев был рост, сейчас у них тоже спад производства, огромное количество вот этого всего пневмооборудования, оно продается через Турцию, прекрасно к нам сюда приходит, приплывает, мы пока как бы по цене конкурируем, но очень тяжело, и спасает нас как раз сервис, тот, который они не могут к нашему счастью обеспечить. И 719-е постановление, которое мы получили эти 12 баллов за счет локализации, которых у Wabco нету, а вообще-то в принципе, вы правильно сказали, никаких запретов нету, привози, пожалуйста, торгуй, ради Бога.

Вячеслав Пронин: Ну так вот, Александр подтверждает мои слова, и таких на самом деле предприятий, которые в 2022, 2023 годах, в 2024-м и по текущий день, так я бы сказал, героически поддерживали вообще наше промышленное производство в стране тем, что замещали вот эти дырки, без которых действительно ни один КАМАЗ бы не поехал, ни один «Тонар» не поехал и так далее. То есть, по сути, вся сейчас инвестпрограмма таких предприятий, она зиждется на решении наших зарубежных, теперь уже нельзя и не хочу их

называть партнерами, зарубежных поставщиков, так обезличенно, вернуться или не вернуться на российский рынок. Вот об этом никто не говорит. И как раз хотелось бы вот этот акцент очень четко поставить, чтобы наша сессия, благодаря и экспертам, которые здесь находятся, и медийному освещению мероприятия, чтобы она вот этот вопрос каким-то образом подвесила хотя бы в обществе, чтобы вот эти высокие начальники, они начали этим вопросом задаваться, что что-то нужно сделать по отношению к тем, кто просто напрямую будет, начнет импортировать сюда свою продукцию, которая ушла с рынка.

И они сыграют как раз на какую-то определенную там ностальгию, знакомство бренда, то есть даже если то, что создано в России, не хуже, а иногда и даже лучше, все равно будут говорить: «Ну вот это не то», но это психология людская. На этом очень легко играть. И как раз мне кажется, что наибольшие риски по возвращенцам – это как раз вот в сфере прямого импорта. Это второй тезис.

И третий удар, который на сегодняшний день ощущают отечественные промышленные производители, и что год сегодняшний принес, это такая опять неуверенность. После 2014 года начали первые какие-то пророчки быть, появляться взаимодействия государства и промышленников, что начали находить какой-то общий язык, пошли какие-то инвестиции, развиваться какое-то внутреннее производство. После 2022 года вообще героические усилия начали предприниматься.

(00:55:00)

И потом политика, которую мы видим со стороны экономического блока на сегодняшний день, политика охлаждения, она просто уничтожает все эти усилия, уничтожает все эти уверенности, и вот эта, как правильно, это метафора или эпитет, прививка от инвестиций, на самом деле очень, мне кажется, очень красочно обрисовывает то, что год текущий несет промышленникам в России. И восстановить это, то есть уничтожить эту веру в инвестиции, веру в необходимость наращивать, улучшать, создавать, созидать, ее уничтожили буквально за три месяца, а восстанавливать это будет очень сложно и, возможно, опять займет десятилетия. Вот это общая часть.

А в частности, как раз мне 30 секунд хватит, производство компонентов подвержено абсолютно тем же рискам, как и для всего машиностроения, так как они важная часть этого машиностроения. И тут что-то новое выдумывать нельзя, на такой неблагоприятной почве вряд ли что-то само вырастет. Необходимы базовые комфортные условия для ведения промышленности, и тогда никаких вопросов по наличию комплектующих узлов, каких-то агрегатов перед производителями уже до следующего уровня возникать не будет. У меня все. Спасибо.

Алла Елизарова: Спасибо, Вячеслав. И уже достаточно давно существует у нас Чебоксарский завод силовых агрегатов, который начинал тоже с комплектующих и сейчас уже занимается производством техникой. И, Александр Владимирович, вам слово.

Александр Дмитриев: Спасибо большое. Мы действительно один из тех производителей компонентов, которые позволяют нашей российской технике становиться российской. Если

можно включить презентацию, у меня без видео, я сэкономлю ваше время на информацию о заводе, начну рассказывать, пока презентацию ставят. Значит, наше предприятие действительно исторически выпускает разные узлы и детали, такие, как, например, элементы ходовых систем для бульдозерной техники, элементы для дизельных двигателей, разные виды услуг механической обработки, ну и самым сложным техническим изделием являются мосты. Это элементы трансмиссии для различных видов фронтальных погрузчиков, грейдеров, вилочных погрузчиков и так далее. Это действительно те компетенции, которые мы поддерживаем у себя на предприятии, развиваем, и когда мы говорим про импортозамещение в целом масштабах страны, мы как раз, в принципе, говорим про мосты и коробки передач сегодня.

И от выпуска комплектующих компонентов мы перешли, года четыре уже как назад, к выпуску собственной самоходной техники. Подробно останавливаться не буду, основной наш ключевой продукт, который мы развиваем, это линейка вилочных погрузчиков, дизельная грузоподъемностью до 5 тонн, электрических сегодня грузоподъемностью до 2,5 тонн, есть планы шагать дальше. Тем более, что у нас, опять же, есть внутренние наработки по компонентной базе, которые могут обеспечить технологическую независимость этих продуктов. И различные другие виды коммунальной, сельскохозяйственной маленькой техники.

