

(00:00:03) (Начало записи)

Оповещение: Сессия-диалог «Система мер государственной поддержки машиностроительных предприятий в текущей обстановке».

Модератор: Ёлкина Мария Игоревна, директор Департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Министерства промышленности и торговли Российской Федерации.

Участники дискуссии:

Проданова Светлана Владимировна, начальник отдела машиностроения для пищевых и перерабатывающих производств Департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Министерства промышленности и торговли Российской Федерации.

Исаев Олег Викторович, руководитель «Центра компетенций импортозамещения в промышленности» компании «Агентство по технологическому развитию».

Машкин Василий Вадимович, руководитель департамента машиностроения Фонда развития промышленности.

Козырева Елена Андреевна, заместитель руководителя дирекции развития кооперационных цепочек субъектов малого и среднего предпринимательства, «Корпорация «МСП».

Мария Ёлкина: Здравствуйте! Жалко, что наши ряды немного погрустнели. Я рада, что все, кто хотел услышать про те меры поддержки, которые мы реализуем в отношении отрасли пищевого машиностроения, здесь сейчас в этом зале, и я надеюсь, вы услышите что-то новое, что-то для себя откроете и впоследствии рассмотрите возможность принять участие в данных мерах поддержки.

Представители Фонда развития промышленности к нам подключатся по ВКС. Как только они будут готовы, я попрошу коллег их подключить.

Сначала я передаю слово Продановой Светлане Владимировне, начальнику отдела пищевого машиностроения Минпромторга России. Светлана, расскажите про тот комплекс мер господдержки, который сейчас оказывается правительством, не только Минпромторгом России, но и другими ФОИВ, которыми могут воспользоваться наши предприятия, чтобы создавать новую продукцию, реализовывать ее на рынок, выходить на новые, может быть, рынки.

Светлана Проданова: Коллеги, всех приветствую на нашем ежегодном Форуме. Он уже шестой. Сегодня я увидела, что на пленарном заседании у нас действительно был аншлаг, и это очень показательное событие. Те, кто остался на сессию, получит возможность послушать обо всем нашем комплексе мер поддержки, задать вопросы, которые их интересуют. Поэтому я думаю, что вы не прогадали, что остались с нами.

Сейчас я расскажу о тех мерах поддержки, которые реализуются для производителей пищевого оборудования. Одним из важнейших аспектов стимулирования и повышения конкурентоспособности является создание новых видов оборудования. Так Министерством реализуется программа субсидирования НИОКР, которую сегодня уже упоминали на пленарной сессии, в рамках Постановления № 1649.

Отбор целесообразных проектов, которые требуется профинансировать, осуществляется в среднем два раза в год. Любая организация, которая зарегистрирована в государственной информационной системе промышленности, имеет право через эту систему подать свою заявку на направление. То есть, это может быть как производитель, так и, например, пищевое предприятие, которые видят, что данный проект, данное направление востребовано на рынке и такое оборудование необходимо к разработке.

Вкратце о механизме. В рамках меры субсидируется до 70% затрат на НИОКР. Если приводить примеры затрат, которые возмещаются: это расходы на оплату труда работников, материальные расходы, в том числе на закупку сырья, материалов, комплектующих, расходы на аренду зданий, сооружений. Перечень достаточно широкий. Я вам назвала ключевые затраты, которые обычно интересны производителям.

Всю документацию для получения субсидии предоставляет в министерство производитель, который будет реализовывать в дальнейшем НИОКР.

(00:05:00)

При участии в мере производитель берет на себя обязательство реализовать продукции, которую он создаст в рамках НИОКР, в шесть раз больше, чем размер субсидии. Если, например, будет предоставлена субсидия в размере 30 миллионов рублей, по итогам проекта производитель берет на себя обязательство по реализации на 180 миллионов рублей.

В рамках данного механизма у нас поддержано уже 18 проектов в области пищевого машиностроения. Мы естественно не стоим на месте, каждый год порядка пяти проектов мы стараемся поддержать.

Как Мария Игоревна уже говорила на пленарном заседании, с этого года у нас стартовал новый механизм поддержки на НИОКР, который распространяется на сельхозтехнику и пищевое оборудование. То есть, если Постановление № 1649 — это общеотраслевая мера, с общим котлом денег на все министерство, то Постановление № 2281 — это детище нашего департамента.

Здесь отбор проектов будет, скорее всего, в первом квартале следующего года. Будут собираться направления, которые планируются к субсидированию в первом квартале, с дальнейшим субсидированием в следующем году и далее.

Здесь компенсируется до 60% затрат на проекты. Перечень затрат, который субсидируется, очень похож на то, что есть в рамках Постановления № 1649. Но очень важно то, что можно

получить субсидию на аренду и лизинг технологического испытательного оборудования и технологической оснастки. Это такая «фишка» Постановления, которая действительно очень нужна.

Всю документацию для получения субсидии также предоставляет производитель, который будет выполнять проект. Но здесь обязательным условием участия является привлечение научной организации. Зачем это сделано? Какой был смысл? Для того чтобы науку привлекать к разработкам, к производству оборудования, и это новое, разработанное с участием науки оборудование выводить на рынок.

Здесь, по сравнению с Постановлением № 1649, более лояльные условия. То есть, производитель должен реализовать продукции в три раза больше, чем размер субсидии. Это тоже важно. Во-первых, механизм чисто нашего департамента, а во-вторых, здесь и условия более лояльные. Плюс наука вам в помощь. Так что обязательно просмотрите, потому что механизм новый, был в прошлом году утвержден. Изучите, мы готовы по нему также консультировать.

Мария Ёлкина: Я хотела добавить, что срок проекта увеличен и составляет восемь лет. Показатель «один к трем» надо выполнить за восемь лет реализации проекта. Это сделано специально для разработки тех немассовых, узких видов оборудования, которых на рынке не так много требуется, но они все-таки важны для разработки.

Светлана Проданова: И еще один пример. Уже в этом году, несмотря на то, что механизм новый, был поддержан один проект по разработке комплектов оборудования для производства сычужных, мягких сыров и творога. У нас уже есть живой пример реализации этого постановления. По крайней мере, мы начали. Это уже хорошо.

После создания оборудования очень важно его реализовать. Покупателю всегда хочется купить качественное оборудование и на выгодных условиях. Все мы должны это понимать. В этом направлении у нас тоже реализуются меры поддержки спроса. Первая наша самая популярная программа — это программа субсидирования скидок на пищевое оборудование в рамках Постановления № 823.

(00:10:01)

Многие, вижу, кивают, потому что участвуют, знают, слышали. Думаю, будут продолжать участвовать.

Субсидии предоставляются производителям оборудования при условии предоставления скидки покупателям. Размер скидки составляет порядка 15%. Все мы помним, что есть показатель эффективности для каждого производителя, и этот показатель должен быть в семь раз больше субсидии. Соответственно, скидка при обратном счете получается порядка 12-15%. Покупателю оборудования надо только заключить с вами договор на скидку и подписать акты приема-передачи, что он это оборудование принял.

На участие в программе на следующий год сбор документов у нас будет с 10 ноября по 10 декабря, и в законопроекте у нас один миллиард рублей на эту субсидию, на отрасль пищевого машиностроения.

С начала реализации нашей меры, с 2017 года, ежегодно все деньги выбираются в полном объеме. Я считаю, что это прекрасный показатель того, что мера пользуется спросом.

Еще одной программой поддержки спроса является льготный лизинг, Постановление № 811. Здесь субсидии предоставляются лизинговым организациям, если они, в свою очередь, предоставляют покупателям вашего оборудования скидку в размере 10% или 15% для покупателей в отдаленных регионах при уплате авансового платежа. Покупателю вашего оборудования необходимо прийти в лизинговую организацию, заключить договор лизинга, получить эту скидку. Мы, как Минпромторг, работаем с лизинговыми организациями, и все документы приносят нам они.

По программе льготного лизинга отбор на следующий год также будет в конце этого года, в такие же сроки, с 10 ноября по 10 декабря, на все отрасли. Подчеркну, что не только на пищевое оборудование. Поскольку у нас в рамках льготного лизинга субсидируются сельскохозяйственная и строительно-дорожная техники, на все отрасли в законопроекте на следующий год предусмотрен 1,3 миллиарда рублей.

Одним из обязательных условий участия в программах спроса является наличие у производителя заключения по российскости, того самого Постановления № 719. Да, мы это заключение смотрим, это наш и ваш проходной билет для того, чтобы в этих мерах поучаствовать. Конечно, все покупатели всегда спрашивают: «Что надо сделать, чтобы купить продукцию со скидкой или в льготный лизинг?». Всем говорим, чтобы смотрели в реестре и шли к тем производителям, у кого есть заключение по Постановлению № 719. Это очень важный момент.

Перечень заключений у нас размещен в ГИСПе, все в открытом доступе. Можно по названию оборудования, по коду все найти, подобрать и т. д.

Также хотела рассказать про новый и очень ожидаемый механизм, который тоже реализуется нашим министерством. Это промышленная ипотека в рамках Постановления № 1570. Оно достаточно свежее, было подписано шестого сентября этого года. Также было много вопросов, все интересуются, поэтому вкратце расскажу о ключевых условиях.

Производители могут получить в банке льготный кредит на приобретение производственных зданий, то есть зданий для промышленного производства, для вашей деятельности. Недополученные проценты компенсируются банком от государства. Кредитный договор или допсоглашение должно быть заключено не ранее седьмого сентября этого года, то есть с даты вступления постановления в силу.

(00:15:00)

Льготная ставка составляет 5% по кредиту. Размер кредита не более 500 миллионов рублей. Срок кредита не более семи лет.

