

Алексей Барбалат: Добрый день, уважаемые коллеги! Рад вас приветствовать на сессии «Границы роста при безграничном росте спроса: компоненты и комплектующие». Название с интригой. Рифмуется со словом «комплектующие». Поэтому я надеюсь, что сегодня будет откровенный разговор по тем проблемам, которые существуют уже не один год, связанные с компонентной базой.

Для открытия нашей сессии предоставляю слово Бабкину Константину Анатольевичу, президенту «Нового Содружества».

Константин Бабкин: Добрый день, уважаемые участники форума! Я рад вас приветствовать на сессии, нацеленное на решение практических вопросов, более конкретной. Не про геополитику, не про культуру, а про компоненты и комплектующие. Это очень важно и укалывается в стержень нашего форума. Идея форума состоит в том, что мы требуем, предлагаем и обсуждаем изменить экономическую политику и фокус предлагаем этой политики сконцентрировать не на Бюро РСПП, не на экспорте сырья, а не небольших, на среднего размера предприятиях, находящихся в регионах, производящих несырьевую продукцию. Поэтому эта сессию рассматривайте как стержневую, говорите, что вам реально нужно: какие налоги, какие субсидии, какие кредиты, какие меры поддержки на внутреннем и внешних рынках. Вокруг этого и строится геополитика, культура и все-все-все.

Спасибо, что вы отложили свои важные практические дела, приехали сюда, готовы делиться своими мнениями, слушать. Желаю всем плодотворного проведения этой сессии и сегодняшнего дня.

Алексей Барбалат: Спасибо.

Уважаемые коллеги, у нас предусмотрено сегодня 7 выступающих. Потом ответим на вопросы, если появятся, обменяемся мнениями. Но, прежде чем перейти к формальной части, хотелось бы несколько слов или свой взгляд на ту проблему, которую мы сегодня будем обсуждать.

Два года назад на очередном совещании или обсуждении проблемы компонентов я рассказывал историю про лягушку. И там звучало: а что же делать. Это звучало как утверждение.

Сегодня ситуация очень сильно поменялась. И можно перефразировать: а что же делать? Именно как вопрос. Что нам нужно сделать сейчас, для того чтобы в новой, изменившейся ситуации получить тот результат, который мы хотел бы.

Ситуация во многом поменялась. И название сегодняшней сессии «Границы роста производства при безграничном росте спроса» обозначило проблему, что сегодня есть спрос по ряду серьезных проблем комплектующих, но нет возможности удовлетворения этого спроса, нет возможности скачкообразного прыжка вверх, нарастить и т.д. Что можно сделать? В чем проблема? Хотя настораживает то, что эта проблема, вполне возможно, временная. Что пройдет какой-то период, и если ничего не поменяется, она сойдет на нет, и мы вернемся к обсуждению того, что делать, и будем находиться в той же ситуации.

Мое личное мнение: все лежит в экономике, в ее организации. На сегодняшний день выпускать компоненты невыгодно. Есть огромное давление потребителей комплектующих, именно ценовое. Им необходимо иметь нормальную цену, для того чтобы иметь конкурентные машины. Но, к сожалению, с учетом той доходности, той рентабельности, которую определяют эти цены, нет возможности развивать производство. И сегодня, как правило, стоит вопрос о том, чтобы обеспечить сегодняшний выпуск и сегодняшнюю рентабельность. Появились новые механизмы. К сожалению, эти механизмы появились не в 2004-2006 году, когда была возможность где-то догнать, где-то обогнать с гораздо меньшими затратами. Она появилась только сегодня.

Допустим, ФРП. Очень выгодные предложения. Инвестиции на 10 лет под 1%. Казалось бы, что может быть лучше? но если начинаешь глубже смотреть в экономику и просчитывать все варианты, даже инвестиции на 10 лет под 1% ухудшают экономику и финансовый результат сегодняшнего существующего бизнеса. Да, они не позволяют развиваться, но сегодня они после получения снижают доходность. Опять же, в основе всего лежит экономика и финансы.

Следующий момент, который сегодня я считаю наиглавнейшим – это кадры. К сожалению или к счастью, производство компонентов – это узкоспециализированные компетенции. Они уникальны. И к сожалению, за короткий период невозможно вырастить специалистов-гидравликов, в топливной аппаратуре, то, что мне ближе, в турбокомпрессорах, в подшипниках и т.д. Это должны быть школы. И ни один вуз не сможет выпустить специалиста, который бы занимался, понимал и т.д.

Кстати, о вузах. Идет огромное сокращение кафедр, и людей, которые могли бы обучать сегодня этим узким специальностям, которые крайне необходимы, практически нет.

Не говоря уж об общемашиностроительных специальностях, как вчера вспоминали, специалистов по гальванике, термистов – это проблема из проблем. Термиста практически найти невозможно, работать некому. И самое страшное, что их никто не готовит.

Я перескочу на китайский опыт, как они относятся к подготовке специалистов. У нас был очень грамотный специалист-термист из Барнаула, поставил термичку многим предприятиям. Перед пандемией он говорит: «Все, я с вами прощаюсь». – «Почему?» – «Уезжаю в Китай». – «Зачем?» – «Учить». Я говорю: «Какая цена вопроса?» – «Мне предложили такие деньги, что никто не может». И он уехал на 2 года обучать китайцев технологиям термообработки и т.д. У нас, к сожалению, этого нет. И соответственно, нет притока кадров, которые могли бы этим заниматься.

Возникает вопрос: почему? Мы говорим, государство, нужно готовить, нужно учить. Но мы возвращаемся к экономике. Сегодня кадры определяет рынок. Чтобы иметь хорошего, качественного специалиста, обозначь зарплату миллион для конструктора-технолога и т.д. в длительной перспективе, и появятся специалисты, начнут учиться и придут люди под это. Но экономика производства компонентов не позволяет платить такие заработные платы. И

к сожалению, если даже по отчету «Росспецмаша» смотришь, предприятия, которые производят компоненты, во второй части таблички по уровню зарплату. Наверху, понятно, пойдут производители машин, прочего и т.д. Поэтому этот дисбаланс и механизмы ликвидации этого дисбаланса в части кадров, наверное, должны с помощью государства. Поэтому все равно у нас экономическую политику при помощи налогов и всего прочего определяет государство.

Даже такой момент. Я, к своему стыду, узнал только в пятницу. Есть знаменитое 719-е постановление. Есть балльность по компонентам, какие что как.

Но, к сожалению, за НИОКРы по компонентов баллов нет. Это говорит о том, что государство, составляя постановления, стимулируя производство компонентов здесь, не закладывает механизмы стимулирования, разработки и поддержки НИОКРов. Можно долго говорить про компонентные проблемы. Мы говорим о них очень много. Сдвиги какие-то появились, они есть. Конечно, они не кардинальные и не настолько велики, как бы нам хотелось. Но я думаю, что сегодняшняя наша сессия позволит при обмене мнениями дать какой-то определенный толчок к дальнейшему развитию.

Предлагаю начать работу по повестке. Предоставляю слово Горелому Евгению Анатольевичу, генеральному директору ДСТ «Урал», одному из на сегодняшний момент востребованных производителей, для которого наша тема особенно актуальна.

Евгений Горелый: Добрый день! Я представляю компанию, которая в основном производит гусеничные машины. Спектр наших клиентов очень большой: от военных до всех гражданских. Мы, в принципе, достаточно молодое предприятие. И мы в основном инжиниринговая структура, которая имеет собственную производственную площадку. Уже порядка 15 лет мы производим машины с цифровым приводом. Поэтому мы немножко впереди компаний, которые производят по старым циклам, которые были сформированы в советские времена или в начальный исторический период РФ.