Третье направление, которое к нам пришло окончательно, скажем так, в руки совсем недавно, буквально с вчерашнего дня, это «Липецкая кузница». Собственно, это предприятие существовало, но со вчерашнего дня оно в полном управлении Чебоксарского завода силовых агрегатов. Связано это с тем, что конкурировать на рынке упаковок становится все сложнее и сложнее. И ввиду снижения спроса для российских производителей, никто не отменял Китай. Поэтому, собственно говоря, мы их включаем сегодня в технологическую цепочку по производству комплектующих Чебоксарского завода силовых агрегатов. Не хватает только литейного производства, хотя мы на Липецкой площадке планируем и это направление тоже развивать. Все это нужно для того, чтобы обеспечить еще и адекватную стоимость узлов на всех этапах технологических переделов. Чуть подальше, наверное, об этом расскажу. О предприятии все.

Больше о рынке. Здесь я руководствуюсь, спасибо «Росспецмашу» вообще, что вы эти данные нам рассылаете, руководствуюсь данными «Росспецмаша». Динамика производства в отрасли дорожно-строительной техники. Собственно, вот эти вот минус-минус-минус проценты — это месяц к месяцу, то есть условно июль 2024-го к июлю 2023-го, это то, как выглядит отрасль ДСТ с вводом повышенных ключевых ставок, назовем это так.

(00:55:02)

То есть видим 16%, 18% как реагирует отрасль, ну и 21% конечно добил всю отрасль окончательно. А вот справа я буквально недавно сам наткнулся на график, который опубликовало авторитетное издание «Монокль». Справа, если видите, там аналогичный график, вернее зеркальный график, как будто зеркало между ними поставили, это график

роста вкладов юридических лиц на депозиты. И если кто-то думает, что это именно машиностроители вложили все деньги и перестали заниматься производством, то это совсем не так. Это те самые заказчики из коммерческого сегмента рынка, которые должны были, мы рассчитывали, что они будут нести деньги к нам и будут заказывать и запчасти, и технику.

Но, безусловно, сейчас гораздо более или менее рискованно вкладывать деньги в банк. Поэтому машиностроители остались в ситуации, когда кредиты очень дорого, под 25% годовых при рентабельности хорошей в 10, а коммерческий рынок в принципе ничего не заказывает, и у него все хорошо.

Есть оптимизм в этой истории в том, что не все сегменты рынка падают, есть новые направления, где исторически доли рынка российских производителей была низкая, например, экскаваторы погрузчики, телескопические погрузчики, но там рынок не влияет, там просто вывод нового продукта на рынок, он позволяет сразу наращивать объемы, и этим, конечно, безусловно, нужно заниматься. Собственно, вилочные погрузчики — это, наверное, один из таких сегментов по рынку сегодня.

Вот рынок виловых погрузчиков, очень коротко, рынок безумно вырос с 2021 года, мы все были очень рады этому событию, подумали «наконец-то», но вырос, как мы видим сегодня, он за счет китайской техники, то есть 50% рынка, который зависел от европейских и японских производителей, заместились китайскими производителями, доля российских производителей сохранилась на уровне 1% рынка. Еще нужно отметить, что та техника, которая ввезена, мы называем это рынком, но на самом деле это не рынок, это та техника, которая на сегодняшний день стоит в огромном количестве на складах, на площадках и еще, наверное, года два, полтора точно будет продаваться с этих площадок.

Если говорить о Китае, не все так безоблачно, мы в прошлом году фиксировали, просто напоминая, фиксировали разные события, связанные со сложностями платежей или поставок продукции из Китая, это касалось и техники, а самое главное не техники, а еще комплектующих к этой технике, которые, в принципе, все труднее и труднее возить. Таким образом, возвращаясь к предыдущему слайду, та техника, которая в огромном количестве ввезена, она не обеспечена критически важными компонентами и запасными частями, это нужно четко понимать и, по-моему, рынок начал это понимать.

Это то, как выглядит ситуация на сегодняшний день, но, собственно, во всех отраслях она примерно идентична. Я здесь на следующем слайде хочу сказать, что Минпромторг России действительно реализует набор механизмов, которые очень нужны и очень востребованы сегодня. Почему востребованы сегодня? Потому что единственная ликвидность, которую сегодня российский производитель может получить, он может получить только от государства, в рамках разных механизмов государственной поддержки, на коммерческом рынке он этого не получит, по-честному.

Наверное, скажу, что бы на наш взгляд требовалось усилить. 719-е постановление — это кит, на котором все стоит, скажем так, мы все играем по этим правилам, значит, и по виловым погрузчикам, и все другие представители отрасли. Хочется, чтобы Минпромторг

продолжал требовать локализации в рамках этого постановления. Есть другой инструмент, альтернативный, называется специвестконтракт. Мы относимся к ним с осторожностью. Почему? Потому что многие, в том числе «азиатские технологические партнеры» заходят сейчас на российский рынок именно с этим инструментом под обещание локализоваться в будущем. Как бы эти обещания не оказались, ну, то есть, они имеют те же самые преференции, как бы это не оказалось провалом в отношении главного постановления, на котором все держится.

Две меры поддержки следующие, 823-е, 811-е — это меры поддержки спроса, это скидки, субсидии, очень эффективные меры поддержки. Сегодня по погрузчикам, например, это до 15%, но, учитывая стоимость российских погрузчиков X2, хотелось бы усилить в части размера этих субсидий, хотя надо отдать должное, все эти бюджеты выбираются, несмотря на то, что их увеличивают, и, я думаю, что потребность гораздо больше.

Следующее Постановление — это у нас утилизационный сбор, тоже замечательный заградительный барьер, но когда машина стоит, условно, 3,5 млн рублей, 240 тысяч рублей мало что решают на этом рынке, поэтому, на мой взгляд, можно утилизационный сбор поднимать с завтрашнего дня, несмотря на низкие доли рынка пока в моменте, потому что, вернусь к тому, что техника, которая находится на складах, обеспечит рынок по старой ставке утилизационного сбора еще на два с половиной года вперед.