Всю документацию к нам несет уже банк, который будет вам выдавать кредит. Отбор банков уже начат с третьего октября и продолжится до первого ноября этого года. Как нам сказали коллеги, до 23 ноября будет опубликовано решение с перечнем банков, которые участвуют в программе. После 23 ноября все мы увидим, в какие банки можно идти для того, чтобы получить кредит на промышленную ипотеку.

Мария Ёлкина: Для компаний: если у вас уже есть понимание, что вы можете участвовать в этой программе промышленной ипотеки, вы обслуживаетесь в каком-то непопулярном, региональном банке — понятно, что если будет подаваться «Сбербанк» или «Банк ВТБ», то вы пойдете — и понимаете, что вы бы хотели через этот банк получить кредит на приобретение зданий, этот банк надо тащить в эту программу сейчас же. Сидеть ждать, а потом не увидеть в списке вашего банка и развести руками — это не вариант.

Если у вас свой банк, в котором вы давно ведете деятельность, идите сейчас в банк, если вы заинтересованы в программе «Промышленная ипотека». Это наставление больше, даже не просьба.

Мужчина: Вы сказали, что на покупку. Вроде и на строительство может быть.

Светлана Проданова: Пока на приобретение. По поводу строительства сейчас проект документа на согласовании. Это я сегодня уточняла у наших коллег. Наши коллеги уже подготовили проект изменений в постановление, что можно будет брать ипотеку не только на приобретение, но и на строительство, модернизацию, реконструкцию зданий. Но этот проект еще не принят. Пока только приобретение.

Все мы понимаем, что в основном в отрасли пищевого машиностроения предприятия малые и средние. Есть программа льготных кредитов на инвестиционные цели, на пополнение оборотных средств. Коллеги об этом подробнее расскажут.

Мы видим, что перечень действующих мер очень разнообразен, обширен. Поэтому советуем ознакомиться с теми мерами, которые вы еще, может быть, не видели, и принимать в них активное участие. Мы к этому призываем.

Мария Ёлкина: Спасибо большое, Светлана. Я попрошу своих сотрудников сделать общую презентацию по всем мерам поддержки с крупно прописанными условиями. Алла Владимировна, я вас попрошу у себя на сайте вывесить презентацию всех мер поддержки: от НИОКР до реализации, чтобы это было в едином виде. Не с перечнем, а именно: Постановление № 1649, условия: раз-два-три-четыре-пять, Постановление № 2281: раз-два-три-четыре-пять, чтобы это было наглядно и понятно, в чем программа состоит. Читать перечень из 10 постановлений сложновато будет на входе. Ознакомиться с тегами, а потом уже погрузиться в постановления, мне кажется, будет более комфортно для компаний.

Сегодня мы послушаем коллег из «Корпорации «МСП». Спасибо большое, что вы присоединились к нашей дискуссии. Ваши меры тоже в это погрузим, чтобы это был единый справочник мер господдержки. Реестр реестров. Попросим это сделать.

Я попрошу подсоединить к нам коллегу из ФРП, Фонда развития промышленности. Он у нас на связи. Василий Вадимович, руководитель департамента машиностроения Фонда развития промышленности. Василий Вадимович, я вас попрошу вкратце рассказать, какие сейчас программы реализуются Фондом и поделиться опытом взаимодействия с предприятиями пищевого машиностроения, есть он или нет. Хотелось бы услышать от вас, как изменить эту тенденцию, чтобы проектов по пищевому машиностроению в Фонде было чуть больше. Вам слово.

(00:20:03)

Василий Машкин: Коллеги, добрый день! Спасибо за возможность выступить.

В презентации скажу пару слов про Фонд. Может быть, кто-то из коллег не слышал. В активной своей фазе Фонд существует уже семь лет, это подведомственная Минпромторгу организация. Мы профинансировали уже более 1 100 проектов, приближаемся вплотную к 1 200. Более 500 предприятий уже запущено, и больше 800 клиентов у нас в кредитном портфеле. Многие возвращаются повторно, распробовав сам продукт.

Отраслевое распределение. Машиностроение занимает первое место. Это порядка 25% от объема кредитного портфеля, как в натуральном выражении, так и в количественном.

На следующем слайде показано то, на что, в основном, расходуют денежные средства. Наши заемщики — это агрегированные данные — 82% денежных средств используют на инвестиции в основной капитал, на приобретение технологического оборудования. Порядка 10% — это материалы и комплектующие для отработки производством новой продукции или новой технологии. И остальные незначительные параметры.

Если мы говорим про наше отраслевое направление и фокусируемся на обрабатывающем производстве, на разделе С, все участники Форума для нас являются целевыми клиентами, то давайте сразу перейдем на следующий слайд.

Данный слайд указывает на основные условия. Это вся продуктовая линейка Фонда на текущий момент. Основной инструмент Фонда — это предоставление льготного финансирования в виде займов. Линейка сейчас сформирована таким образом, что мы предоставляем заемные средства от 20 миллионов рублей, совместно с региональными Фондами — до 5 миллиардов рублей по трем программам: «Приоритетные проекты», «Транспортное машиностроение» и «Автокомпоненты». Максимальная ставка по основным программам составляет 3%, при этом средний срок финансирования — это порядка пяти лет. Есть отдельные программы на семь и десять лет. Поговорим о них дальше.

Наша основная флагманская программа, которая занимает наибольшую долю в портфеле — это программа «Проекты развития». Она направлена на финансирование проектов, которые направлены либо на импортозамещение, либо на внедрение наилучших доступных технологий. Базовый чек по этой сумме составляет от 50 до 500 миллионов рублей. Срок заимствования до пяти лет. При этом первые три года предприятие выплачивает только процентные платежи. Оно освобождено от уплаты платежей по телу долга, и возврат происходит в последние два года. Наша практика показывает, что трехлетний период практически для всех инвестиционных проектов, за исключением особенно капиталоемких, достаточно для того, чтобы проект реализовать, запустить и за счет денежных средств, генерирующихся от проекта, осуществлять возврат.

Вторая по популярности программа также актуальна, в том числе, для машиностроителей. Это «Комплектуемые изделия». Программа направлена на освоение производства комплектующих изделий для продукции, которая перечислена в Постановлении № 719. Продукция отечественных машиностроителей, в том числе, в пищевой отрасли там перечислена. Если предприятие выпускает комплектующие изделия или просто хочет, являясь производителем конечной продукции, углубить уровень локализации, она может воспользоваться программой. Первый заем можно получить на сумму от 100 миллионов до 1 миллиарда рублей. При этом действует условие, при котором, запустив производство, освоив выпуск продукции, которая заявлена в рамках проекта, можно претендовать на получение второго займа исключительно на пополнение оборотных средств для масштабирования выпуска.

(00:25:04)

Объем второго оборотного займа составляет до 50% от первого. Условия аналогичные, заемные средства предоставляются на срок до пяти лет. Основные параметры на слайде.

Также у многих наших заемщиков популярны лизинговые проекты. Эта программа самая быстрая с точки зрения рассмотрения. Здесь Фонд предоставляет так же заем, но сделка является трехсторонней. То есть, совместно с лизинговой компанией Фонд предоставляет до 45% от авансового начального платежа, тем самым освобождая предприятие от необходимости отрывать какую-то ликвидность. Обеспечение требуется только на ту часть, которую предоставляет Фонд.

На следующем слайде пример структурирования сделки на сумму в 100 миллионов рублей. То есть, 45 миллионов или 45% Фонд готов предоставить под 1% годовых, 5% — собственное участие предприятия и остальная часть — это уже платежи в адрес лизинговой компании по рыночной ставке. Все знают преимущества лизинга как финансового инструмента, при этом заем Фонда сильно снижает общую стоимость фондирования.

Сразу отмечу, что презентация, которая перед вами, общедоступная. Ее можно будет посмотреть на сайте Фонда. Здесь указан общий перечень аккредитованных лизинговых компаний. Все основные игроки на рынке представлены. Более подробно можно на сайте

ознакомиться с контактами кого-то из клиентских блоков лизинговых компаний для возможности структурирования сделки.

На следующем слайде одна из крупных программ Фонда для рассмотрения капиталоемких проектов. Она направлена также на освоение продукции, которая перечислена в отраслевых планах импортозамещения или на освоение выпуска продукции, которая указана в постановлении Межведомственной комиссии. Здесь параметры уже от 500 миллионов до 5 миллиардов и срок до семи лет. В основном по данной программе рассматриваются крупные, в том числе машиностроительные проекты.

Отдельно стоит отметить, что действуют совместные программы финансирования с участием региональных Фондов. Мы в рамках рассмотрения таких программ ориентируемся на небольшие проекты. Сумма займа, которую мы готовы предоставить совместно с региональным Фондом, от 20 до 100 миллионов рублей. При этом остальные параметры, как по сроку, так и по ставкам, идентичны тем программам, которые есть в Фонде.

Следующий слайд: основная разница между федеральной программой «Проекты развития» — это пониженная сумма займа, от 20 до 100 миллионов рублей. При этом остальные параметры остаются идентичными.

Аналогичная ситуация с программой «Комплекующие изделия». Снижен порог входа в программу. Если на федеральном уровне мы рассматриваем проект от 100 миллионов рублей, по совместным программам нижний порог составляет 20 миллионов рублей.

Чего ожидает Фонд, предоставляя льготное финансирование для заемщиков? Это отчет о реализации хода проекта. Фонд заинтересован в первую очередь в успешной реализации проекта, в целевом использовании и возвратности предоставляемых бюджетных средств в виде льготного займа и достижении целевых показателей эффективности.