Я бы хотел начать с позитива. Мы находимся в интересной ситуации. Если мы ничего не будем делать, мы переходим от одной зависимости (от европейского и американского компонента) к другой зависимости (от китайского компонента). Если с такой скоростью, как мы двигаемся, изменения будут происходить, пройдет 5-6 лет нас заменит товарищ, который будет носить китайскую фамилию. Может быть, даже гражданином РФ будет, если не хуже.

Мы в свою очередь как компания решили, что можно исходить из другого принципа. Надо посмотреть на нашу территорию, численность населения и понять, что наша численность не позволяет нам выполнять работу теми инструментами, которыми мы пользуемся сейчас. Нужно повышать автоматизацию, роботизацию всех процессов и сформировать для этого базу.

В первую очередь это будет подготовка кадров, которые будут эксплуатировать и создавать эти машины. Далее компонентная база. Но мы обязательно должны говорить о зонтике,

который будет это все держать. В первую очередь это программный продукт, электронные компоненты, которые будут являться основой этого будущего. Связь и прочее. Мы говорим о том, что это возможно. Именно создав этот национальный зонтик, мы можем на этом рынке хоть как-то выживать. Это из позитивного. Мы и двигаемся в этом направлении.

Если говорить про 719-е постановление, я тоже с удивлением в понедельник узнал, что, из-за того что у нас «Ярославский двигательный» выпал, они опоздали, то мы по сравнению с конкурентом получились и нероссийского производства. Когда я проанализировал 719-е постановление. Оно позволяет существовать предприятиям, которые работают от руды. Но постановление не стимулирует производство современных машин. Необходимо создавать четкую, понятную базу в законодательстве, чтобы стимулировать компании для развития машин. Должны быть инжиниринговые структуры, которые создают программный продукт, электронные компоненты, которые должны понимать, что это будет нужно рынку за счет действий законодательства.

Цифровой привод не обходится без точной механики. Мы вынуждены были заниматься планетарным редуктором. И конечно, чудеса начались сразу. Мы начали считать. Понятно, НИОКР вообще можно выкинуть. Сколько денег мы тратим на разработки, конструкторов. Качество конструктора – это в первую очередь себестоимость НИОКРа.

Невыносимо печально. Сильно действует, но результат невеликий. Это ладно, можно как-то пережить. А себестоимостью, даже если предположить, что нам с неба упали станки и оборудование плюс помещения, готовый цикл, который будет по самому современному сценарию построен, все равно себестоимость относительно Китая будет минимум в два раза дороже, потому что в базовых ресурсах мы проигрываем: в части металла, энергетики. Я уже не говорю о зарплате. Это опять неспособность персонала банально работать в тех жестких условиях, которых требует автоматизированное и массовое производство.

Когда мы получаем такую себестоимость, понятно дело, рынка не может быть. Либо мы должны сказать: «Уменьшите стоимость электроэнергии», – это напоминает, как с драконом бороться, это невозможно, либо заградилку вводить: гостирование, требование законодательство. Но даже если мы это ввели, вопрос: а где рынок? Если я должен планетарных редукторов для себя делать 5000 штук, я знаю, что предприятия-компонентщики производят на порядок выше. Это минимум, который нужен для окупаемости. Плюс серийность.

Серия – ладно. У нас и рынок не самый высокий. Но есть еще следующая ситуация. Когда мы окунулись в рынок американского, европейского рынка компонентов, эти граждане нас очень хорошо отсепарировали. Они говорят: «Зачем один редуктор продавать? Мы один и тот же редуктор в разных ипостасях продадим каждому персонально». Тем самым они свой рынок расширяют и подсаживают нас на разные компоненты. В результате мы получили волну недопонимания. Мы друг с другом не можем договориться. Нужно создавать стандартизацию приводов, обучать, создавать каталоги, как раньше было. Учебник по машиностроению, справочник машиностроителя. Мы знали, какой подшипник, какой

редуктор нужно выбрать. Мы вынуждены прийти к методике СССР. Мы вынуждены будем собраться, договориться, стандартизировать, объяснить, что именно это является основой нашего машиностроения. После этого это защитить. Вот и все.

Алексей Барбалат: Нет вопросов?

(Реплика из зала)

Евгений Горелый: Рынки в России?

Голос из зала: Да.

Евгений Горелый: Обычно я говорю, что мы производим лопаты на гусеницах. Понимаете, какие лопаты бывают? Всякие. Мы и нефть, и газ копаем, и на войне участвуем, и дороги строим, и убираем их, все подряд. Это все наш рынок. На сегодняшний день мы увидели двукратный рост производства. Если бы мы не занимались автоматизацией, мы бы уже померли. Мы нормально воспринимаем эту нагрузку. Все рынки нам доступны, все открылось.

Есть компании, которые еще 3 года назад бы меня на порог не пустили, сейчас они сами в гости приезжают. Все титульные заказчики сейчас наши.

(Реплика из зала)

Евгений Горелый: Про нашу именно продукцию? Мы имеем двукратный рост.

(Реплика из зала)

Евгений Горелый: Что вы представляете? Чтобы мне понять, как вам ответить.

(Реплика из зала)

Евгений Горелый: В каком сегменте находитесь?

Голос из зала: Машиностроение.

Евгений Горелый: В какой отрасли?

Голос из зала: Электродвигателестроение.

Евгений Горелый: Это тоже одна из перспективных тематик. Чтобы вы понимали, какая ситуация на рынке, давайте так. Раньше приезжали иностранные компании, поставляли технику на карьер, где 400-500 единиц машин. Бульдозеры – это не базовый компонент.

Мне говорили: «Вас же интересует стоимость кубометра сырья? Давай мы тебя в управление возьмем в карьер. Тебе даже не надо думать, какая техника. Мы тебе автоматизируем. Ты сиди, мультики смотри. У тебя машинки ездят, на выходе уголь, руда, золото идет. Отличная тема». А 24 февраля они сказали: «Мультик закончен. Делаем по-старому». Как вы думаете, какой в этот момент спрос возникает? Этот хозяин прибегает: «Мне прямо вчера надо». Мы сообщаем: «Теперь терпи лет 10, когда мы в такой же вариант подойдем». – «Это что означает?» – «Это означает, что терпи». Это один вариант.

Теперь второй вопрос. Вы же понимаете, что война взрывчатку потребляет. В промышленности взрывчатки не стало. Раньше как в карьере было. Взяли, заехали, забурили, взрывчатку заложили, взорвали пласт, и дальше убираем. А сейчас бери бульдозер, ковыряй. Как-то так.

Голос из зала: Как вы решаете вопросы с кадрами?

Евгений Горелый: Мы для себя этот вопрос принципиально решили. Еще лет 15 назад мы начали сами воспитывать кадры. Я могу поделиться опытом. У нас как минимум 6 преподавателей университетов находятся на зарплате. Они занимаются разведкой. Это рекрутеры. Они отсеивают всех, которые есть, заинтересовывают. Постоянно с ними. Мы их прогоняют через все НИОКРы. Они с первого курса с нами работают. Те, которые привыкают к нашему видению мира, условиям работы, становятся нашими сотрудниками.

У нас возникают разнообразные программы стимулирования.

(Реплика из зала)

Евгений Горелый: Конечно, мы с вузами работаем.

(Реплика из зала)

Евгений Горелый: Я, наоборот, главный спаситель. А касаясь сведений, у нас запущена федеральная программа «Профессионалитет». Мы на двух машиностроительных техникумах сформировали прообразы всего нашего технологического цикла и гоняем. Все ребята среднего специального образования проходят через эти циклы.

Хотят работать – приходите.

(Реплика из зала)

Евгений Горелый: У нас нет. Не путайте поддержание производства и развития. Это большая проблема. Как только мы вынуждены осваивать новые технологические направления, в этот момент начинаешь плакать.