(01:00:00)

Дальше у нас своевременная мера поддержки — это отсрочка, конечно, утилизационного сбора, но это финансовая мера поддержки, которая помогает на сегодняшний день, за это спасибо. Агентство технологического развития, которое позволяет действительно осваивать новые виды компонентов, мы сегодня, например, осваиваем итальянские мосты Carraro, очень рассчитываем победить в одном из конкурсов, уже ввязались в бой, но этот механизм позволяет сделать дорогие прототипы иностранных комплектующих. Отсутствуют меры поддержки, которые позволяют эффективно масштабировать эти дорогие прототипы у себя на производстве. Мы, безусловно, это будем делать сами за свой счет, но стоимость оборудования, технологической оснастки и всего остального мы, естественно, будем перекладывать в стоимость изделия, потому что это когда-то, хотя бы в периоде семь-десять лет должно отбиться для предприятия, для инвестора, поэтому надо поработать над этим.

И есть хороший инструмент, нам повезло, мы ввязались в промышленную ипотеку на стройку под 5% годовых, когда я в этом году об этом говорю, мне не верится вообще, что такие процентные ставки были, ввязались, строимся, мы построим красивый, как мы называем, сарай, красивые производственные площади, но их нужно чем-то наполнять, возвращаясь к тому, что нужны не займы, а субсидии и гранты на покупку технологического оборудования, потому что сроки окупаемости в компонентной истории, скажем так, исчисляются 10-15 годами, и просто займ ФРП вернуть в установленные сроки будет, думаю, невозможно.

Здесь очень коротко, это то, что мы делаем, мы не подписываем СПИК, мы не обещаем, мы на сегодняшний день действительно локализуем свои вилочные погрузчики, в следующем году мы планируем остаться единственным производителем вилочных погрузчиков на территории Российской Федерации за счет фактической локализации. И то, о чем я сказал, мы строимся, вот так будет выглядеть новая производственная площадь, уже в июле этого года мы построимся, ну а дальше будем, наверное, рассчитывать на дополнительные меры государственной поддержки от государства в части наполнения технологическим оборудованием и организацией серийного производства.

Но в целом хочу отметить, что на самом деле государство, Минпромторг нас слышит, просто, наверное, сегодня наступил тот момент, когда нужно по всем направлениям усиливать и ужесточать меры государственной поддержки для того, чтобы оставить тех игроков на рынке, которые действительно этого заслуживают. Все, спасибо.

Алла Елизарова: Спасибо большое, приятно видеть вот этот оптимизм, что делаем, будем делать, будем расширяться, будем двигаться дальше, и вообще в отрасли машиностроения один из ключевых вопросов остается вопрос кадров. Это высококвалифицированных кадров и рабочих специальностей, при этом мы видим абсурдную ситуацию, когда мы сейчас с вами говорим, и многие говорят о том, что из-за падения производства мы будем вынуждены сокращать людей, при этом все равно остается вопрос то, что кадры нужны.

И я хотела бы сейчас передать слово Румянцеву Сергею Яковлевичу, это проректор по технологическим разработкам Ярославского государственного технического университета. Вот интересно, как вы видите работу, что нужно делать, чтобы действительно все студенты, которые выпускаются, они все приходили на производственные площадки и там оставались. Потому что я знаю, что действительно практически все наши предприятия ведут свою отдельную работу по обучению, по популяризации профессий, для того, чтобы как можно больше выпускников и техникумов, и училищ, и вузов оставались именно в профессии, оставались на производственных площадках. Вам слово.

Сергей Румянцев: Добрый день, уважаемые коллеги. Прошу новый слайд. Сначала коротко первый блок это про университет и чуть позже я расскажу уже про проблемные зоны, которые возникают в рамках импортозамещения. На самом деле Минпромторг дает очень сильные толчки с точки зрения импортозамещения. Университет получил грант 300 миллионов рублей в прошлом году на развитие как раз своих участков, площадок под опытное производство. И мы в этом году продолжаем участвовать в этом проекте серьезном для нас и важном для нас.

Сам университет строго ориентирован на технические специальности. Есть, конечно, экономические блоки, но наш упор — это наука. Научный компонент. Это шесть институтов, по-старому — факультетов. И, конечно, мы имеем два конька своих, это машиностроение, это ДВС, это химия. Химия разнообразная, забегаю вперед, могу сказать, что химия — это тот кластер импортозамещения, который, к сожалению, на мой взгляд, обделен вниманием. Мы занимаемся разными совершенно задачами в химии и видим, что куда ты ни кинь взгляд в химии, там везде требуется импортозамещение.

(01:05:07)

То есть рынок абсолютно в этом плане пустой с точки зрения производства у нас в России. Что мы делаем? Мы производим разработку разных решений, это КД, РКД для импортозамещения по предприятиям реального сектора экономики. Это касается, как я сказал уже, ДВС, то есть мы проектируем и строим опытные образцы двигателей, как бензиновых, так и дизельных. И могу тоже сказать, забегая вперед, что огромная проблема у нас в самом деле с кадрами и чтобы нам воспитать хорошего спеца, требуются многие годы. И даже вот тоже скажу, важный момент, мы воспитываем, у нас есть свое КБ, которое, собственно говоря, работает на задаче по импортозамещению с нашими ключевыми партнерами, чуть позже покажу, кто это, и сталкиваемся с тем, что у нас просто пытаются перекупить наших проектировщиков и инженеров, и тем самым мы можем просто потерять компетенции, выращиваемого человека, и он уходит на обычную работу коммерческую, там, где нет импортозамещения. Это дело второе для многих предприятий, задача бизнеса – деньги зарабатывать, но, соответственно, мы снова вынуждены будем, так сказать, формировать свое КБ.