Целевые показатели эффективности рассчитываются на общий объем выданных средств. Это та выручка по проекту, те налоговые поступления и новые создаваемые высокопроизводительные рабочие места, которые за счет реализации проекта мы получаем. Агрегированные данные, усредненные, по итогам 2021 года, представлены в правой части слайда.

(00:30:00)

Так как займы средств являются целевыми, есть ограничения на использование. В первую очередь — это Фонд не может профинансировать капитальный ремонт зданий и сооружений. Основные инвестиции за счет средств Фонда — это в первую очередь технологическое оборудование. Также нельзя использовать средства на приобретение недвижимого имущества, проведение научно-исследовательских работ или пополнение оборотных средств.

Важной особенностью является то, что все займы Фонда предоставляются под залог. При этом в качестве залога понимается как независимые гарантии поручительства, банков или других институтов развития в лице ВЭФ.РФ, корпорации МСП. Также принимаются залогом. Это технологическое оборудование. Здесь указан диапазон, в среднем технологическое оборудование принимается с дисконтом 25% от рыночной стоимости. Аналогичный дисконт для производственной недвижимости, которая принимается в залог Фондом.

Здесь указан общий процесс рассмотрения программ. Сразу отмечу, что на текущий момент наш средний срок с момента подачи заявки в информационную систему Фонда до момента рассмотрения проекта на экспертном совете составляет три с половиной месяца. При этом мы максимально ориентированы на снижение данного срока до трех месяцев. Однако важно отметить, что часть процесса, этого времени заемщик тратит на то, чтобы подготовить документы для Фонда. А непосредственно анализ Фондом уже полученных материалов занимает от месяца до полутора, с принятием решений.

Здесь у Фонда есть два коллегиальных органа. Первый – экспертный совет, второй – наблюдательный совет...

Мария Ёлкина: Вы озвучили основные программы, основные условия участия в этих программах. Может быть, мы предоставим слово, если у кого из коллег есть какие-то вопросы, чтобы вы на них ответили, пока вы с нами на связи?

Василий Машкин: Да, давайте.

Захарченко Владислав: Здравствуйте. Республика Дагестан, компания «Нива Гринтек», больше всех теплиц продаем за рубежом, строим на юге России. наш Форум называется «Пищевое машиностроение». То есть то, что в пищу люди будут принимать, оборудование...

Мария Ёлкина: У вас вопрос к Фонду развития промышленности?

Захарченко Владислав: Да. Наши клиенты и мы сами ждем, можно в слово машиностроение вшить теплицы, остальное все идеально подходит. В тепличном бизнесе была большая ошибка, когда крупные комплексы финансировали...

Мария Ёлкина: Вы хотите, чтобы что – Фонд передавал на строительство теплиц? Или на производство тепличного оборудования?

Захарченко Владислав: Чтобы теплица была приравнена к машине, которая производит пищевой продукт, который готов к употреблению.

Мария Ёлкина: Коллега, внимание на экран. Еще раз: вы хотите распространять займы Фонда развития промышленности на приобретение теплиц или на производство тепличного оборудования?

Захарченко Владислав: На производство готовой машины в виде тепличного комплекса. Современный тепличный комплекс – это...

Мария Ёлкина: Кому, вы хотите, чтобы предоставлялся этот грант?

Захарченко Владислав: Тем, кто производит это оборудование.

Мария Ёлкина: То есть вам на расширение мощностей?

Захарченко Владислав: Таких компаний в России пять-шесть.

Мария Ёлкина: Вы входите в состав машиностроителей. Пожалуйста, смотрите коды, которые...

Захарченко Владислав: Нас классифицируют как торговцев пленки и гнутого железа.

Мария Ёлкина: Если вас так классифицируют, значит вы сами себя так классифицировали, потому что отнесение кодов к отдельному КПД относится к ответственности производителя.

(00:35:03)

Захарченко Владислав: Еще раз: теплицы четвертого поколения – это то, что сильно востребовано в южных регионах. Сейчас добавился Крым и Херсонская область. Что понастроили, эти помидоры люди не хотят покупать, они не вкусные. Они лежат, из Липецка, их никто не хочет покупать. Всем нужна южная продукция, выращенная под солнцем.

Мария Ёлкина: Коллеги, я вас отправлю на Форум «Золотая осень», если вы будете меня перебивать. Еще раз говорю, коллеги...

Захарченко Владислав: Вы не хотите слушать, спасибо.

Мария Ёлкина: Я не не хочу слушать, я вам говорю – пожалуйста... Производитель оборудования. Есть код для тепличного оборудования. Нужно проверить коды, которые не в уставных документах, а то, по какому коду сертифицируется ваша продукция. Коллега меня даже не слушает. Я прошу вас после этой конференции познакомиться с начальником отдела пищевого машиностроения, отработать с ней этот вопрос по поводу того, как классифицировать ваши коды, производители животноводческого в том числе оборудования относятся у нас к машиностроителям, могут участвовать в мерах поддержки, которые реализуются в отношении машиностроения. Спасибо за вопрос. вопрос к Фонду развития промышленности.

Женщина 1: У меня вопрос к Василию Вадимовичу. Скажите, пожалуйста, мы производим пищевое оборудование, относимся у МСП, то есть небольшое предприятие, хотели, обращались в Фонд развития промышленности. На тот момент были определенные условия по годовому обороту. Какие сейчас условия по годовому обороту для предприятий? Было меньше 400 млн, вы к нам не подходите, потом вроде чуть-чуть снизили. Сейчас у нас среднегодовой оборот порядка 80 млн.

Василий Машкин: У Фонда не было и нет требования по объему годового оборота. 400 млн – это требование для участия в программе «Повышение производительности труда» за последний завершённый финансовый год. В Фонд вы можете обратиться, даже если компания вновь создана. И мы будем обязаны рассмотреть вашу заявку, если вы подходите

нам по целевому направлению, по деятельности вашего проекта. То же самое касается коллег из предыдущего проекта – пленка и гнутый металл, если у него есть потенциал импортозамещения, тоже относится к деятельности Фонда. Поэтому обращайтесь, мы проекты обязательно рассмотрим.

Мужчина 1: Мария Игоревна, здравствуйте, приятно вас видеть вживую. Это компания «Лаванго инжиниринг», Беларусь. Мы по линии РП очень динамично двигаемся, что вы инициировали вместе с руководством РП, это было в конце мая, придало хорошую динамику развития нашего предприятия в части рынка Российской Федерации. Сейчас прорабатываются вопросы трех заводов, комплексные решения по переработки рыбы, креветки и морепродуктов. Вопрос к Фонду, которые можно сейчас напрямую задать: можем ли мы вмонтироваться в ваши все программы, зная, что мы не россияне, а белорусы?

Мария Ёлкина: Нет. Государственная поддержка на территории Российской Федерации оказывается только машиностроителям, которые располагаются на территории Российской Федерации.

Мужчина 1: Второй вопрос: те, кто у нас покупает оборудование, могут в Фонд обратиться за поддержкой?

Мария Ёлкина: Нет. Это производители продуктов питания. Только в региональные Фонды, там есть переработка, включена. Я прошу прощения...

Мужчина: В региональные тоже не включена. Все верно, да. Лучше нас знаете, Мария Игоревна.

Мужчина 1: То есть мы выпадаем? Хотя мы в ЕАЭС находимся...

Мария Ёлкина: На первой сессии был Минсельхоз, они сказали – им все равно, какое оборудование будет установлено у аграриев, главное, чтобы было. Фонд развития промышленности направлен на развитие промышленности на территории Российской Федерации.

Мужчина 1: Спасибо большое.

Мария Ёлкина: Коллеги, если больше нет вопросов к Фонду развития промышленности, спасибо большое. Мы попросим вас эту презентацию скинуть нам, только в укороченном формате, без набсоветов, потому что коллегам документы бы оформить, а не смотреть, как документ будет проходить набсовет и все такое. Василий Вадимович, укоротите, скиньте, мы тогда вашу презентацию разместим.

Василий Машкин: Да.

Мария Ёлкина: Спасибо вам большое, до свидания.

(00:40:00)

Коллеги, мы переходим к следующему вопросу, это следующий механизм поддержки, про что говорили на стратегической сессии, на пленарном заседании. В этом году начало функционировать Агентство по технологическому развитию, которое направлено на стимулирование, создание производств по комплектующим, в том числе с использованием механизма реинжиниринга. Соответственно, в агентство могут подавать как производители оборудования, так и потребители оборудования. Я передаю слово Исаеву Олегу Викторовичу, руководитель центра компетенций импортозамещения в промышленности Агентства по технологическому развитию. Олег, расскажите, какие условия участия... Коллеги, давайте послушаем всех спикеров, у нас ограничено время. После того, как мы послушаем внешних спикеров, после мероприятия с Минпромторгом пообщаетесь.

Мужчина 2: Спикеры для нас или спикеры для спикеров? Вы же нас пригласили. Давайте вопрос про будущее, это очень важный государственный вопрос.

Мария Ёлкина: Коллеги, первое: давайте не будем орать из зала. Если есть что сказать, к микрофону, чтобы вас слышали все. Если у вас есть предложения по модерированию – хорошо. Второе: коллеги, такую риторику не надо со мной вести. Это хамство какое-то. Все, кто со мной общаются и работают, присутствуют здесь, спокойно спрашивают, когда им нужно, они знают все прекрасно, что мы на все вопросы отвечаем. Не надо... Хорошо. Я 16 часов в день на эту страну работаю. Олег, я прошу прощения, раз коллеги просят, давайте позадаем вопросы по тем мерам поддержки, которые реализует Минпромторг России.