(Реплика из зала)

Евгений Горелый: Мы говорим про НИОКР. Давайте проще. Вдруг нам сейчас потребуется... Не так сложно найти термиста. Давайте титан обрабатываем. Если кто знаком с тем, что это такое. Вот просто сегодня придут, скажут: «Нам нужна лопатка на турбину. Станок есть пятикоординатный?» – «Есть». – «Ну на, делай».

Голос из зала: Я к тому, что вы видите проблемы.

Евгений Горелый: Основная проблема у нас – время. Можно всего достичь. Вопрос в другой, что у меня 50 лет. Когда это все будет достигнуто при нынешней скорости? Боюсь, что не при мне. Если мы так шевелиться будем.

Алексей Барбалат: Спасибо. Слово предоставляется Павлову Анатолию Ивановичу, председателю совета директоров «Пневмостроймашина». Крупнейшему производителю гидравлики в России, нашему уважаемому.

Анатолий Павлов: Те вопросы, которые готовили, я думаю, насущные. Каждый знает эти вопросы. Особенно вы у всех хлеб отняли, все рассказали.

Я бы хотел заострить внимание на кадрах.

Горелый сказал, что у него вопросов нет по кадрам. Я думаю, что у всех это болевые вопросы. Они назрели. И почему до сих пор обучаются люди на бюджете, государство не заставляет отрабатывать их целевые деньги на предприятиях. Я посмотрел, как это делается в Беларуси. Союзное государство одно. Там люди, кто на бюджете учился, техникумы и высшая школа, если он не распределяется, то с него в полной мере взыскиваются денежки за обучение. Там все отрабатывают 2-3 года. За 2 года он привыкает или женился, социальные программы. Можно его оставить.

Мы все говорим, что сегодня модно работать с высшей школой. Брать, воспитывать. Кто-то подбирает через декана, через завкафедрой, выходит на одаренных специалистов. Я думаю, что это не путь решения вопроса. Надо все-таки специализацию в высшей школе сохранить и в колледжах тоже. Потому что у нас сегодня только инженер машиностроения. Нет ни моториста, ни дигиталиста, ни гидравлика. Все кафедры сокращали, преподавать некому. На сегодня 5 кафедр гидравлики в России работают.

Я развожу по кафедрам гидромоторы, чтобы они вживую увидели, что такое гидромотор. Стыдно! Материальной базы никакой нет. Если не будет предприятий, поддержки, то сложно будет.

Требуются высокие технологии. Я с удивлением взираю на металлургов. Сегодня металлургии уже нет, где бы можно было получить спецсталь на поршни, на все дела. Ага, размести заказ. Давай сделаю 50 тонн. А тебе надо полтонны в месяц. Меньше чем на 50 тонн не соглашается брать заказы. Я думаю, что эти вещи надо поднимать на государственный уровень. Если мы хотим сохранить компонентную базу, то она должна продуманно... Или Госплан должен это решать, я не знаю.

Мы знаем малые предприятия, сами выходим на них, которые в свое время по 2-3 станка купили. Они могли бы делать. Какую-то биржу организовать. Но обязательно с государством, с Минпромом. Там бы можно было выпускать малые заказы, потому что мы столкнулись с такой проблемой, что западный рынок, восточный до конца не пришел, но уже приходит. Он заместит, он свое отыграет. И вкладываться сильно не надо, потому что грянет восточный бум, и компанейщики, которые еще были сохранены, все успешно умрут со временем, если мы будем ничего не делать.

Сегодня литья как такого гидроплотного в России нет. Особенно по непрерывке. Это блок цилиндров делать, это приборы безопасности. Чугуном у нас металлурги не занимаются. Ставить прокатный стан? Я не металлург, но, наверное, это чья-то другая задача. Где брать,

что, почему. Германия раньше поставляла, сегодня нет. Взять гидромотор. Мы сегодня не можем резинку уплотнения найти в России, никто не делает. В рюкзаках перевозим, находим пока, выпускаем. Маслостойкую. В единичном экземпляре, конечно, мы можем изготовить из второпласта уплотнение и т.д., все эти вещи заменить. Но это война, на войну единичные экземпляры. А если серийно выпускать, сегодня ни одного гидромотора 100% российского нет. Резинки мы покупаем за границей. Гидроплотное литье, чугун покупаем за границей. И половину подшипника. Специальные подшипники полностью в России не выпускают. И найти не можем. 90% мы делаем из своих комплектующих гидромоторных. А 10% остаются.

По кадрам я уже сказал, что это надо по материалам.

Перспективы. Резкое замещение западных комплектующих на восточные, я думаю, будет у всех идти в техперевооружение, потому что рынки открыты. Конкурировать с китайской ценой бесполезно. Но я думаю, что тут надо или заградительные меры ставить, или что-то такое. Но перспектива серьезная, о которой следует задуматься: а стоит ли до конца компонентной базой заниматься.

Но мы обязаны сохранить компонентную базу, чтобы сохранить российскую самостоятельность.

Я полностью согласен с тем, что сказал уважаемый человек. Вопрос кадров сегодня один из основных у всех. Сегодня молодежь идет пиццу разносить с высшим образованием. Завлекать надо. Социальные программы.

Почему сегодня промпредприятиям, которые хорошо развиваются, нельзя приходить? Назовем его доходный дом или как. Но затраты-то можно относить на себестоимость. За счет прибыли строить дома, служебное жилье и давать, закреплять кадры можно? Какое-то спецпостановление временно пускай будет.

Инструмент у нас за счет прибыли списывается. А станок, если мы будем стоять, реновацию делать, за счет... источник только один – прибыль. Тоже бы все затраты или хотя бы 50% списывалось себестоимости, покупка нового оборудования. 5 лет прозевал, техника ушла вперед, станок у тебя устарел.

Надо увеличить норматив до 50 млн. Что выше – основные средства. Что ниже – можно за счет прибыли. Сегодня хороший станок – 50 млн рублей. Я нового ничего не открываю. У всех проблемы одинаковые. Всем здоровья, спасибо.

Алексей Барбалат: Спасибо большое.

(Реплика из зала)

Анатолий Павлов: В итоге я отказался от ФРП. А почему? Условия, которые ФРП дает, я должен подписать личное поручительство. Должен отдать завод 100% в залог, площадку, СМР в залог. А они только дают деньги на приобретение оборудование. Я почитал-почитал.

У меня любимая жена. Я прожил с ней 50 с лишним лет. Буду я ее обременять еще? Зачем мне это надо? Лучше не брать ФРП.

Потому что личные поручительства тормозят. Не делать же двойные залогов. Как рейдерский захват ФРП делает.

Алексей Барбалат: Спасибо большое.

(Реплика из зала)

Анатолий Павлов: К кооперации отношусь очень положительно. Мы переговорим с руководством «Спецмаша», чтобы было наше общее, консолидированное мнение насчет внешних операций. При Минпроме создали базу, где какие станки, кто может по внешней кооперации делать. Чтобы это было для всех нас.

Мне надо 5000 поршней выпустить, а я делаю всего 2000. А кто-то с двумя центрами стоит без работы. Я не знаю, к кому обратиться. А малых предприятий, которые были бы готовы работать, мало. Поэтому нужна биржа по внешней кооперации. Ее надо создать.

Голос из зала: Международная биржа.

Анатолий Павлов: Сейчас идет спецоперация. И она будет продолжаться не один год и не два, мне кажется. Поэтому международная кооперация – это хорошо, но пока...

Алексей Барбалат: Спасибо, Анатолий Иванович. Слово предоставляется Капустину Антону Николаевичу, заместителю генерального директора по продукции гражданского и специального назначения НПО «Автоматика».