То есть, по сути, сейчас мы в университете создали, воссоздали конструкторское бюро, которого нет на многих предприятиях, и мы, по сути, для каждого завода являемся тем бюро, которое выполняет задачи внутренние для заводов. Это касается и анализа материалов, и электромагнитов, механообработки, мы купили огромный 3D-принтер по песчанке, то есть мы производим для литья 3D-модели, печатаем их, стержни, и, действительно, рынок в этом моменте для нас является приоритетным.

Также мы выбраны как генеральный подрядчик одной из группы, огромной группы компаний по стендовому хозяйству. Стенды испытательные, совершенно разнообразного характера. Конечно, есть Китай, безусловно, но мы тоже вынуждены здесь бороться, делать лучше и, к сожалению, зачастую дешевле. Хотя дешевле может и не получиться. Коллеги правильно сказали, что, например, чтобы сделать какое-то изделие, европейцам требовалось 20 лет, допиливая постоянно технологию, а мы должны за год догнать и сделать дешевле. Так бывает нечасто.

Большой у нас был и есть пласт – это пищевая промышленность, это кондитерские заводы. У нас в России крупных 300 заводов, которые нуждаются в постоянном импортозамещении, ну и, соответственно, мы также для них работаем. Партнеры – Уральский завод гражданской авиации, «АоВАЗ», «Черкизово», группа «ГАЗ», Объединенные кондитеры, «Славнефть», ну и так далее, «ОДК-Сатурн» – важные партнеры.

Переходя к барьерам, на наш взгляд нет единой сквозной системы по импортозамещению, то есть, например, мы получаем заказ от завода, который понимает, надо заниматься импортозамещением, мы должны спроектировать, мы это делаем быстро и хорошо, но сделать негде опытный образец, потому что в России бывали случаи, одно предприятие, которое способно это сделать, оно перегружено своими заказами, в том числе ГОЗами, со всей ответственностью это занимает от полугода до года, т.е. все небыстро.

Про ставку говорить не буду, все понятно, необходимо однозначно вводить KPI на цепочку импортозамещения, проанализировав кластерно разные сегменты импортозамещения – химия, машиностроение и цепочка от начала и до конца с KPI для каждого звена и контролем каждого звена – только так будет результат. Сейчас мы работаем с рынком на рыночных отношениях. Университет никогда не сможет дать цену такую же, как дает ООО на тендерных торгах, это нереально. У нас 28% ОХР, это стандартная история, огромные корпуса и т.д., поэтому здесь университеты как научные центры должны получать зеленую улицу у крупных промышленных игроков, наравне цены ставить как европейские, китайские и уже давать какие-то готовые решения.

С точки зрения университета, какая еще есть тема, мы попадаем часто в ловушку тендерных торгов, это 155 рабочих дней проходит тендер от начала контакта с предприятием заканчивая выходом на контракт, и это если всем нам повезет.

(01:10:02)

Несложно посчитать, как это все медленно движется. Очень низкие компетенции по составлению ТЗ со стороны заводов, плохо составляют их, по сути мы за них должны составлять, постоянно цикла и теряя время. Шаблон, который сказали коллеги, тоже он есть, если мы произведем в России, значит должно быть дешево, такого уже не будет точно, потому что законы физики говорят про другое.

Многие заводы, я общаюсь с предприятиями с более низким персоналом, не генеральные, которые понимают более широко, главные механики, инженеры, они очень ждут возврата западников, они очень хотят снова вернуться в эту историю, не напрягаясь, поднял трубку – тебе привезли готовые решения, их тоже можно понять, но здесь мы не будем заниматься импортозамещением, если так снова пойдет. Нельзя не понимать, что, например, люди, которые занимаются импортозамещением, должны заниматься только им, потому что они просто не способны заниматься другим, а на заводах таких людей крайне мало, их нет фактически.

Ну и страх этих людей перед службой безопасности предприятий, что они занимаются этим делом, обвинения в коррупции и так далее. Кадры решают все, это очень важный момент. Хочу сказать уже в конце, осталось 25 секунд у меня. Мы должны, и мы делаем, по сути, возврат к модернизации системы, которая была в Советском Союзе, это запрос реального сектора экономики, что им нужно, какие компетенции, к нам. Мы готовим конкретно программы высшего образования, ДПО и так далее, и этот цикл возникает постоянно в работе с промышленниками. Когда будет результат, и он интересен предприятиям, которые потом выпускников получают уже готовых.

Это и практика. Мы берем проекты боевые, отгружаем в университет их, работают доценты, аспиранты, профессора. Вот в эту историю начинаем приглашать магистров, бакалавриат, и каждый делает свой кусочек работы. Потом проект собирается, и таким образом возникает корпкультура, привыкание студента к предприятию. У меня время кончилось. Коллеги, спасибо за внимание. Если есть вопросы, отвечу.

Алла Елизарова: Спасибо большое. Хотела бы сказать и обратить внимание, что в рамках Московского экономического форума, мне кажется, на всех сессиях практически каждый спикер в своем докладе употреблял слово «Китай». Так или иначе, все касались этой темы. И господин Цзянь Лянь участвовал в нашем мероприятии в прошлом году. У нас тоже была сессия по промышленности, и я хорошо помню, как во время своего выступления вы сказали, что в России ставка 16%. Это запретительная ставка для развития промышленности. Это были ваши слова и даже слайды, которые вы потом показывали нашим коллегам. А сейчас у нас ставка 21%. Вот очень интересно теперь послушать ваше мнение о том, как можно развиваться в данных условиях.