Мужчина 2: Я извиняюсь, что перебил ваши планы. Это очень важный для меня вопрос, Вы уж извините. Наша компания называется «Поток Проект», у нас маленькая компания, мы занимаемся разработкой и изготовлением процессингового оборудования для переработки жидких пищевых продуктов. Те программы, которые вы озвучивали, они очень важны, очень интересны, это в плане софинансирования НИОКР и софинансирования ОКР. Опытно-конструкторских работ и научно-исследовательских. Но дело в том, что шикарные программы, но реализация... Мы все зарабатываем деньги. Нам эта программа только ради того, чтобы в ней поучаствовать, не интересна. Мы хотим заработать деньги.

Мария Ёлкина: Коллеги, в чем ваш вопрос?

Мужчина 2: Результатом опытно-конструкторских работ является некая техническая документация, которая должна принадлежать нашей компании, больше никому. Скажите, пожалуйста, у вас при реализации этой программы заложено, что я в разработку документации должен вовлечь какие-то аккредитованные компании, которые будут разрабатывать мне техническую документацию.

Мария Ёлкина: Про какую программу вы говорите?

Мужчина 2: Вы озвучивали две программы...

Мария Ёлкина: Какую? 2281. Это привлечение... Коллеги, давайте я вам сразу отвечу...

Мужчина 2: Вы меня перебиваете.

Мария Ёлкина: Я отвечу вам на вопрос. Коллеги, я понимаю прекрасно, но у нас в рамках 228.1 вы привлекаете научную организацию для выполнения опытно-конструкторских работ.

Мужчина 2: Вы даже не поняли, о чем я говорю.

Мария Ёлкина: Нет, я поняла. Все права будут принадлежать вам.

Мужчина 2: Нет, вы не поняли. Дайте мне озвучить. Еще раз: у вас две программы – ОКР и НИОКР. Самое важное для меня лично сейчас, потому что я сейчас нахожусь в такой точке, когда я могу разработать некоторые единицы оборудования по импортозамещению, изготавливать их массово.

(00:45:00)

В том числе есть некоторые идеи по НИОКР. Но с вашими программами я их не могу реализовать, потому что для меня очень важен ноу-хау. Если какая-то привлеченная организация разрабатывает мне техническую документацию, потом эту документацию положила в карман и ушла, а я заплатил за это деньги, я совладелец, нафига мне это надо?

Мария Ёлкина: Ваш вопрос в том, что принадлежит ли вам...

Мужчина 2: Нет, мой вопрос такой: зачем нужно было так забюрократизировать эту процедуру? Есть очень простое решение. Вы поймите, на сегодняшний момент сегмент производства оборудования для пищевой промышленности практически уничтожен. Те компании, которые остались, это единичные специалисты. Вы сейчас ни в одном НИИ не найдете здесь специалиста, который сможет сделать... Я конкретно несколько тем могу озвучить.

Мария Ёлкина: Давайте я отвечу.

Мужчина 2: Подождите одну секунду.

Мария Ёлкина: Коллеги, у нас ограничено время.

Мужчина 2: Вы не найдете специалистов в этих НИИ. А вы мне предлагаете, чтобы я софинансировал некие НИИ, чтобы он несколько лет на мои деньги учился, разработал техническую документацию, положил ее в карман и ушел. Мне это зачем надо?

Мария Ёлкина: У нас есть два механизма поддержки, в одном...

Мужчина 2: Вы не перебивайте, мне механизм не нужен, я его прекрасно изучил. Я не про механизм говорю. Речь о другом: почему бы не дать возможность нам взять в штат тех специалистов, которые свою тему знают глубоко, дайте нам возможность, мы возьмем в штат, разработаем техническую документацию. Она у нас останется, мы произведем это оборудование, будем единственными обладателями этого знания, кроме нас это оборудование никто не будет делать на рынке. Это логично.

Мария Ёлкина: Что вам сейчас мешает взять этих специалистов?

Мужчина 2: Один специалист по этому профилю мне в год обходится порядка минимум 1,2 млн, это без учета налогов. Это мне мешает.

Мария Ёлкина: И что, я буду платить зарплату вашим сотрудникам, чтобы вы зарабатывали деньги?

Мужчина 2: Вы и так платите, только платите научно-исследовательским институтам. Мне зачем они в работе нужны?

Мария Ёлкина: Коллеги, давайте вы сейчас успокойтесь, иначе я вам выключу микрофон, и дослушаете мою фразу до конца. У нас есть две программы поддержки НИОКРов. Одна программа поддержки не подразумевает под собой включение научной организации. Вы сами как предприятие приходите и участвуете в НИОКРе, получаете субсидии. Вы можете привлекать соисполнителей, можете не привлекать. Это программа 16.49, где показатель один к шести и шестилетний проект. Есть другая программа, это 228.1, где обязательное включение научной организации. Этот механизм сделан специально в рамках федеральной научно-технической программы развития сельского хозяйства совместно с Минсельхозом и с Минобрком. Там обязательно привлечение научной программы, но там восемь лет проект и показатель один к трем. Выбирайте, в какой программе вы хотите участвовать. Не хотите привлекать научно-исследовательскую организацию, участвуйте в 16.49, это специальный механизм для того, чтобы развивать науку, созданный специально с Минобрком, с Минсельхозом. У вас всегда есть выбор, в какой программе участвовать. В 16.49, я напому, привлекать научную организацию не требуется.

Мужчина 2: Еще раз. То, что вы сейчас сказали, вы повторяете третий раз то же самое, что и предыдущий спикер говорил. То, что вы сказали, я понял с самого первого раза. Мне это повторять не нужно. Только вы попробуйте услышать то, что я говорю. Потому что все, кто присутствует в зале, мы хотим зарабатывать деньги. Мы не хотим поднимать какие-то научно-исследовательские институты, не хотим какие-то другие. Это конкретно вопрос зарабатывания денег. С вашим механизмом при том, что это прорывная идея, но ее реализация такая, что мне не выгодно этим заниматься.

Мария Ёлкина: Не участвуйте...

Женщина 2: Не участвуйте значит в программе. Коллеги, техническая документация остается у вас. Вы уже 15 раз повторили, что мы не хотим никуда ее отдавать. Она остается у вас на предприятии. Никто на нее ни в коем случае даже дуть не будет. Еще раз...

Мужчина 2: Вы не слышите меня абсолютно.

Женщина 2: А что вы говорите? Вы говорите одно и то же: «Вы меня не слышите». Мы вас прекрасно слышим, коллега.

Мужчина 2: Не слышите абсолютно.

Женщина 2: Если вы считаете, что эти меры вам не подходят, вообще не подходят...

(00:50:01)

Мужчина 2: Только мне не подходит, а всем остальным подходят?

Женщина 2: А все остальные коллеги участвуют.

Мужчина 2: Поэтому у вас пять проектов в год, что все остальные участвуют.

Женщина 2: Это зависит еще от бюджета, вы не забывайте об этом. Мера общесистемная, на все министерство распространяется, на все отрасли.

Мужчина 2: Я не собираюсь никого критиковать, это не моя задача.

Женщина 2: Давайте не будем это делать.

Мужчина 2: Вопрос не критики.

Мария Ёлкина: Отключите микрофон, пожалуйста. Коллега, я попрошу вас записать мой номер телефона, связаться со мной и обсудить. Вы занимаете время других коллег. Отключите микрофон.

Мужчина 2: Вы считаете, что это только мне надо?

Мария Ёлкина: Да, потому что у коллег нет таких вопросов.

Мужчина 2: А вы их слушаете?

Мария Ёлкина: Коллеги, мы вас слушаем?

Мужчина: Слушаем!

Мужчина: Давайте продолжим!

Мария Ёлкина: Спасибо большое. Все коллеги со мной общаются. У кого есть какие механизмы, вопросы. вы пришли первый раз, я все понимаю. Запишите мой номер телефона, позвоните мне, я с вами обсужу все эти вопросы. Не занимайте время коллег, мы здесь обсуждаем не частные конкретные случаи. Все, коллеги, запишите мой номер телефона. Я диктую свой номер телефона: 9164960318. Повторю еще раз, кто не успел, тот может со мной и не общаться далее: 9164960318.

Голоса из зала неразборчиво.

Мария Ёлкина: Какая программа? Вы 1649 читали? Еще раз, коллега.

Мужчина 2: Невозможно, вы ее забюрократизировали так, что к ней невозможно подойти.

Голоса из зала неразборчиво

Мария Ёлкина: Коллеги, еще раз скажите, как называется ваша компания? Что ж такое? 20 минут времени потратить всех коллег, 20 минут мы вас слушали, где ваш конструктив? Какая ваша компания?

Мужчина 2: «Поток Проект».

Мария Ёлкина: Я ни разу не слышала, чтобы вы подавали хоть на одну меру поддержки.

Мужчина 2: Зачем мне? Я позвонил на линию поддержки, поинтересовался, как этот ваш механизм работает, понял, что это невозможно применить. Вы мне скажите, хоть одна компания в России декантеры разрабатывает делает, изготавливает? А у меня есть возможность изготавливать.

Мария Ёлкина: Я вам продиктовала мой номер телефона, чтобы вы мне позвонили, я с вами все проговорю. Как работают механизмы поддержки, в чем их преимущество...

Мужчина 2: Я прекрасно знаю, как они работают.

Мария Ёлкина: Спасибо.

Мужчина: Давайте прервем и дальше послушаем. Нас 100 человек, у вас частный вопрос, задайте напрямую.