Антон Капустин: Здравствуйте, коллеги! Я человек новый в данном коллективе. У нас произошли небольшие изменения на предприятии. Птенцы выросли и отправились в свободное плавание.

Интересные вопросы подняли. Я не совсем согласен с проблемами, которые вы обозначили.

Алексей Барбалат: Спорьте.

Антон Капустин: В части экономики. Наше предприятие – довольно крепкое приборостроительное предприятие. В год выпускаем порядка 50 тысяч различных блоков-приборов, систем управления для транспортных средств. Для того, что летает, ездит по дорогам, плавают под водой, над водой. Довольно большая доля гособоронзаказа и существенный вклад в общий оборот вносит гражданская продукция. Поэтому производство компонентов для гражданки – для нас очень прибыльная и приоритетная задача. За счет этого мы где-то закрываем финансовые ниши, которые возникают при госе. Поэтому мы вкладываем и собственные средства в развитие гражданки. Работаем с крупнейшими машиностроительными предприятиями России по поставке систем управления. Для нас это выгодное мероприятие.

По поводу кадров. Мы находимся в Екатеринбурге и у нас достаточно высокая заработная плата по городу, по аналогичным нашим предприятиям. Средняя зарплата – порядка 80-85 тысяч рублей. Для того чтобы молодые и не очень ребята к нам шли и оставались на какое-то время работать, мы вынуждены платить соответствующую заработную плату.

Ребята со стажем 5 лет могут получать 150-200 тысяч, для того чтобы не покидали родные пенаты. Конкуренция достаточно высокая за кадры у нас. Работаем с нашим базовым Уральским федеральным университетом. Есть базовая кафедра на радиофаке. Много у нас целевиков обучается. Много бесплатников, которые не идут дальше по специальности, это большая проблема. Но ребят стараемся удерживать.

Социальные программы текущей молодежи малоинтересны. Им нужен удобный график работы и достойная заработная плата. Всё. У нас есть социалка, но даже у меня в службе ребята постольку-поскольку ею интересуются. Они смотрят, сколько на карточку в конце месяца денег упало. Поэтому мы вынуждены платить высокую заработную плату. И даже с учетом этого экономика складывается достаточно положительная.

Если говорить про безграничный рост, мы это почувствовали еще в 2020 году в период всемирной пандемии. Когда начали закрываться границы, иностранные предприятия останавливались, мы ни на один день не останавливали свое производство. Мы работали, у нас приходили новые заказчики. Кто раньше покупал системы за рубежом, приходили, разворачивали у нас производство. Причем появились заказчики, которые готовы оплачивать за ОКРы. Мы под них делали разработки с последующим серийным запуском производства.

В 2022 году еще больше границы раздвинулись, и компоненты остались только китайские. Вся Европа, Америка недоступна. Поэтому мы видим для себя по части системы управления безграничные возможности.

Единственная проблема – это в поставках компонентов для наших приборов. Это Китай. Если раньше у нас все было диверсифицировано, Европа, Америка, китайские комплектующие, сейчас это одно окно. Если этот вентиль перекроется, то встанет все. Все приборостроение в России прекратит свое существование.

В российской микроэлектронике ее катастрофически не хватает. Даже по некоторым компонентам аналогов просто у нас нет. Нужны большие, миллиардные вложения, для того чтобы построить у нас заводы этим надо заниматься. Пока ситуация такая. Сейчас рост производства большой, но мы чувствуем, что в далекой перспективе это все может закончиться не очень хорошо. Если перестанем дружить с китайцами, к этому времени нужно уже полностью быть независимыми от них.

Голос из зала: Вы вкладываетесь или не вкладываетесь в российское производство микрокомпонентов? Если вкладываетесь, то в каком объеме? Если не вкладываетесь, то почему?

Антон Капустин: У нас есть свое небольшое производство микрокомпонентов. Мы делаем сенсоры для датчиков давления, температуры. Мы с нуля создавали это производство. Делаем сами кристаллы. И на базе них делаем соответствующие сенсоры. В микросхемы мы делаем какой вклад. У нас есть свой дизайн-центр на предприятии. Мы разрабатываем топологии по заказу «Микрона». Ряд компонентов мы делаем в разработку для их производства. Это нормы в 90-180 нм. Поэтому пока это не то, что необходимо промышленности.

Алексей Барбалат: Как вы считаете, за счет чего должно развиваться производство компонентов для вас? И какое ваше участие как заказчика этих компонентов должно быть в этих программах развития производства компонентов?

Антон Капустин: Наше участие – это подтвержденный спрос. Если говорить про мировую историю, во всем известном TSMC в Тайване, кто делает большинство компонентов для всего мира, используется современное голландское оборудование. Фотолитография, все остальное. Сейчас оно позволяет производить кристаллы 4-5 нм. Само оборудование стоит очень дорого. Готовая линия стоит 200 млн долл. А разработка этой машины – десятки миллиардов. Ряд компаний, Intel, AMD и другие, кто делает процессоры, вкладчину внесли свой вклад для разработки оборудования для поставки на TSMC. У них был подтвержденный спрос. Какие-то НИОКРы они тоже оплачивали. Поэтому видим такое участие. Все приборостроители должны объединиться и развивать микроэлектронику России. В принципе, мы готовы в этом участвовать.

Алексей Барбалат: Но сами инициативу не проявляете?

Антон Капустин: Хороший вопрос. Очень много миллиардов нужно для этого. Мы прорабатывали строительства, – были инициаторами этой темы, – в регионе приборостроительного кластера по микроэлектронике. Но пока это только в проработке.

Алексей Барбалат: Спасибо. Вопросы, пожалуйста.

(Реплика из зала)

(00:45:00)

Антон Капустин: Сами топонормы нам неинтересны. Нам нужны микросхемы, изготовленные по таким нормам. Мы сами не будем...

(Реплика из зала)

Антон Капустин: Самый ходовой микроконтроллер, который мы используем, STM, сделан по 32 нм. Такие технологии.

Сейчас где-то разместить в Китае, купить эти компоненты проблем нет. Спокойно дистрибьюторы возят. Я говорю, чтобы в случае закрытия вентилей это все в России оставалось. Надо собираться, обсуждать это.

Алексей Барбалат: Хорошо, коллеги. К сожалению или к счастью, у нас спора не получилось. Как только мы опустились на один порядок ниже и перешли к компонентам, то ситуация совершенно другая. Когда работаешь на импортных комплектующих, совершенно другой уровень рентабельности. Совершенно другая экономика складывается. Я это могу полностью подтвердить. Два предприятия, которыми я руковожу, диаметрально в экономическом и остальном плане разные. Одно занимается сборкой из китайских компонентов, где все хорошо с кадрами, все нормально, все конструктора от 120 и потолка нет, могут заработать, сколько заработают. Все отлично.

И второе предприятие, производящее топливную аппаратуру – полностью российские компоненты. Российско-белорусское литье. Там экономики никакой нет, потому что, как говорил уважаемый Анатолий Иванович, металл, цены, энергетика – и пошло-поехало все.

Совершенно разные ситуации. Огромнейшая номенклатура компонентов. Разные направления, разные подходы, разные составляющие. И проблема все-таки есть в кадрах и в производстве.

(Реплика из зала)

Алексей Барбалат: Значит она столько стоит. Что я могу сказать? Если готовы платить за эту работу такие деньги, значит она столько стоит.

(Реплика из зала)

Алексей Барбалат: Не всегда размер определяет стоимость.

Антон Капустин: Тут вопрос какой, российская или китайская. У нас есть разработки на отечественной лимитной базе. Там стоимость выше, но там самая главная проблема – это сроки поставки. Год, 2-3 года. Для наших машиностроительных предприятий срок нужен месяц-два. С коллегами из Тонара сейчас пытаемся взаимодействовать.