Цзянь Лянь: Хочу сегодня поделиться своими знаниями как верхнего уровня, если так можно сказать, технические вопросы, допустим, перерабатывающей промышленности или автомобилестроения, станкостроения. Первое, что необходимо сделать, это освободиться по поводу понимания того, что такое деньги. Хочу поделиться опытом в Китае, особенно за последние пять-десять лет, касаемо стратегии. Вам, России, как соседям. Я перед вами полностью открыт. Хочу рассказать вам о системе в Китае. Хочу помочь вам открыть глаза и посмотреть более оптимистично на наше сообщество.

Итак, начнем. Тема, которую я сегодня хотел бы поднять, она отличается от того, о чем говорили коллеги, о том, как Китай, я феномен такой использую, и ваш Президент очень хорошо понимает это. Ему любопытно, каким образом проекты, мегапроекты в Китае могут быть применимы на российской земле. Откуда брать деньги для реализации этих мегапроектов? И я записал, что деньги не поступают от внешнего производства или экспорта.

(01:15:05)

Допустим, экспорт продукции, вы экспортируете нефть и газ по всему миру, но могут поступать из суверенной кредитной способности страны. Итак, начнем. И несколько примеров. Я часто приезжаю в Москву, и вдруг мне пришло понимание того, что московский аэропорт достаточно маленького размера. И хочу показать вам два аэропорта в провинциях Китая, в Чэнду и в Куньмине. А слева покажу вам московский аэропорт, а внизу это Чэнду и Куньмин. Были построены 10 лет назад. Ну просто сравните. Это провинция. Аэропорты провинций, не столичные аэропорты.

И еще примеры мегапроектов в Китае, такие как... В Китае мы обращаем внимание, фокусируем свое внимание на возобновляемых случаях энергии. Например, солнечные панели. Когда вы летите над Китаем, вы можете видеть в иллюминатор эти солнечные панели. И в провинции в горах супермосты. Самые высокие мосты, которые сейчас строятся в мире. И практически уже закончен этап строительства. И очевидно, что такого рода проекты имеют направленное стимулирование и требуют специального оборудования, потому что данные мосты были построены в горах. Плюс ветряные мельницы. Мы копаем каналы. Представьте, сколько экскаваторов необходимо для того, чтобы выкопать эти каналы.

И, конечно же, наши скоростные линии. Это всего одна четверть дорог, которые были открыты с 2010 года, а этот проект все еще продолжается. Давайте посмотрим на вашу страну. Примеры проектов. Если мы посмотрим в историю, Россия, это Советский Союз, достаточно крупный проект в истории России, который в 1974 году был начат. Это в Байкало-Амурской магистрали. И в связи с этим были выпущены марки. И мы видим, что отмечали реализацию данного проекта, но все время об одном том же проекте идет речь, то есть новых проектов не было. Дальше. Ну, таким примером может являться в истории Новой России Крымский мост. В чем же проблема? Мне кажется, в России есть некое недопонимание, скажем так, резервные фонды, такое недоразумение, как резервные фонды. Любые страны, они в первую очередь не реализуют мегапроекты, а экспортируют энергию, средства, сырье в иностранные государства и получают за нефть и газ иностранную валюту, ну и за другое сырье. Таким образом, вы затем эти деньги потом резервируете в фонде, чтобы использовать резервный фонд в дальнейшем.

Мне кажется, возвращаясь к французскому роману, где человек постоянно накапливал, главный герой накапливал денежки, и примером такого персонажа может быть госпожа Набиуллина, которая собирает денежки. Мне кажется, это неправильный подход. Это очень консервативный подход, скажем так. Данная концепция зарабатывания денег не существует для таких суперобъектов, как страны, Центральные банки, поскольку они не являются владельцами этих денег, они их создают. Такие страны, большие страны, как Китай, Россия, могут достаточно за короткий период времени сформировать такую инфраструктуру для собственных потребностей, например, создание продуктов, создание собственной валюты. На самом деле, сейчас Китай этим, например, занимается.

На примере Китая, нам необходимо что-либо экспортировать в Соединенные Штаты, например, для того, чтобы запускать свои мегапроекты с точки зрения улучшения инфраструктуры.

(01:20:10)

Данные проекты, данные инвестиции не базируются на деньгах, которые мы получаем от экспорта в Штаты. Это деньги, которые мы берем с локального рынка, и мы покупаем наше оборудование, оплачиваем заработную плату рабочим, и они участвуют в данных проектах. Эти деньги находятся на рынке. Таким образом и формируется такая политика.

И, возвращаясь к механизмам, есть книги, которые англосаксы опубликовали, «Откуда берутся деньги», в 2012 году. Они создают деньги на спекуляции. С точки зрения Китая, мы вкладываем деньги в реальную экономику. И слева «Супербанк Китая», книга называется. Много того, о чем там написано, не совсем верно. Что касается книги, которая называется «Рубль», она описывает историю России. И сейчас кто написал эту книгу, автор, она проживает в Соединенных Штатах, то есть написала, а сама уехала и живет в другой стране. Через три месяца мы перевели эту книгу на китайский язык и оставили название, оригинальное название «Рубль». Создание денег из ничего. Создаем депозит, продаем акции, создавая такую схему, мы создаем деньги из ничего, скажем так.