Мария Ёлкина: Номер я продиктовала, кому интересно, звоните. Как будто кто-то из вас его не знал. Конечно, тоже мне, нашли великий секрет фирмы. Олег, мы все-таки...

Олег Исаев: Мой телефон: 8 (903) 750-60-79

Мария Ёлкина: И разойдемся, у вас невозможно участвовать в мерах поддержки. Я эту книгу не читала, но знаю, что она плохая. Олег, вам слово. Пожалуйста.

Олег Исаев: Добрый день, уважаемые коллеги. Мы реализуем конкретный финансовый механизм по 208-му постановлению, это гранд на реинжиниринг, или на реверсный инжиниринг, или на реверсивный инжиниринг. Другими словами – мы финансируем работу на разработку конструкторской технологической документации производства опытных образцов и их тестирования на некие критические важные комплектующие, сырье, материалы, инструменты. Это *coru past*. Если компания использует какое-то комплектующее сырье, материалы или инструменты, оно востребовано отраслью, на сегодняшний день есть проблема с закупкой из-за рубежа, мы можем профинансировать разработку РКД на это изделие.

У нас в рамках постановления есть три основные роли. Первая – это потребитель.

(00:55:00)

Это компания, которая использует в своей непосредственной работе некоторые критически важные комплектующие, у которых есть проблема с ее покупкой. Исполнитель – это компания, которая в будущем будет брать у нас грант, разрабатывать РКД и брать на себя основные KPI. И производитель – компании, которые в последующем обеспечат серийный выпуск этого изделия. Исполнитель и производитель могут быть одни юрлицом, могут быть двумя разными юрлицами. Мы финансируем до 100 млн рублей на разработку РКД на одно изделие. И до – здесь написано 100% в 2022 году, так как 2022 год уже практически заканчивается – до 80% от затрат на разработку конструкторской документации по проектам, которые мы будем поддерживать с 2023 года.

Какие KPI на себя возьмет исполнитель, войдя с нами в проект: в срок не более, чем два года, разработать и передать нам конструкторскую документацию в собственность. В

отличие от двух постановлений Минпром по НИОКР здесь собственность РКД уходит в АТР. Далее мы за роялти предоставляем это РКД производителю. Роялти зафиксировано в постановлении в размере 2%. Если исполнитель является и производителем в одном юрисдикции, он роялти не платит. Второй основной KPI – объем выручки, стандартный KPI, здесь за четыре года надо будет показать объем выручки в двойном размере от суммы гранта. За четыре года от передачи нам РКД. Два года разрабатывается РКД, четыре года – показатели по выручке. Словами Марии Игоревны – получается шестилетний проект.

В целом схема работы с нами выглядит следующим образом: потребитель – та компания, у которой есть проблемы с покупкой некоего комплектующего, обращается к нам в агентство, мы проводим ряд технических процедур в части проверки востребованности в отрасли этого изделия, наличия аналогов, целесообразность тратить деньги на разработку РКД в Российской Федерации, технологическая возможность будущего выпуска этого изделия. После этого определяем среди квалифицированных исполнителей тех, кто может разработать РКД, определяем максимальную стоимость контракта, отыгрываем конкурс, получаем заявки от исполнителей, выбираем победителя по критериям цена, срок, наличие релевантного опыта, заключаем соглашение о гранте.

В отличие от НИОКР у нас еще в том, что мы даем деньги наперед, авансируем работы. Для того, чтобы компания могла поучаствовать с нами в работе как исполнитель или производитель, она должна пройти несложную процедуру квалификации. Заявка на квалификацию подается через ГИСП. Из требований всех к исполнителям основное – это иметь нужные ОКВЭДы – 71, 72 или 74. Это вторая строчка сверху. И иметь контракты на аналогичные виды работ за три года на сумму более 10 млн рублей.

Схожие требования к производителям, здесь другие ОКВЭДы, контракты должны быть так же на 10 млн рублей, но уже на производство.

Средства гранта можно потратить на все, что необходимо для разработки конструкторско-технологической документации, производство образцов, их тестирование, сертификацию при необходимости. Обращаю внимание, что на модернизацию серийного производства деньги гранта потратить нельзя. Постановление достаточно свежее, от февраля 2022 года. На сегодняшний момент у нас в перечне приоритетных комплектующих те изделия, которые в ближайшее время могут быть вынесены на конкурс, находятся 747 позиций, 93 конкурса мы уже отыграли, определен победитель – на сумму три миллиарда рублей, 47 на сегодняшний момент объявлено. Из 747 позиций, которые мы отработали, включили в перечень критически важных комплектующих, примерно 140 мы уже либо отыграли, либо отыгрываем.

В части пищевого машиностроения, к сожалению, и увы, активность работы с нами достаточно низкая. У нас 18 заявок в активной работе, семь в перечне, по шести отыграно, определены победители на 169 млн рублей. Статистика этих семи заявок представлена на экране в разрезе заявителей.

(01:00:03)

Это те шесть конкурсов, которые мы уже поддержали. Поэтому, коллеги, заканчивая мое короткое выступление, обращаюсь к вам: если вы являетесь компанией, у которой есть потребность в каком-то иностранном комплектующем сырье, материале или инструментах, пожалуйста, обратитесь к нам. Но при условии, что эта деталь нужна не только вам, а в целом отрасли. Если вы можете разрабатывать какие-то вещи для пищевого машиностроения, вы можете прийти к нам либо уже с заказчиком, который сделаем нам заявку, либо просто пройти процедуру квалификации, выступить исполнителем по тем позициям, которые мы уже включили в перечень критически важных комплектующих. Вся информация есть у нас на сайте – 208.atr.gov.ru. Пока я отвечаю на вопросы, мой мобильный есть на экране, тоже запишите. Я не буду переключать. Если есть вопросы, давайте пока буду отвечать.

Мария Ёлкина: Все заняты. Коллеги, давайте еще раз.

Олег Исаев: АТР – Агентство по технологическому развитию.

Мария Ёлкина: Я еще раз акцентирую, что здесь машиностроители могут выполнять две роли. Первая – заказчик комплектующих, когда коллеги найдут инжиниринговый центр, найдут исполнителя, кто сделает вам детали, узлы. И в качестве исполнителя, то есть к вам придут с заказом, с деталями. Вы можете как подать заявку на разработку комплектующих, так и аккредитоваться как производитель, показав свои компетенции. Уже потом, когда будут приходиться из других отраслей заявки на разработку комплектующих, вас будут рассматривать с точки зрения потенциального исполнителя этого заказа. Здесь это две стороны. Коллеги, вопросы?

Алексей Крюков: Алексей Крюков, группа компаний НМЖК. Вопрос: не планируется ли расширить действия программы на комплектные линии? Например, установки, линии? Спасибо.

Мария Ёлкина: Мы это уже обсуждали.

Олег Исаев: Это будет уже считаться готовым изделием, это финансируется по линии 16.49.

Мария Ёлкина: К сожалению, это совсем другие деньги. Чтобы разработать аналог какой-нибудь линии, нужно очень большое количество денег. А у коллег... Какой у вас бюджет?

Олег Исаев: У нас на следующий год был миллиард, на сегодняшний момент уже потрачен, уже аллоцирован по тем проектам, которые мы подписали. Сейчас ждем корректировку бюджета. В зависимости от того, какая она будет, смогу озвучить.

Мария Ёлкина: Понятно, хорошо. Это немного сфокусированная программа именно на узлах и комплектующих. У нас, еще раз говорю, есть 1649, есть 2281 – две программы, которые стимулируют разработки оборудования.

Олег Исаев: Основное отличие – мы не про НИОКР, мы без НИРа. К нам заявитель должен прийти с конкретной заявкой на конкретную деталь, сказать – вот у иностранный образец, нам нужно разработать РКД на эту деталь. К Марии Игоревне на НИОКР можно прийти просто с идеей.

Мария Ёлкина: Не могу так сказать, что с идеей. Все-таки проект должен быть более-менее проработан по 16.49, потому что коллеги берут на себя обязательство по реализации.

Олег Исаев: Они не должны приходиться с иностранным образцом.

Мария Ёлкина: Могут.

Олег Исаев: Я к тому, что нет этого требования.

Мария Ёлкина: У нас опция – приобрести образец сравнения. Ты можешь приобрести, потратить на это деньги, по 1649, на приобретение образца сравнение. У вас это обязательное условие, чтобы в руках иметь уже импортный аналог. Коллега.

Евгений Фесин: Здравствуйте, Евгений Фесин, компания ОНИИП (Омский научно-исследовательский институт приборостроения). Я знаком с вашим агентством, несколько уже позиций прорабатывали. Но в связи с короткими сроками мы не успеваем изучить рынок. Было бы куда перспективнее для компаний, если бы поступала информация о средней стоимости и количестве покупаемой продукции. Чтобы от вас ссылка приходит – мы посмотрели, такое-то количество, такая-то стоимость. И оперативно приняли решение – участвовать или нет.

(01:05:00)

Вопрос-пожелание.

Олег Исаев: Когда к нам приходит заявка, мы ее включаем в перечень критически важных комплектующих, это вторая слева, вторая снизу часть. Мы включили в перечень приоритетных комплектующих. Далее мы на еженедельной основе направляем все 747 заявок минус те, которые сейчас уже в конкурсе, или определен победитель, по квалифицированным исполнителям. В этот момент у нас до самого конкурса еще может быть достаточно много времени, потому что мы пока готовим техническое задание с потребителем, собираем коммерческие предложения – это может быть срок от двух недель до нескольких месяцев, в зависимости от расторопности потребителя. В этот момент у вас уже есть заявка от потребителя на каждую деталь, есть спрос, есть контактное лицо со стороны потребителя. Вам это время не хватает? Или вы говорите о том времени, когда мы уже вывесили конкурс на сайте, у нас либо 15, либо 20 дней?