Никто не будет ждать год и два. 2-3 месяца уже считается долго.

Алексей Барбалат: Согласен. Спасибо.

Слово предоставляется Матанцеву Алексею Михайловичу, заместителю генерального директора, главному конструктору ООО «ГидроНТ».

Алексей Матанцев: Добрый день всем! Добрый день, Алексей Барбалат, уважаемые спикеры!

Я со всеми предыдущими спикерами согласен, но между нами разница в размерах тех предприятий, которыми руководят они и которыми занимаюсь я. С Анатолием Ивановичем мы наиболее близки, мы сродную продукцию производим, хотя у них больше силовые моторы и насосы, у нас больше клапанораспределительная аппаратура.

Мы начинались с 3 человек. Предприятие начинало с торгово-закупочной деятельности. Потом добавился инжиниринг. Моментально практически тут же появился. И в последующем мы прошли этап попытки создания совместного российско-итальянского

предприятия. О ситуации, которую мы сейчас получили, мы подозревали уже в 2013 году, потому что американский бизнес начал активно скупать европейскую гидравлику на корню. Причем они всегда покупали головное, ведущее предприятие. После этого они скупали всех конкурентов. Когда такие вещи происходят на рынке, это вызывает опасения, что это делается для того, чтобы прибрать к рукам. Сейчас мы видим, что наши бывшие партнёры, с кем мы работали, их оборудование перевозится в США и производственные линии переводятся в США. То есть итальянцы в ближайшее время могут остаться без гидравлики, точно так же, как и немного пострадали.

Я сделал небольшую иллюстрацию. Она больше для меня шпаргалка. Предприятие с 2005 года. В том году мы уже были средним бизнесом, если бы не провал по получению компонентов. То есть по подписанным, заключенным контрактам наши поставки должны были перевести наше предприятие в средний бизнес. Но мы недополучили компоненты. Хотя предприятие каких-то проблем на себе не ощутило, потому что наша производственная составляющая увеличила валовой продукт. Соответственно, по зарплатам сотрудников. Не сократили набор, а наоборот, еще добрали сотрудников. Все хорошо, но цифры немножко упали. Статистика упала. Компоненты были уже не из-за рубежа, а были собственного производства, поэтому немножко ситуация выровнялась.

На самом деле со всеми спикерами соглашусь. На первом месте недостаток кадров. На втором месте сложность привлечения инвестирования в предприятия МСП. Анатолий Иванович тоже сказал, что у нас все заложено, и личные поручительства учредителей, и их имущество, и все, что есть на предприятии. А предприятие растет, рост бурный, поэтому кассовый разрыв можно закрывать только привлечением. Смотрим, изыскиваем различные варианты.

Отсутствие основных средств производства. На самом деле гидравлика подразумевает очень высокую точность, высокий квалитет. И станков, которые производились бы у нас в стране, мы не видели. А то, что было, из-за рубежа шло долго, а сейчас еще сложнее. Есть такая проблема.

Низкий уровень качества кооперационной продукции и услуг. Кооперация на самом деле – это один из краеугольных камней, которые надо решать. Но то, что мы сейчас имеем, даже если есть кооператоры, они зачастую... СМК не внедрено. Дальше подробнее расскажу.

Расскажу про кадры. Почему мы теряем молодежь? Кто последний раз смотрел фильм или сериал о людях инженерной профессии или рабочей? Где-то популяризация такая происходит? Если вспомним советскую историю, были там и про высотников, и про лесорубов фильмы. И про врачей были фильмы. И это в психологии подспудно откладывает. Человек интересуется, понимает, что это за профессия, ее особенности. По сути, ранняя профориентация детей, которые вместе с родителями посмотрели кино.

Сейчас этого нет. Сейчас появляются новые профессии, которые я знаю по УФУ знаю изнутри. Я тоже знаю ситуации, когда студент со второго курса начинает осуществлять доставку или идет в «Макдональдс» и по получении диплома остается доставщиком, потому что зарплата приблизительно та же самая, никакой ответственности, погулял на свежем воздухе, денег заработал, он счастлив.

Я просто знаю кучу таких примеров, и на мой взгляд, это неправильно. Один из вариантов – отработка. Если ты получил на бюджете образование, ты должен отработать. И так же, как он за время студенчества привык работать доставщиком, он привыкнет работать инженером. Ему будет понятна и интересна эта работа.

На самом деле это выход из зоны комфорта. Он привык, у него растет зарплата, стаж, и только из-за этого он не хочет уходить. Это неправильно. Такого быть не должно.

Про привлечение инвестиций я уже сказал. У малых предприятий нет внутренних резервов, чтобы эти инвестиции привлечь и быть эффективным. Мер государственной поддержки много, воспользоваться ими тяжело. В ФРП пытались получить кредит – не получилось, взяли в «Сбербанке», потому что совокупно банковская гарантия и кредит в ФРП выходит дороже, чем просто банковский кредит с льготной ставкой.

По станочному оборудованию все понятно. Новые станки и оборудование, которые идут в нашу страну, неизвестны. Тех, которые знали раньше, нет или их поставка затруднена. И боязнь, как будет потом с обслуживанием и с ПО. Ситуация достаточно ясная.

По кооперации. Служба менеджмента качества на предприятиях не внедрены. Банальные вещи. Нужны пружины, которые будут давать стабильное давление – нет таких пружин. Каждый кто во что горазд, ГОСТы никто не смотрит. Смотрели бы другие стандарты – на стандарты не смотрит никто и ни на какие. Гальванические покрытия. Никто на стандарты не смотрит. Очень трудно получить. «Пневмостроймашина» – единственные, с кем мы эффективно сотрудничали по покрытиям. А так разброд и шатание. У всех все разное. Закалка, цемента.

Куда ни ткнуть, везде есть проблемы, которые надо глобально решать.

Как мы бы могли решить? Очень правильно сказал Константин Анатольевич, что мы в любом случае должны понимать: мы в рынке. И рыночная экономика должна быть для нас преобладающей. То есть качества и цена будут регулироваться только рынком. И мы должны конкурировать, и должны быть конкуренты. На мой взгляд, очень многие начальные компоненты как раз должны быть в малом и среднем бизнесе. Должно быть несколько предприятий. Допустим, есть большое головное предприятие, которое собирает комбайны, бульдозера, прицепы, космическую технику, но у них должно быть много комплектаторов.

Анатолий Иванович сказал про необходимость биржи. У Ростеха есть такое решение: биржа мощностей. Есть сайт, Telegram-канал, но это внутренняя ростеховская система, которая в принципе это регулирует. По каким-то другим вариантам, конечно, надо смотреть,

собравшись вместе, все вопросы решаемы. Поэтому глобальных проблем, что мы что-то не решим, не будет, но заниматься надо.

С Китаем ситуация не только, что там дружат, не дружат с нами. пандемия показала. Просто на год Китай закрылся. Таких ситуаций может быть куча. Технологический суверенитет – это не простые слова. Это безопасность страны в критических ситуациях. Без технологий внутри страны технологического суверенитета не будет.

Можно привлекать даже иностранных специалистов, предлагать жилье, еще что-то, чтобы они привозили с собой технологии. Знающих людей.

Алексей Барбалат: Спасибо. Есть вопросы, коллеги? Спасибо, Алексей Михайлович.

Слово предоставляет Конькову Максиму Юрьевичу, главному конструктору «Интеграл».

Максим Коньков: Я хотел бы в рамках нашей сессии сказать несколько слов не от имени больших организаций, которые выпускают конечную продукцию, как ДСТ, «Тонар» и других, а от имени организаций малого бизнеса, которые пытаются войти в этот рынок. Мы как раз такая организация, находимся в Московской области и наша выручка по прошлому году – около 250 млн.