Крупнейший экономический двигатель Китая — это местное правительство, а не центральное правительство. Таким образом, этот механизм возник в начале XXI века, и 20 лет этот механизм просуществовал. В основном, реализованы в форме платформы местного правительства в создании долга субъектов. Я могу позже рассказать о феномене роста экономики в Китае. За последние пять лет это достаточно эффективно реализуемые проекты. И касаются не только строительства зданий, но посмотрите, какие были проекты, реализованные в разбивке парков. Слева наверху, это четвертый город, крупный город в Китае, где выставочный центр. Есть, конечно, странные проекты, не без этого. Есть супервысокое здание, достаточно к нему критично многие относятся.

Итак, данный механизм работает не только в Китае, также в Африке, в Эфиопии. Там была развернута сеть 2G, и сейчас во время развития мы видим, как достаточно быстро пришли ZTE и Huawei компании, и они практически стимулировали работу оборудования. Это очень важно, что я говорю. Итак, что касается спроса и предложения, данный механизм, который был запущен в 2015 году, была разработана платформа. Это деньги, которые вкладываются в мегапроекты, данные стратегические сектора экономики, это 2015 год, достаточно новое оборудование. Эти все компании появились за последние пять лет. Это абсолютно с нуля запущенная компания.

Многие люди, особенно на Западе, говорят, что у нас большой долг, что-то произойдет в Китае, и очень грустно, что один из выступающих также говорил о том, что очень опасно выстраивать отношения с Китаем, поскольку если пройдет коллапс, то мы полетим вниз с Китаем.

(01:25:17)

Что я хочу ответить на это? Пожалуйста, приезжайте в Китай, посмотрите своими собственными глазами, что происходит на самом деле. Я скоро закончу. Итак, ваш исторический опыт России, данный механизм также имел историческую отсылку. Это Аляска. И по текущей ситуации в России. Мы тратим деньги только на строительство — не совсем так. Данный механизм заключается в том, что у вас отсутствуют возможности для крупномасштабной промышленного производства продукции. Это не совсем так. Я думаю, что можно будет использовать юани. Соответственно, вы можете приобретать оборудование в Китае и развивать свою экономику.

Данная стратегия — это запуск проектов, например, в Арктике, которая богата ресурсами. В этом случае есть проект. 20 лет его обсуждали, но так и не применили. К сожалению, не пришли к началу строительства. Это железная дорога. Я думаю, что если мы совместно будем реализовывать данный проект, это было бы здорово. Особенно использование оборудования при низких температурах. Господин Путин, который буквально несколько дней назад участвовал в Международном Арктическом форуме, говорил о том, чтобы проект был не только на бумаге, но давайте его реализуем.

И в конце, хотел бы рассказать короткую историю. Год назад ко мне подошел человек, я сидел в автомобиле. Этот был уборщик, и он сказал: «У меня такая же машина, как у вас». Я подумал: «Ну надо же, чего мы достигли! Человек, который убирает туалеты, он может

позволить себе купить такую машину, которую может позволить тебе только средний класс в Москве». Я очень хотел бы, чтобы такой опыт можно было реализовать на примере Китая и в России, у нашего соседа.

Алла Елизарова: Спасибо большое. Все спикеры выступили, у нас есть вопросы. Я быстро задам вопросы, несколько вопросов даже объединю в один. Вопросы от Андрея. Почему российские производители выступают против актуализации обязательности стандартизации и систематизации требований по показателям назначений производимой техники, как это было до реформ Грефа? И второй вопрос от Ильи Мозжухина. Это одно из ключевых условий развития машиностроения — заимствование лучшего мирового опыта. Это делается через стандарты и формулирование внятных целей технического регулирования и промышленной политики. Там дальше достаточно много по требованиям к огнетушителям. Я не буду углубляться, но я попрошу Вячеслава ответить на этот вопрос, потому что в Ассоциации он как раз занимается техническим регулированием и больше всех погружен в то, что сейчас там происходит.

Вячеслав Пронин: Да, спасибо. Первый раз слышу, что российские производители против актуализации и возврата к стандартам на показатели значения, Андрей Романович. Первый раз такое слышу. Официальное письмо хоть одно мне покажите, хоть от одного завода, который это написал. Мне будет интересно на него посмотреть. Соответственно, есть такое упражнение в отношении сельхозтехники в виде Постановления 740 Минсельхоза России, где прописано, что техника для того, чтобы получать какие-то субсидии, должна пройти испытание на показатели назначения.

Фактически, из-за того, что как раз на сегодняшний момент стандарты по показателям назначения не актуализированы, они несовременные, они не отображают современную реальность, заводы оказались в такой ловушке, что показатели, заложенные в это постановление, они ограничивают их развитие.

(01:30:14)

Соответственно, в этом смысле предприятия российские против, чтобы какие-то устаревшие требования возводить в ранг таких обязательных и ограничивающих. Первый момент.

А второй момент, в каком смысле еще российские производители против? Это когда техническое регулирование во всем мире — это про импорт. А в Российской Федерации техническое регулирование — это про внутреннего производителя. То есть, до кого легче дотянуться, того и регулируют. А импорт остается, так сказать, вне контура вот этих требований. Вот тот же пример с 740-м Постановлением. То есть, российские заводы должны соответствовать этим требованиям, а импортеры нет. Это уже создается неравное условие конкуренции.