Евгений Фесин: Нет, именно как раз про это время. Когда к нам приходят, мы пока успеем проработать возможность изготовления, уже необходимо подавать заявку. Рынок мы не успеваем обработать.

Олег Исаев: Сколько вам нужно времени на это?

Евгений Фесин: Так как у нас военное предприятие, это очень длительный процесс – от месяца до двух.

Олег Исаев: Зачастую у вас есть это время, потому что мы направляем вам заявку, формируем техническое задание, собираем коммерческие предложения. Потом выносим

на конкурс, еще есть 15-20 дней в рамках самого конкурса. Это в среднем два месяца занимает.

Мария Ёлкина: Коллеги, попрошу еще раз: вы взяли телефон Олега, он с нами очень плотно контактирует, с машиностроителями, с Минпромом. Еще раз свяжитесь и отработайте все эти процедуры. Потому что насколько я знаю, сколько я сталкивалась, когда мы отдельные проекты, которые нам были интересны, там есть время. Просто вопрос – может, вы не на первом этапе включаетесь. Отработайте. Надеюсь, вы телефон взяли, потом расскажете – что получилось, не получилось. Хорошо?

Евгений Фесин: Хорошо, спасибо.

Мария Ёлкина: Есть еще вопросы? Мы все презентации всех сегодняшних участников соберем. Мы сами разошлем, попросим ассоциацию у себя вывесить на сайте, чтобы это было в общем доступе. Коллеги, спасибо большое.

Сергей: Можно задать...?

Мария Ёлкина: Сергей Николаевич, мы с вами общаемся очень часто. Мы уже себя очень хорошо показали перед внешними коллегами, которых осенью пригласили, как отрасль культурно развитая очень, умеющая вести дискуссии. Однозначно. Очень толерантно. Давайте мы все-таки заслушаем Елену Андреевну Козыреву по мерам поддержки, которые реализуются в рамках МСП. Во-первых, отрасль машиностроения для пищевой перерабатывающей промышленности на 80% представлена компаниями малого и среднего бизнеса. При этом меры поддержки сосредоточены у нас в другом ведомстве. Порой даже мы о них не знаем. Даже нам сегодня как Минпромторгу будет очень полезно услышать вас с точки зрения всех мер поддержки, которые оказываются субъектам малого и среднего бизнеса. Елена Андреевна, вам слово. Мы вас не будем перебивать, потом зададим вопросы.

Елена Козырева: Спасибо. Коллеги, добрый день. Мария Игоревна, спасибо, что пригласили, у вас очень живо и интересно. Такие формы лучше всего запоминаются, все, что сказано. Все не сидят в телефонах и не спят.

Мария Ёлкина: Просто еще до драки не дошли, так бы по-другому говорили.

Елена Козырева: Я постараюсь не занимать много времени, расскажу об основных направлениях. Я представляю корпорацию малого и среднего предпринимательства, мы – институт развития, который оказывает поддержку малому и среднему бизнесу в России. Основные и единственные получатели поддержки – это компании, которые в соответствии с 209-м федеральным законом относятся к субъектам малого и среднего предпринимательства. Проверить себя – подходите вы или нет – можно, зайдя на сайт ФНС, там размещен реестр субъектов МСП, можно вбить свое название, ИНН и проверить, есть вы там или нет.

(01:10:09)

Если вы там себя не обнаружили, но считаете, что вы соответствуете критериям, то можно написать или позвонить в ФНС и уточнить, в чем проблема, включиться туда.

Три основных направления деятельности у корпорации – это финансовая поддержка, содействие расширению рынков сбыта, цифровизация мер поддержки. Расскажу про финансовые меры поддержки. Мы реализуем программу льготного кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, это программа ПСК. У корпорации есть дочерний банк «МСП-Банк», возможно, вы о нем слышали. У нас есть банки-партнеры, совместно с которыми мы реализуем наши программы. Вся финансовая поддержка оказывается при участии Банка России, который Фондирует непосредственно банки.

В рамках программы ПСК возможно получить кредит до двух миллиардов рублей. На слайде представлены ставки. Мы привязаны к ключевой ставке. Когда она меняется, наши ставки тоже либо немного растут, либо чаще они уменьшаются. Сейчас максимальная ставка – до 12% для микро-компаний, до 11,5% для малых предприятия, до 10,5 для средних предприятий. Здесь могут быть предоставлены кредиты на инвестиционные, оборотные цели, на рефинансирование ранее полученных кредитов. Так же есть программа 17.64, которую реализует Министерство экономического развития Российской Федерации. Здесь сумма кредита – от 500 млн до двух миллиардов рублей по ставке до 10,25%. Так же на инвестиционные и оборотные цели она может быть выдана и на рефинансирование действующих кредитов.

Важно отметить, что программа 1764 – срок ее предоставления – до 10 лет, если на инвестиционные цели, на оборотные цели – до года. В этом году, буквально недавно мы запустили новый механизм льготного кредитования приоритетных отраслей. Мы совместили нашу программу ПСК с программой 1764 Минэкономразвития России. это точечная мера поддержки на приоритетные отрасли: туда входит обрабатывающее производство, переработка сельхозпродукции, логистика и гостиничный бизнес. По этой программе сумма кредита может быть от 50 млн рублей до двух миллиардов. Здесь максимально льготные ставки – до 4% для микро- и малых предприятий, до 2% для средних. Сейчас у этой программе присоединилось 48 банков-участников, здесь по QR-коду вы можете пройти либо просто зайти на нашу цифровую платформу – МСП.РФ, простой адрес. Там более подробно ознакомиться со всеми условиями этой программы, на что можно потратить деньги. Там есть консультационный центр, вы можете подать заявку, с вами свяжутся наши специалисты, которые проконсультируют и подробнее расскажут.

В рамках финансовой поддержки корпорация МСП предоставляет гарантии поручительства. В начале этого года мы запустили зонтичный механизм поручительства. Это некий упрощенный способ получить кредит. Это стало гораздо быстрее выдаваться поручительство. Если раньше нужно было пройти проверку банка, потом проверку корпорации, сейчас это не требуется. Мы выдаем поручительство на портфель кредитов, который нам банки-партнеры предоставляют. Гарантийное покрытие корпорации составляет до 50% от суммы кредита. Если вам не хватает залогового обеспечения по кредиту, вы можете воспользоваться этим инструментом. На слайде представлены 13 банков-партнеров, которые совместно с нами реализуют эту программу. Если вы

обслуживаетесь в другом банке, но вам все равно требуется какое-то покрытие, можете обратиться напрямую в корпорацию, это будет уже не в рамках зонтика, а наша самостоятельная гарантия.

Плюс во всех субъектах Российской Федерации созданы региональные гарантийные организации, они входят в национальную гарантийную систему вместе с нами и «МСП-Банком». В рамках зонтичного механизма при участии региональной гарантийной организации, в которую можете обратиться, покрытие может составлять до 90% для начинающих и молодых предпринимателей, до 70% для всех отраслей.

(01:15:12)

То есть 50% даем мы, еще 20% региональная гарантийная организация дает покрытие по кредиту.

Еще один инструмент – это льготное кредитование технологических компаний в «МСП-Банке», это наш дочерний банк. Есть стратегическая инициатива взлета от стартапа до IPO, эта программа рассчитана на высокотехнологичные инновационные предприятия. Здесь конечная ставка для заемщика составляет 3%. Есть ряд условий, что здесь компании, которые имеют достаточно успешный опыт деятельности с выручкой от 100 млн рублей, с темпом роста за последние три года более 12%.

Далее. Наш важный инструмент обратной связи – сервис «360». К нему можно получить доступ через нашу платформу – МСП.РФ или через наш сайт. В чем суть: если у вас возникают проблемы в работе с банками по нашим программам – 1764, ПСК, по работе с банками-партнерами, если они говорят, что там лимиты исчерпаны, или вообще мы не в курсе про такую программу, такое иногда случается, мы это знаем, осознаем, стараемся принимать меры. Это некая книга жалоб, можете там оставить свой запрос, сообщить о проблеме, специалисты с вами свяжутся, помогут решить возникшую ситуацию, в чем дело, почему возникли нарушения и так далее. Здесь QR-коды, по ним можно перейти.

Дальше перейду к сбыту. Я кратко про него расскажу, поскольку одно из направлений – расширение рынка сбыта, мы здесь работаем по двум направлениям: с крупными заказчиками с госучастием и с частным бизнесом. Что касается работы с крупнейшими заказчиками, мы мониторим все планы закупок таких компаний, поскольку законом установлено, что не менее 25% всего объема закупок должно осуществляться у субъектов малого и среднего предпринимательства. Для МСП проводятся специальные конкурсы, им отдается приоритет, это работает, этим надо пользоваться. Чуть дальше расскажу, где можно найти информацию.

Мы в апреле этого года запустили на цифровой платформе сервис, куда собираем все запросы таких крупнейших заказчиков. Это называется витрина закупок малого объема. Мы там агрегировали все закупки, которые сейчас проводятся именно у субъектов МСП с объемом до 500 000 рублей. Там сейчас более 600 заказчиков, вы можете зайти на платформу МСП.РФ, ознакомиться с планом этих закупок, подать заявку и уже на

специальной электронной торговой площадке пройти и поучаствовать в конкурсной процедуре.