В рамках работы – в значительной части это работа по государственному оборонному заказу, а также в народное хозяйство, – понимания ситуацию, которая сложилась, мы хотели вписаться в этот рынок и пытаемся это сделать.

Хотел бы поделиться нашим опытом, в том числе, работы с Агентством по технологическому развитию, потому что в рамках договора с агентством мы для ДСТ делаем приводную муфту. Она сейчас находится в Челябинске на испытаниях с февраля.

Для нас как для тех, кто хочет войти на рынок, мы понимаем, что конечному потребителю интересны только цена и качества. До качества в России, я думаю, мы технологически можем дорасти по ряду комплектующих изделий. А по цене возникают сложности, если мы конкурируем с дружественными странами. Если в недружественных странах рынок закрылся сам по себе, то с дружественными странами есть сложности.

На примере тех работ, которые мы планировали по агентству участвовать при принятии решения об участии в конкурсе, мы несколько раз отказывались от такого участия, потому что конечный потребитель заявляет потребность, количество комплектующих изделий, которые он готов потреблять. Заявляет ориентировочную стоимость этого изделия, то есть почему импортный аналог иностранного производства выходил. Понимая необходимость выхода на эту цену при определенном объеме производства, прогнозируя конечную цену нашего производства, мы понимали, что наша производственная себестоимость превышает цену, по которой иностранные поставщики до текущих событий поставляли эти изделия в Россию с учетом таможенных платежей, доставки и т.д.

Почему так получается? Что бы мы хотели предложить, для того чтобы ситуация для производителей продукции в РФ была более выгодная и мы могли бы конкурировать с дружественными странами из ЮВА?

Первая причина – это то, что значительная часть материалов и комплектующих изделий в России не делаются. Все равно при разработке современных комплектующих изделий мы вынуждены применять входящую в него иностранную продукцию, которая стоит довольно много денег и приводит к увеличению себестоимости.

Также наличие естественных монополий с ценами на электричество, на тепловую энергию. Возможность технического подключения к энергосетям. Мы несколько лет назад от администрации города в рамках инвестпроекта получили гектар под производство, но отапливаем его электроэнергией, потому что вопросы по подключению газа до сих пор решаются в Московской области. Размер накладных расходов вы сами понимаете.

Также причина: в организациях большое количество сотрудников, которые непосредственно к предмету труда не относятся, но в штате они вынуждены находиться.

Если у нас есть транспортное средство, для оформления путевого листа, для предрейсового осмотра нам необходима медсестра. Дальше выясняется, что это лицензируемый вид деятельности, нужна медицинская лицензия. И это все наслаивается, попадает в накладные расходы и т.д.

Какой выход хотелось бы предложить. У нас много говорили про адресные субсидии. На мой взгляд, это не очень совершенный механизм, потому что сразу возникает субъективизм.

Мне очень нравится идея, заложенная в 208-м постановлении Правительства, которую АТР реализовывает. Это получение субсидий с последующей выручкой и возвратом субсидий, если ты оказался неэффективным, то есть произвел комплектующее изделие, обеспечил качество, цены – пользуйся субсидией. Нам хотелось бы, чтобы такие субсидии можно было получать на технологическое оборудование. Может быть, в виде налогового вычета. Если по определенным кодам ОКПД-2, не на сырье, не на древесину, нефть, а именно на промышленную продукцию. Уплатил налоги – в следующем году в виде вычета воспользуйся.

Вот такая обстановка у тех, кто пытается зайти на этот рынок, чтобы вам что-то предложить. Спасибо.

Алексей Барбалат: Спасибо. Вопросы? Нет вопросов.

Слово предоставляется Кривцову Денису Юрьевичу, генерального директору «Тонар», который успешно осуществил ряд проектов, у которого тоже безграничный спрос, с которым он успешно справляется.

Денис Кривцов: По поводу успешно справляется не будем забегать вперед. Предстоит еще много что сделать и серьезно поработать. Когда речь идет о росте в 2-3 раза, и все ждут,

что это случится за год, не всегда такое возможно. Но без помощи наших поставщиков, производителей комплектующих, тут вообще один в поле не воин.

Я два дня был в Набережных Челнах, посетил 6-7 заводов в основном наших поставщиков комплектующих. Настроение у меня сильно улучшилось. Достаточно позитивный взгляд в будущее. У людей в глазах читается: «На нашу улицу пришел праздник». Если раньше нас отовсюду гнали, если у предприятия – основного потребителя дела идут хорошо, то люди смотрят в будущее уверенно, инвестируют, готовят кадры. С таким подходом будет там все хорошо.

Понятно, что не всегда это работает, не все могут гарантировать спрос на такую дальнюю перспективу. Могу сказать за себя. Люди, которые верят, что в России можно все сделать, и понимают необходимость шагов... В 2013-2014 году было понятно, куда это все идет, работу нужно было начинать. Делать в 2022 удивленные глаза, почему же так вышло и у нас нет компонентов, наверное, неосмотрительно.

Раз мы готовились с 2014 года, четко представляли, что мы можем сделать сами, где мы можем развивать российских поставщиков, где можно пока побаловаться, брать что-то из Европы или из Китая, понимать, осознавать риски, что в случае чего мы можем легко это заменить. Как результат мы в 2022 году ни дня не простояли и продолжали работать с небольшими изменениями.

Тем не менее расти нужно еще в 2-3 раза, чтобы заместить ушедшие компании в связи с санкциями. Тут мы без помощи поставщиков не справимся. Насколько большая это должна быть помощь? Давайте поразмышляем, что нужно сделать, чтобы заместить весь огромный импорт, который сейчас остановился. По сути, нам надо удвоить численность. Мы же не можем себе представить, что заводы стояли, люди ходили, ничего не делали, а тут им повезло, пришли заказы. Они начали работать. Конечно, нет. Все были заняты, все работали. Можно людей стимулировать – увеличить на 10-20%. А чтобы увеличить в 2-3 раза, надо и людей почти в 2 раза. Где их взять? Быстро не нарожаем. Можно сначала обратиться к соседу за забором, у него переманить из аналогичного предприятия. Если у него дела пошли нормально, он будет зарплату повышать. Дальше надо грабить соседние отрасли. Может быть, сельское хозяйство или химиков.

В обрабатывающей промышленности занято 10 млн человек. И чтобы это удвоить, это серьезные движения должны быть. Понятно, что на будущее мы должны нарисовать картину мира для человека труда, тех людей, которые у нас работают. Как я это вижу, что молодой человек приходит из армии или из техникума. Через 3-4 года, зарекомендовав себя, он может взять спокойно ипотеку. Не на всю жизнь, а лет на 10. И уже жить с семьей нормально. А специалист, управленец среднего звена к 35-40 годам имеет свой дом, две машины.

Это картина, которую любой человек должен для себя четко представлять.

Если я приду работать на завод, меня ждет вот такая жизнь. Я согласен со многими выступлениями, что нужно это популяризировать и через кино, через культуру. Но если люди будут смотреть кино и видеть эту жизнь, а при этом улыбаться: ну где вы такой завод найдете, где сварщик в своей квартире живет или на машине ездит, нам никто не поверит. В первую очередь мы должны сами создать условия для наших сотрудников, чтобы был поток людей, который бы желал прийти на завод. Сейчас объективно это звучит как ругательство: будешь плохо учиться – пойдёшь работать на завод. Все эти шуточки в Comedy Club про сварщика. Давайте им покажем, что мы научились работать, можем обеспечить своих сотрудников, делать им достойную жизнь. И тогда люди пойдут к нам, потянутся дальше, будет спрос и на образование.