А второй вопрос, я, если честно, не очень понял, но я отвечу так, как я его понял. Какой вопрос, такой ответ. Есть действительно такая практика в таких централизованных странах с сильным государством, с сильным контролем, с сильным регулированием, когда

насилно какие-то технологии опережающие через обязательные стандарты внедряются в те или иные сферы. То есть, по сути, это происходит чаще всего на этапе догоняния каких-то более технологически разных стран, когда берутся стандарты более продвинутые, зарубежные, переводятся на национальный язык, утверждаются в качестве обязательных и предъявляются к внутренним производителям. Путь вполне осмысленный и в некоторых сферах в России он применяется, но при этом у нас есть другая история, и она действует. Это так называемые стандарты с опережающими требованиями. То есть, они не возводятся в ранг обязательных, но они содержат в себе какие-то ноу-хау, которыми отдельные промышленные предприятия готовы поделиться с миром. И вот такие стандарты появляются и в сырьевой отрасли, и в машиностроительной, и в приборной отрасли. Не могу я согласиться, что у нас полностью этот механизм технологического стимулирования, он через стандарты не действует. Я в корне не согласен. Спасибо.

Алла Елизарова: Спасибо. А теперь вопрос ко всем производителям, я думаю. Смогли ли металлургии обеспечить машиностроителей качественным металлом? Кто хочет ответить? Есть желание, производители, или достаточно?

Александр Дмитриев: С металлопрокатом вопросов у производителей российских нет, кроме цен. А вот, значит, все, что касается литейного производства, не секрет, что есть проблемы. Я как производитель мостов и компонентов вам скажу. Проблема заключается и в высокой стоимости, потому что экономика зачастую этих предприятий строится на принципах ВПК. Вот так вот сформулирую аккуратно. И есть проблемы действительно с качеством литья, которые не всегда решаются на стадии механической обработки. У нас колоссальный дефицит качественного литья, мы считали, порядка 40 тысяч тонн минимум по адекватной себестоимости. Но хочешь сделать хорошо – сделай сам. Я уже оговорился, что мы пытались найти адекватных поставщиков по адекватной цене и приняли решение, что, наверное, будем инвестировать собственные средства в создание такого производства. Вот у нас так ситуация выглядит.

Алла Елизарова: Спасибо. Хотите тоже прокомментировать?

Михаил Иванов: Что касается пищевой промышленности, мы в принципе удовлетворены российскими металлургами. Единственная проблема – это у нас нержавейка, тонкий лист, который мы все с нетерпением ждем старта Русской нержавеющей компании в следующем году, которая по нашим предположениям должна будет покрыть полностью спрос. Ну и здесь, опять же, механизмы регулирования, если будет покрываться спрос нашим производителем, хотелось бы понимать, какие будут механизмы регулирования, которые будут регулировать ввоз импортной нержавеющей холоднокатанной до трех миллиметров. Это тоже актуальный вопрос будет.

Алла Елизарова: Да, вопрос нержавеющей в пищевом машиностроении, мне кажется, это очень острый вопрос, проблемы, которые уже обсуждаем не один год и надеемся, что все-таки когда-то сдвинется процесс с мертвой точки.

(01:35:05)

И вам же вопрос, из-за чего компании-производители производственных линий не могут занять нишу со средним ценовым сегментом между европейским и китайскими компаниями со средним качеством после возвращения европейских компаний на российский рынок?

Михаил Иванов: Что касается среднего ценового сегмента, мы как раз его и способны занять, но сейчас все тендерные процедуры строятся таким образом у крупных закупщиков оборудования, что нужно произвести оборудование по качеству не ниже уровня европейского, но по цене на уровне китайского и дешевле. Вот как раз та ниша, в которую мы и метим, это средний ценовой уровень, мы будем в любом случае дешевле европейских производителей, даже если они будут демпинговать, но сравниться с китайскими производителями, которые имеют достаточно серьезные огромные тиражи, и у них в расходах только себестоимость, а у нас НИОКР, у нас опытные образцы, у нас это достаточно серьезная нагрузка, нам очень тяжело будет, поэтому вопрос, конечно, хорошо задан, интересный, как говорится, мы туда и стремимся. Вопрос в том, что потребитель не дает таких запросов. Пока запрос на эконом-нишу.

Алла Елизарова: Спасибо. И опять вопрос ко всем производителям, кто хочет ответить: из-за чего российские компании плохо рассказывают о своих достижениях, что оборудование лучше иностранного, ведь такая ситуация дает преимущество иностранным производителям.

А у меня вопрос, почему считают, что плохо рассказывают, мало рассказывают? Здесь подтекст какой, то что мы достаточно узкоспециализированная отрасль, или если посмотреть в большое пространство, то действительно о достижениях производителей, строительно-дорожной техники, производителей компонентов, сельскохозяйственной техники, очень мало где это можно увидеть и услышать, то есть этого нету, на центральных каналах мало рассказывают о достижениях наших производителей. Скорее всего, наверное, это имеется в виду, что именно наша отрасль не так сильно подсвечена вообще, не в узком сегменте, а вообще в целом, среди всех масс, потому что, конечно, хотелось бы, чтобы все, и школьники, и студенты, и просто люди, которые живут в России, все видели, каких достижений достигло российское специализированное машиностроение, какие машины выпускаются, какое оборудование создается. Я знаю, что многие заводы ввели практику экскурсии на свои предприятия для того, чтобы показать, что действительно сейчас создается на наших заводах. Я вижу, Слава тоже хочет прокомментировать, да?

Вячеслав Пронин: Я хотел добавить, да. Есть государственная, так сказать, пропаганда в хорошем смысле, которая сейчас обнулена. Единственный проект за последние 20 лет — это был ОТР, который мы совместно делали, и там действительно рассказывали про заводы, и действительно было интересно, и для многих людей было открытием, что вообще в России что-то производится. Но ОТР — не самый массово смотримый канал, к сожалению, и такие проекты, они бы не повредили на центральном телевидении, на первых двух кнопках. Но это государственная пропаганда.