Так же есть программа выращивания поставщиков, которая реализуется с 26 крупнейшими заказчиками. Перечень компаний размещен у нас на платформе МСП.РФ. Суть в том, что сейчас возникла острая необходимость дорастить компании до необходимого уровня квалификации, чтобы они могли стать поставщиками крупных и высокотехнологичных компаний. В рамках этой программы корпорация оказывает свои финансовые и нефинансовые меры поддержки, осуществляет сопровождение со стороны закупочных блоков этих компаний, потом составляется план развития вашего предприятия, что нужно модернизировать, как перестроить формат работы, какое оборудование нужно закупить и так далее. Не буду долго на этом останавливаться. Еще один сервис на цифровой платформе – это по работе с частными компаниями. Здесь представлены как российские крупные предприятия, так и зарубежные. К нам уже присоединились компании из Армении, Беларуси, ОАЭ, Индии. Здесь есть компании-ритейлеры, это вам не так интересно.

(01:20:00)

Мы оцифровали весь текущий актуальный спрос, там есть запросы как на продукцию, которая производится в России, так и то, что нужно импортозаместить. Для того, чтобы понять, на что сфокусировать новое производство, расширить производство, на что сейчас есть потребность, можно зайти на платформу, посмотреть, подать заявку в эти организации, чтобы там дальше провести переговоры по поводу дальнейших поставок. У нас уже более 20 компаний стали поставщиками таких компаний, еще порядка 15 уже ведут предметные переговоры и готовят пробные партии. Это рабочий механизм. Мы не просто вывесили какой-то список, мы сопровождаем со своей стороны все эти вопросы, это не всегда быстро, потому что подбор новых поставщиков – это всегда длительная процедура, требуется аудит и так далее. Но тем не менее мы за руку всех ведем и, если вам это интересно, мы готовы вам в этом помочь.

Так же здесь размещен реестр промышленных компаний, вы можете как сами туда включиться, разместить информацию о себе, чтобы другие пользователи могли вас найти, если им требуется партнер или поставщик. Так же, если вам требуется банально какая-то упаковка для произведенной продукции, можно так же воспользоваться этим реестром. Либо вам нужен партнер по механообработке – все такие компании есть в этом реестре, там более 24 000 предприятий, субъектов МСП, список постоянно расширяется, можно получить контакты, связаться и наладить сотрудничество.

И здесь коротко про нашу цифровизацию, поскольку это одно из основных направлений деятельности. Мы для удобства предпринимателей цифровизируем все меры поддержки, потому что их огромное количество, которые предоставляются малому и среднему бизнесу. В каждом субъекте Российской Федерации помимо региональных гарантийных организаций, есть центры «Мой бизнес», организации и инфраструктуры, которые поддерживают экспорт, инжиниринг, их огромное количество. Многие о них не знают, мы

сейчас собираем всю эту информацию на цифровой платформе, чтобы в удобном электронном формате можно было узнать о них и подать запрос на получение такой меры поддержки.

Сейчас 19 сервисов запущены, они представлены на слайде. Вы можете зайти сами на сайт и подробнее ознакомиться. И здесь ссылки на наши Telegram-каналы, там публикуется вся актуальная информация о том, какие меры поддержки оказываем мы, наши партнеры, все, что связано с поддержкой МСП. Telegram-канал нашего генерального директора, он вживую общается со всеми предпринимателями, ему можно написать, если у вас какой-то проблемный вопрос, он ответит, передаст ответственным сотрудникам для решения ваших вопросов. Спасибо.

Мария Ёлкина: Спасибо большое. Позвольте сначала мне вам задать пару вопросов. Куча всего – куда бежать? Компания, например, заинтересована в участии в одной из программ, там есть ряд, под 12% годовых – какие-то странные льготные условия сейчас?

Елена Козырева: Это ниже рынка.

Мария Ёлкина: Про инновационные проекты, программы – от стартапа до IPO, куда идти?

Елена Козырева: Поскольку мы все цифровизуем, все есть на МСП.РФ, все заявки можно подать там. Если это финансы, получение кредита, то через ваш банк, в котором вы планируете получение. Но вся информация о том, какие банки-партнеры, какие ставки – это все мы разместили на платформе, можно связаться со мной, я передам вас своим коллегам-финансистам, которые занимаются этими вопросами, могу попросить коллег потом мои контакты оставить в презентациях, которые будут размещены. Можно напрямую...

Мария Ёлкина: Может, можно ваш телефон продиктовать?

Елена Козырева: Можно продиктовать, просто будет больший охват, если я потом это напишу.

Мария Ёлкина: Для тех, кто здесь сейчас, телефон, если можно продиктовать, продиктуйте. Потом мы уже контакты дадим.

Елена Козырева: Да, давайте.

(01:25:00)

Козырева Елена, 9166886237.

Мария Ёлкина: Отлично. Коллеги, прошу задавать профессиональные вопросы, предварительно изучив меры поддержки. Коллеги могут зайти на МСП.РУ, узнать про все механизмы поддержки?

Елена Козырева: Да, все есть.

Мария Ёлкина: У меня еще один вопрос: вы обозначили 19 площадок, участие на этих площадках платное или бесплатное?

Елена Козырева: Это сторонние площадки, не площадки корпорации, если речь про закупки, то некоторые могут быть платные.

Мария Ёлкина: А можете сказать примерно, сколько?

Елена Козырева: Нет, примерно я не готова прокомментировать сейчас, сколько это точно стоит. То, что собирается у нас, мы агрегируем всю информацию с разных источников, это сделано для того, чтобы не надо было открывать каждый раз отдельную электронную торговую площадку, выискивать там специальные закупки для МСП. Мы это все агрегировали за вас, все на платформе. Это информационный инструмент.

Мария Ёлкина: Понятно, хорошо. У меня еще один вопрос такой: получается, у нас сайт МСП.РУ – это информационная площадка для различных площадок, для перехода дальше?

Елена Козырева: Там есть разные сервисы. Есть сервисы, где это переход дальше, есть сервисы, когда ты остаешься внутри этой площадки. Если это подача заявок на кредит, она автоматически падает нам в банке. Если это закупки крупнейших заказчиков, это переход на сторонние сервисы. Если это законодательный дайджест или другие информационные материалы, это тоже все в рамках платформы, без сторонних переходов. Точно так же, как по работе с частными компаниями – за пределы платформы вы не выходите.

Мария Ёлкина: Коллеги, давайте позадаем вопросы, у кого есть еще.

Олег Дубинин: Дубинин Олег, машиностроительное предприятие «ПолиПром», Нижегородская область. Хотел бы обсудить некоторые проблемные вопросы по работе с корпорацией МСП. Мы воспользовались услугами этой корпорации. До этого для развития нашего предприятия для закупки технологического оборудования мы пользовались льготным лизингом ЛРК. Тяжело, долго, но нас все устраивало, условия были приемлемые. В этом году в рамках развития предприятия было запланировано порядка 10 млн на закупку технологического оборудования. Первый этап должен был быть на июнь, это порядка двух миллионов. В прошлом году была презентована эта платформа, решили во что бы то ни стало ей воспользоваться.

Первая проблема была с регистрацией. Кроме технических вопросов просто платформа слетала. В конце концов, когда обратились в техническую поддержку, нам удалось зарегистрироваться. Дальше начались танцы с бубнами. Заявку мы разместили.

Елена Козырева: Вы сейчас про лизинг говорите?

Олег Дубинин: Да.

Елена Козырева: По лизингу: видимо, вы разместили, вам лизинг пока не предоставили. У нас было четыре лизинговых компании, сейчас идет реорганизация, они сливаются в одну.

Олег Дубинин: Мы все это знаем.

Елена Козырева: Они официально в одну уже слились, но деятельность начнется с ноября. Там был очень большой объем заявок на получение лизинговой поддержки, который даже превышал те финансовые лимиты, которые есть. Они никуда не пропадут, они будут

обработаны. Ввиду того, что было принято решение о реорганизации, были достаточно долгие процедуры, только с ноября работа возобновится, заявки будут рассматриваться.

Олег Дубинин: У нас проблема не в этом. В течение двух недель наша заявка была одобрена. После этого с нашей стороны были предоставлены координаты исполнителя – машиностроительная компания «Когнитив». Все детали были согласованы.

(01:30:00)

Долго тянули с проектом, порядка двух месяцев. Полтора, наверное. После этого все-таки нам удалось достичь соглашений, хотя с нами просто не выходили на связь. После этого с нами был заключен договор лизинга, авансовый платеж нами был проплачен. Теперь до сих пор от корпорации МСП нет ни ответа, ни привета.

Елена Козырева: Через какой ЛРП?

Олег Дубинин: Татарстан. Буквально на днях нам пришло уведомление, что нас передали сюда, в Москву. Но это уже прошло достаточно долгое время. Теперь оборудования у нас нет, планы у нас сорваны, мы не знаем, что теперь нам делать.

Мария Ёлкина: Мы сможем попросить взять это на контроль?

Елена Козырева: Да. Давайте после мероприятия вы ко мне подойдите, дайте свою визитку, сразу же свяжусь с коллегами, передам, чтобы они с вами сегодня же созвонились, выяснили, в чем дело.

Олег Дубинин: Они с нами созванивались, но вразумительного ответа они нам не дали.

Елена Козырева: Вам звонила ЛРК Татарстан?

Олег Дубинин: Уже Москва.

Мария Ёлкина: Вы моим коллегам передайте итоги разговора после сегодняшнего, что вы обсудите, не обсудите, Светлане потом позвоните, расскажите, удалось ли найти общий язык. Это действительно важно, чтобы коллеги понимали, работает, не работает, где нужно устранять проблемы.