Это должно одно из другого следовать. Нельзя ставить телегу впереди лошади. Как можно развивать образование, если молодые люди туда не пойдут? Вы же не силком их туда затащите. Они должны видеть, что у меня одноклассник пошел на завод работать – у него уже все хорошо. А я, дурак, пошел в «Макдональдс» или сторожить «Пятерочку». Людей есть откуда брать. У нас очень много непонятных профессий, люди непонятно чем занимаются. Но как их оттуда вытащить?

Лично мое мнение: проблемы кадров как таковой нет. Это не проблема кадров, это работа с кадрами. Точно так же можно сказать: у меня проблема со сбытом. Если у тебя нет нормального продукта или качества, у тебя будет проблема со сбытом. Если ты не умеешь работать с кадрами, готовить их, мотивировать, будут проблемы с кадрами, и так можно про любую деятельность любого директора сказать.

Следующий момент. Видно, что сейчас люди – единственный дефицитный ресурс, который быстро решить невозможно. Встает вопрос об эффективности использования этого ограниченного ресурса. Мы видим, что с уходом иностранцев все кинулись в разработку: нужно что-то быстро импортозаместить, разработать. И по сути, сейчас 100 человек в стране занимаются разработкой одного и того же, не зная, что за забором или в соседнем городе делается то же самое. Тут обязательно нужна кооперация и взаимодействие.

Мне очевидно, что должны быть центры компетенций, к которым можно обратиться, которые эти задачи решали неоднократно до меня, наступили на все грабли, знают, куда идти. Проектирование кабин, гидравлики, техники, много чего. Можно только приветствовать развитие таких инициатив, как от АТР или ФРП.

Другое дело, что еще есть над чем поработать в плане бюрократизации. Где государство, контроль за деньгами, достаточно сложно это все продвигать. Хочется вернуться к Госплану, когда кто-то сверху говорил: «Вы будете в НИИ разрабатывать вот то, а вы на заводе будете это делать». Вряд ли нас сейчас поддержат и скажут: «Давайте внедрять Госплан», но хорошее в этом что-то было. Координация сверху. Ребята, не надо вам 10 человекам делать одно и то же. Сэкономьте свое время и ресурсы. Давайте поручим это одному или двум, чтобы между ними была конкуренция.

И третий момент, что бы хотелось улучшить. Я с шоком узнал про прибыль «Сбербанка». Для чего им столько денег? Для чего они работают? Они собрали эти деньги с экономики и потом раздали непонятым инвесторам. Половину государству. Будем надеяться, что государство лучше их применит.

Всеми институтами развития, поддержки бизнеса, в том числе наших поставщиков компонентов, должна стать банковская система. Я думаю, даже если эти деньги кто-то бы иногда использовал неэффективно или украл, это такие копейки в масштабах всей их общей прибыли, что можно было бы этим даже рискнуть.

Государственными деньгами рисковать не принято, а в частной банковской структуре не рискнешь – не получишь прибыль. И надо начинать нам формулировать пожелание государству о том, как должны банки работать.

Самое главное, что должно случиться. Тогда любой поставщик не будет думать: рисковать мне или не рисковать.

Есть «Тонар», ему нужны компоненты. Мне нужно подумать, какой станок купить, куда его поставить, а с деньгами разберемся с банком. Тогда это все у нас будет очень быстро происходить.

Алексей Барбалат: Спасибо. По поводу «Сбера» дополнение. Приводили пример ФРП, почему отказались. Мы получили в конце прошлого года 1 млрд 200 млн на локализацию под ФРП. Шикарные на первый взгляд условия. Мы ушли от личного поручительства. Но мы предоставили гарантию «Сбербанка» под 3% годовых. И в итоге ФРП получается не под 1%, а под 4% годовых. Это уже совершенно другие условия, совершенно другая экономика, другая окупаемость. Со всеми вытекающими последствиями. Уже прошел квартал. Мы еще не взяли ни копейки из ФРП, потому что мы не понимаем, как их отобьем. У нас сегодня пока экономика по этому проекту не складывается. Хотя проект интересный, локализация 100% и т.д. Но есть проблемы.

Денис Кривцов: Мы год назад взяли кредит ФРП на компоненты. Я могу только приветствовать эту инициативу со стороны государства – поддержать деньгами по льготному курсу. С другой стороны есть над чем поработать, потому что процесс явно забюрократизирован. Денег мы взяли и тоже под банковскую гарантию, и тоже получилось 4%. Чтобы взять банковскую гарантию, личное поручительство мне все-таки пришлось дать. А что делать?

Год назад, когда ключевая ставка была за 20, и кредит получился 4%, разница была очевидна. Сейчас, когда рыночная ставка 9%, а тут 4%, и эти 5% в масштабах проекта – сущие копейки. Начинаешь себя спрашивать, а точно ли мне нужен этот весь геморрой. В данном случае мы рассчитываем, что будет действовать грант на автокомпоненты. И в случае успешного развития проекта часть денег будет списана. Тогда овчинка стоит выделки.

Алексей Барбалат: Мы надеемся на это тоже.

Денис Кривцов: Русские что только ни придумают, чтобы дороги не строить. Что только ни придумают, чтобы не сделать нормальную ключевую ставку. Всего лишь надо ее сделать поменьше, и не надо было бы все эти настройки в виде ФРП. Пошел в любой банк и взял кредит. У нас сначала придумают проблему, а потом героически ее решают.

Алексей Барбалат: Согласен полностью.

(Реплика из зала)

Денис Кривцов: Мы работаем со всеми транспортными компаниями. В России очень широкая номенклатура: сельское хозяйство, добыча, перевозка товаров народного потребления, скоропортящихся продуктов. В основном делаем упор на частном клиенте. У нас госзакупок практически нет. Вообще нет. Поэтому сотня разных, тысяча клиентов. Какие риски мы видим? Риски не справиться с объемами, которые мы на себя берем. Это определенная ответственность перед нашим потребителем, которых мы не можем подвести.

Когда мы говорили: «Давайте бороться с засильем импорта, мы сейчас все придем и сделаем», хотелось бы оправдать их ожидания. Потребителям, которые в нас поверили последние 5 лет и стали нашими постоянными клиентами, сейчас мы не можем сказать: «Извините, придите в 2025 году, мы заняты». Мы берем на себя повышенные обязательства по объемам производства, по сохранению и улучшению качества. Вынуждены еще быстрее разрабатывать новые модели, чтобы соответствовать тому уровню, который потребитель от нас ждет. В перспективе для себя вижу риск. Я уверен, что мы с ним справимся. Но в отсутствии западных конкурентов не уйти ли нам всем опять в «совок», чтобы ослабить хватку, конкуренцию и не упустить момент с качеством, с обслуживанием. Но я верю, что все будет нормально.

Алексей Барбалат: Спасибо.

(01:20:45)

Слово предоставляется Исаеву Олегу Викторовичу, управляющему директору, руководителю центра компетенций импортозамещения в промышленности, который неоднократно сегодня упоминался, АТР («Агентство технологического развития»).

Олег Исаев: Добрый день, уважаемые коллеги!

Агентство по технологическому развитию создано достаточно давно, но с февраля прошлого года является оператором конкретного механизма поддержки гранта по 208-му постановлению. Это грант на реверсный или реверсивный инжиниринг. Мы финансируем разработку конструкторской технологической документации на критически важные сырье, материалы, комплектующие или инструменты. По этим четырем дефицитным можно к нам обращаться.

В перечне затрат, которые можно профинансировать, помимо разработки, производство опытной партии или образца, его испытания и сертификацию.

Мы финансируем до 100 млн рублей на разработку одного комплектующего. И с этого года до 80% от затрат на реинжиниринг. Предполагается, что 20% затрат должно быть из внебюджетных источников. Это могут быть либо средства самого заявителя-потребителя, которому нужны комплектующие, либо средства инжинирингового центра или производителей, которые в будущем будут производить эту деталь.