Мы полтора часа рассказываем, почему вообще российские заводы находятся в неравных условиях, у них кредиты дороже, металл дороже, электроэнергия дороже и все прочее, и ожидаем, что у них будут почему-то бюджеты маркетинговые выше, чем у зарубежных конкурентов. Нет, чудес не бывает. Вот те, у кого себестоимость ниже, и они уже давно осуществили свои НИОКРы, они могут себе позволить вкладываться в маркетинг. Нашим предприятиям приходится вкладываться, в первую очередь в обучение персонала, в латание вот этих финансовых каких-то дыр, которые вот сейчас с обороткой у всех проблемы происходят, в НИОКР вкладываться для того, чтобы продукция становилась качественнее, интереснее и так далее. Вот и все.

То есть все приоритеты расставляют. Если сравнивать действительно, может, грубо прозвучит, не знаю другое слово, с торгашами, которые зарубежным чем-то здесь торгуют, и у них никаких других затрат, кроме маркетингового бюджета нет, и российскими предприятиями, ну, наверное, да, по маркетингу пока проигрывают, к сожалению.

Александр Винокуров: Хотелось позитивную ноту добавить. Вот не могу вспомнить название. Помню, но, наверное, не очень правильно. Месяц назад была выставка в Казани, организованная Минпромторгом. Как она называлась? Кто помнит? Помнит кто-нибудь? Приглашали различные компании, кто так или иначе при поддержке ФРП получал какую-то поддержку, приглашали. Я знаю, много очень заводов туда приглашали.

(01:40:00)

Нет, там не только с роботами, там из различных было совершенно сфер. И в чем была фишка? То есть государство в виде Минпрома и ФРП позвало бесплатно участвовать в выставке, то есть они предоставили стенды небольшого размера, там, по-моему, порядка 20 метров, но было представлено очень много компаний, даже которых мы не знали, хотя у нас целый отдел по поиску поставщиков. И парадокс, мы после этой выставки приехали и нашли там действительно несколько поставщиков элементов, которые, мы были уверены, в России не производятся. Это действительно так. И я знаю, на эту выставку приезжал, кстати, и Алиханов ходил, и Минниханов ходил, к нам на стенд приходили. Забыл название, вот выскочило из головы.

На самом деле, подобные мероприятия было бы неплохо проводить почаще в разных форматах, потому что люди действительно за неимением, может быть, средств, еще чего-то, они не готовы поехать за деньги, потому что вы все знаете, сколько стоит участие в нормальной выставке, тем более в это время, немногие готовы на это потратиться. Если это будет организовано Минпромом, правительством и ФРП, люди с удовольствием едут. И мы очень много контактов получили, я считаю, очень полезная вещь. Так что за это спасибо и Минпрому, и ФРП, и всем, кто приехал.

Алла Елизарова: Хорошая практика, даже специально поинтересуюсь, что это за выставка, потому что я не знаю. Так, рассматривают ли компании, университеты поддержку стартапов, разрабатывающих новые технологии для импортозамещения или повышения производительности предприятий? Кто-нибудь поддерживает какие-нибудь стартапы? Наверное, вам этот вопрос адресован?

Сергей Румянцев: Да, конечно, мы с этим работаем. У нас, как я сказал, много крупных партнеров в России. Это, как коллеги правильно говорят, ОКР, НИОКР. В том числе это стартапы. Как я, опять же, говорил, проекты декомпозируются на куски, на кусочки, подкусочки, даются на проектные команды. У меня в университете условно безграничный ресурс создания проектных команд. Условно безграничный, потому что это 100 аспирантов с лишним. Соответственно, я собираю сборные команды в зависимости от проектов. Соответственно, возникают эти проекты, они потом готовятся и выдаются уже предприятиям. Они получают, соответственно, результат по импортозамещению. Работа оплачивается. Мы деньги инвестируем в университет, в том числе и в материально-техническую базу, в развитие университета. И цикл снова по кругу идет.

Поэтому, да, предприятия участвуют. Далеко не все, кому надо бы это делать. На самом деле, многие понимают, что без ОКРов, НИОКРов **без _____ компонентов** (01:42:55) предприятия не имеют будущего. Если я ответил на вопрос.

Алла Елизарова: Да, спасибо. Хочу сказать спасибо всем участникам сегодняшнего мероприятия. Мы исчерпали наш лимит по времени, поэтому мне кажется, получилась интересная дискуссия. Она немножко грустная, но оптимистичная, я так скажу. Поэтому есть надежды все-таки на светлое будущее, потому что, действительно, я очень много общаюсь с нашими производителями. Я вижу, что у наших компаний вот это желание развивать, инвестировать и делать что-то новое, красивое, большое, даже и не большое, а маленькое, оно не совсем еще угасло, несмотря на эту прививку. Вот мы уже не один раз сказали. Несмотря на эту прививку от инвестиций, потому что все равно есть какая-то боль за свое, за родное. И я хочу сказать спасибо большое всем нашим российским производителям за то, что они делают, как они развивают нашу отрасль, и как они вкладывают душу и сердце в эту работу. Спасибо вам большое. И хочу пожелать, что все поменяется и все станет намного лучше. И через год на МЭФе мы еще раз проведем сессию по машиностроению и мы будем более оптимистично говорить о том, что год грядущий нам приготовит. Спасибо всем большое. Хорошего продолжения дня.

(01:45:29) (Конец записи)