Олег Дубинин: Мы думаем, что проблема сложилась в управлении, внутри. А так, Мария Игоревна, и вам хочу сказать, что платформа очень хорошая, она специально для нас. Если это будет все работать, будет очень удобно. Да, проценты высокие, но хотелось бы по срокам. Коллегам хочу сказать – самое удобное – это льготный лизинг. Мы им пользовались в ЛРК, очень действенный механизм. Спасибо.

Мария Ёлкина: Спасибо большое. Я вас попрошу отработать, по итогам всей работы, не прям сегодня, а когда вы решите вопрос, передать Светлане, чтобы мы знали, что коллеги отработали вашу историю. Есть еще вопросы по корпорации МСП? Спасибо вам огромное, спасибо за готовность содействовать, потому что очень важно в каких-то моментах подставить плечо машиностроительным предприятиям, потому что они в текущих условиях оказались одними из самых уязвимых предприятиями в отраслях экономики, потому что у

них заводы, производства, которые не могут себе позволить остановиться. Спасибо огромное, надеемся на более плодотворное сотрудничество со стороны пищевого машиностроения, потому что наша компания всегда очень осторожна к новым инструментам, механизмам, их надо учить, воспитывать, чтобы они привыкли к нам, что мы с ними общаемся, несмотря на реакцию отдельных коллег.

Спасибо, будем с вами на связи. Коллеги, давайте вернемся к выступлению Светланы Владимировны. Сергей Николаевич, у вас был вопрос.

Сергей Лебедев: У меня много очень коротких и конкретных вопросов. У меня вопрос к представителю МСП. Какая у вас стоимость выдачного покрытия в процентах от суммы?

Елена Козырева: Вы не платите, за это платит банк.

Сергей Лебедев: Светлана Владимировна, к вам вопрос. Первый: 1649 – минимальная сумма по НИОКР какая?

Светлана Проданова: Минимальной суммы по НИОКР нет. Средней суммы субсидий по проекту, которая представляется, в районе от 30 до 50 млн рублей в зависимости от сложности, количества того оборудования, которое вы будете делать.

Сергей Лебедев: Меньше 30 не подходить?

Светлана Проданова: Нет, почему, можно.

Мария Ёлкина: Еще раз: у нас порога нет. Светлана, мы с вами смотрели...

Светлана Проданова: Я об этом и сказала.

Мария Ёлкина: Вы Сергея Николаевича не знаете? Ему надо сказать – мы поддерживали проекты стоимостью субсидий три миллиона рублей, приходите, все.

Сергей Лебедев: Понял.

Мария Ёлкина: Он как воспринимает сразу ваш разговор: меньше 30 не подходить. Вы же знаете Сергея Николаевича, ему надо говорить – приходи, примем.

Светлана Проданова: Я же сказала, что минимального порога нет.

(01:35:00)

Сергей Николаевич, повторяю, запишите в своей книжечке.

Сергей Лебедев: Я записал.

Мария Ёлкина: А то он сразу – не приходите мне... Я все понял, меньше 30 не приходите.

Сергей Лебедев: Второй вопрос: постановление 2281, тоже минимальный порог какой? Тоже нет?

Светлана Проданова: Аналогичный ответ, минимального порога нет, welcome.

Сергей Лебедев: Следующий вопрос: предусмотрена по программе 20.81 ответственность научной организации за неисполнение обязательств?

Мария Ёлкина: Давайте я отвечу. Нет, нету. Это ваши договорные отношения. вы приносите нам копию заключенного договора с научной организацией. Если организация нарушила с вами договорные отношения, то вы в судебном порядке с этой организации взыскиваете по гражданскому кодексу.

Сергей Лебедев: Вы взыскиваете с нас, а мы с них?

Мария Ёлкина: Да, потому что получателем субсидии являетесь вы, вы свою субсидию перечисляете им. Если вы не выполняете какие-то условия, если это связано с невыполнением научной организацией, то я вам выставляю счет как получателю субсидии, а вы уже в рамках договорных отношений, если они не исполняют свои обязательства... Единственное – вы сказали про минимальный порог входа. Прошу обратить внимание, что там есть критерии прохождения организации. Там должны быть определенные площади, определенная стоимость оборудования, на это обратите внимание. Численности там нет.

Сергей Лебедев: Оборудование на предприятии?

Мария Ёлкина: Да.

Светлана Проданова: Остаточная балансовая стоимость оборудования.

Сергей Лебедев: Понял. Следующий вопрос. По программе 2281 – какой процент от субсидии должен был переведен в научную организацию? Какой потрачен на другие цели?

Мария Ёлкина: До 10%. Там все это прописано в постановлении.

Сергей Лебедев: До 10%? Понял. Последний вопрос у меня по 723-му постановлению. Правильно я понимаю... Светлана Владимировна сказала, что скидка должна быть от 12 до 15%. В нашей ситуации...

Мария Ёлкина: Светлана Владимировна так не говорила. Она сказала – в среднем составляет.

Светлана Проданова: Я сказала, что размер субсидируемой скидки составляет порядка 15%.

Сергей Лебедев: Правильно я понимаю, что, если я одному вообще не даю скидку, а даю другому 25%, я выдерживаю коэффициент семь, то все хорошо?

Светлана Проданова: Да, именно так. Вам нужно выполнить показатель эффективности. А дальше вы уже сами решаете, кому не давать скидку, а кому дать побольше, или всем дать поровну.

Сергей Лебедев: Спасибо.

Мария Ёлкина: Я в следующий раз буду просить выступление Светланы Владимировны с сурдопереводом для Сергея Николаевича. Здесь мы не сказали – должна, здесь мы говорим – в среднем составляет. Спасибо за вопросы. Еще есть вопросы по реализации?

Любовь Маркова: Всем добрый вечер, у меня вопрос такой. Маркова, руководитель подгруппы по импортозамещению машин и оборудования для предприятий общественного питания. У меня вопрос такой: буквально недавно общались с производителями и обсуждали такую тему: когда они получили деньги на НИОКР, которые софинансировали со своей стороны, когда они потратили денег меньше, в ответ им сказали, что очень плохо, что вы должны либо дотратить эту сумму, либо вернуть полностью полученную сумму.

Мария Ёлкина: Какая компания?

Любовь Маркова: Я могу ошибаться по поводу НИОКРа, у нас со Светланой Владимировной была ситуация. Я хочу задать вопрос: есть ли такая практика, что если ты не дотратил деньги, то ты должен потратить сумму – сколько получил, столько потратил?

Мария Ёлкина: Конечно.

Любовь Маркова: Если ты потратил меньше?

Мария Ёлкина: Возвращаешь.

Любовь Маркова: В полном объеме?

Мария Ёлкина: Нет, только то, что не потратил.

Любовь Маркова: Тогда у меня вопросов нет. Значит это, видимо, не связано с НИОКР, а это связано с каким-то другим финансированием, где они финансировались пополам. Поэтому я не говорю, что это с Минпромторгом. Если сумму возвращаешь, никаких вопросов к тебе нет?

(01:40:01)

Мария Ёлкина: Там немного не так. Там есть два вида: есть просто не использовал средства, и ты действительно их возвращаешь, но мы всегда достаточно негативно к этому относимся, когда возвращаются неиспользованные средства субсидий в бюджет. Это говорит о плохом планировании предприятия. Мы эти деньги могли дать другому предприятию, которое бы в этом году потратил их более эффективно, закупил оборудование для производства. Здесь такая история. Мы за грамотное планирование расходов. Мы не говорим, что ты обязан потратить пять миллионов рублей. Мы говорим – скажи нам, сколько ты потратишь. У нас компании сами составляют график финансирования проекта. Сколько они возьмут субсидию, сколько потратят собственных средств. Мы достаточно плохо всегда относимся, когда компания не успевает выбрать деньги, находит кучу отмазок для бедных, что что-то не прошло. Мы говорим – правильно планируйте свои расходы. Но возврат субсидий в полном объеме за то, что они не использовали средства, такого в механизме нет. Единственное – возврат субсидий, если

они потратили не целевым способом. Тогда, даже если все деньги потрачены, но не на те цели, которые запланированы постановлением, мы выставим счет на возврат той части субсидии, которая была потрачена нецелевым способом.

Любовь Маркова: Спасибо.

Мария Ёлкина: За невыполнение результатов проекта мы выставляем счет на полную сумму субсидии и со штрафными санкциями. Но это, если проект вообще не был реализован. Если не выполнен один показатель, не дотянули по объему реализации, то мы выставляем штрафные санкции. Позвольте мне отлучиться, я пойду поговорю с двумя участниками, которые покинули нашу площадку. Спасибо большое за участие, за интерес, за готовность к диалогу с нами. Мы со своей стороны так же всегда готовы вас услышать и постараться скорректировать какие-то механизмы. Еще раз благодарю коллег за то, что приняли участие в нашем Форуме. Надеюсь, мы сведем всю сегодняшнюю тонну информации в единый формат, который мы представим и компаниям, и не только присутствующим здесь, а всем предприятиям пищевого и даже, я думаю, надо всем нашим отраслей – железнодорожное, сельхоз, машиностроение, надо всем передать, потому что специфических мер немного, все остальные общепромышленные. Поэтому, коллеги, участвуйте в механизмах, если вам это необходимо, привлекайте своих производителей, компонентов к участию мер поддержки, если им нужно помочь. Мы всегда готовы к сотрудничеству. Спасибо большое. Надеюсь, увидимся в следующем году на этом мероприятии и по мере необходимости с каждым из вас в течение года. Спасибо.

(01:43:12) (Конец записи)