Основные два KPI по постановлению: срок разработки не более чем 2 года с последующей передачей в агентство прав на конструкторскую документацию и самой конструкторской документации. То есть собственником КД будет являться Агентство по технологическому развитию, которое в последующем передает производителям это КД для организации производства за роялти в размере 2% от выручки по данному изделию.

И второй основной KPI, который берет на себя исполнитель, он же получатель денег, он же инжиниринговый центр, это показать выручку за 4 года, после передачи агентства в КД, в двойном размере от суммы гранта.

По процессу я проходить детально не буду. Если коротко, есть некий потребитель, которому нужны комплектующие. Он подает заявку в агентство. Мы проверяем ее на критичность, проводим через ряд экспертных групп. Подтверждаем критичность, вносим эту деталь в перечень критически важных комплектующих. После этого находим потенциального исполнителя, то есть находим инжиниринговый центр, который готов разработать эту деталь, получаем несколько коммерческих предложений от нескольких таких центров, определяем максимальную цену будущего конкурса, отыгрываем конкурс, получаем заявки от инжиниринговых центров, определяем победителей по критериям: цена, срок, наличие релевантного опыта, заключаем соглашение, контролируем ход выполнения работ.

Для того чтобы с нами работать, инжиниринговый центр или производитель должны пройти несложную процедуру квалификации. Там достаточно простые требования, но технически надо пройти, подав заявку через ГИСП. Вся детальная информация с инструкциями есть на нашем сайте 208atr.gov.ru.

На слайде представлены те затраты, на которые можно потратить средства гранта. Обращу внимание, что на модернизацию серийного производства средства гранта потратить нельзя. На все остальное, что непосредственно касается самой разработки, деньги потратить можно.

По статистике на сегодняшний момент в перечень критически важных комплектующих включено 843 изделия. Это значит, что если вы имеете компетенции по разработке деталей, вы можете это посмотреть. И по сути, это ваш спрос с конкретным потребителем, конкретными контактами компании, которой необходима эта деталь. Вы через этот инструмент, не обязательно используя средства гранта, можете найти себе потенциального клиента.

У нас к прошлому году профинансировано 108 проектов примерно на 4 млрд рублей. На прошлой неделе стартовали конкурс этого года.

В перечне квалифицированных исполнителей большая база разработчиков конструкторской документации. На сегодняшний момент уже 603 организации со всей РФ. Это как частные компании со своими КБ, профессиональные частные инжиниринговые центры, так и инжиниринговые центры, сформированные при вузах. За последние 5 лет через Минобрнауки финансировалось создание инжиниринговых центров на базе основных вузов страны. Опорных инжиниринговых центров в части машиностроения у нас на сегодняшний момент 38. Они также работают в рамках постановления.

(01:26:17)

Несколько примеров. Посмотрите, это конкурсы этого года, которые уже стартовали. Несколько примеров конкурсов прошлого года. По четырем конкурсам у нас уже сформирована работа РКД. По одной из этих деталей это первая РКД, которая принята агентством. И далее проект переходит на этап серийного выпуска.

Здесь мой мобильный телефон. Если будут вопросы, пишите в WhatsApp, Telegram, всегда на них отвечаю, переадресовываю на нужных людей.

Теперь в части того, что я записал по выступлениям предыдущих коллег. Хотел добавить, что, например, по компании «ДСТ-Урал» по прошлому году у нас профинансировано 5 заявок. В части «Интеграла» он является исполнителем по одному конкурсу. В части личного поручительства. Мне тоже глобально не очень нравится такое обязательство. Но должен заметить, что практически все коммерческие банки требуют поручительства генерального директора и/или собственника. Видимо, ФРП пошел по этому пути. Я не сотрудник ФРП, не слышал, что они требуют личного поручительства. Если так, не нужно этого бояться, потому что личное поручительство начнет работать только тогда, когда при пессимистичном сценарии кредит не будет возвращен, будет инициирован процент реализации залоговой массы, и личное поручительство будет работать в последний момент. Только в случае если залоговая масса при продаже не покрывает задолженность. Это в принципе самый худший сценарий, который не может быть, так как коэффициенты кредит-залог у ФРП достаточно низкие. Есть достаточно большой лаг безопасности. Поэтому в целом требование, может быть, не очень хорошее, но скорее всего оно не сработает, не надо его бояться.

В части мер поддержки. Их на сегодняшний момент для промышленности достаточно много. Их можно разделить на следующие категории: нефинансовые (регуляторные) и финансовые (налоговые льготы, инвестиционные налоговые вычеты, льготное финансирование как ФРП, так и через коммерческие банки с последующей компенсацией процентной ставки напрямую от ФОИВов от Минпромторга, субсидии и гранты). Мы представляем ветку субсидий и грантов.

В части субсидий и грантов на уровне федерации есть мы как «Грант реинжиниринг». Обращаю внимание, что мы больше не про НИОКР, не про разработку нового комплектующего, мы про сканирование и повторение того комплектующего, который уже есть, востребовано. Если нужно разработать новое изделие и нужна субсидия, нужно идти по линии 1649, постановление правительства, которое давно работает. Единая субсидия на НИОКР, которая есть в Минпромторге. Я услышал сегодня и был рад тому, что есть у коллег достаточно большое количество предложений по новым механизмам поддержки или по доработке старых.

Какой правильный путь, для того чтобы они могли быть реализованы? К сожалению, просто озвучить эти предложения на конференции недостаточно. Какой правильный путь? Его надо выполнить в идеале параллельно.

Первая часть пути: нужно сформировать на бумаге предложение по возможности максимально конкретно, с возможным приложением аналитики касательно масштаба проблематики. Чтобы было понятно, что проблема глобальная.

Дальше это надо направить в свое региональное Министерство промышленности, в котором вы работаете. В идеале познакомиться с региональным министром промышленности, обрисовать ему эту проблему, потому что каждый региональный министр постоянно находится в поиске идей, которые ему нужно предлагать на федеральный уровень. Он возьмет вашу сформированную идею, возможно, обсудит с другими предпринимателями и обратится в адрес Минпромторга, либо отдаст своему губернатору на корсовет по промышленности, например.

Второй путь, который нужно сделать в идеале. Нужно обратиться в свою профильную ассоциацию. От ассоциации сформировать такое же предложение в адрес ФОИВа, в данном случае условно Минпромторга, если проблема по линии Минпромторга. И в профильный институт развития, если предложение касается, например, ИТР. Тогда вероятность того, что вы предлагаете, будет использовано, будет стремиться к большому значению.

Все заводы, которые сегодня выступали, мы все знаем, очень уважаем и будем готовы работать с удовольствием в дальнейшем.

Мы как агентство также можем помочь... Так как у нас сформирована большая база разработчиков деталей и комплектующих, мы можем помогать компаниям в поисках потенциальных разработчиков, инжинирингового центра по тем деталям, которые вы необходимы для вашей продукции.

Алексей Барбалат: Спасибо большое, Олег Викторович. К сожалению, у нас регламент подошел к концу. У меня есть предложение, что сейчас, после окончания нашей сессии, если есть вопросы, их можно будет позадавать, тем более что большинство вопросов будет носить индивидуальный характер, связанный с работой с предприятиями и АТР. Но от себя лично хочу сказать. Это как реклама, Олег Викторович очень открытый человек, очень по-

деловому относится ко всем вопросам, которые связаны с деятельностью как АТР, так и не только АТР, и очень компетентный. Поэтому, я уверен, что если обратитесь, всегда найдёте для себя ответ.

Олег Исаев: Спасибо за рекламу.

Алексей Барбалат: Спасибо большое.