

Приглашение на сцену: Российское пищевое машиностроение. Как увеличить темпы роста.

На сцену приглашаются:

модератор – Бабкин Константин Анатольевич, президент Ассоциации «Росспецмаш».

Участники дискуссии:

Митин Сергей Герасимович, первый заместитель председателя комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию;

Ёлкина Мария Игоревна, директор департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Министерства промышленности и торговли Российской Федерации;

Муравьев Андрей Васильевич, генеральный директор компании «Металфрио Солюшинз»;

Нагалин Виталий Юрьевич, начальник управления отраслевого развития компании «Агроэкспорт»;

Лабков Сергей Сергеевич, начальник комитета экономики и стратегического развития отраслевого союза «Электромашиностроение»;

Чуфаров Константин Александрович, генеральный директор компании «УралСпецТранс»;

Дубинин Олег Вадимович, технический директор компании «ПолиПром».

Уважаемые участники дискуссии, просим занять места на сцене, пожалуйста.

Константин Бабкин: Добрый день, уважаемые коллеги. Начинаем работу V Форма Пищевое машиностроение, он у нас юбилейный. Я прошелся по выставке кратко сегодня, и, с одной стороны, меня порадовало, что я не могу так, дилетантским взглядом, если я забуду название фирм, то я не отличу стенд российской компании от иностранной. Это говорит о том, что технологически, маркетингово наши компании растут, развиваются.

Развиваются в количественном отношении, и уже не отличаются от иностранных в качестве, по крайней мере, своих стендов и сложности оборудования. Это радует. Но печалит то, что я представляю себя на месте обывателя, и думаю, что в общественном мнении такой отрасли, как российское пищевое машиностроение, у многих в сознании нет. Многие считают, что у нас ничего не производится.

И чтобы люди не думали, что представители отрасли российского пищевого машиностроения не умеют говорить, чтобы никто не думал, что у отрасли нет проблем каких-то, что ей не нужна поддержка, не нужна правильная политика для того, чтобы никто так не думал, чтобы проблемы решались, мы проводим наш агротехнический форум. Предлагаю его начать.

Давайте я озвучу взгляд со стороны Ассоциации, какое состояние нашей отрасли.

Статистика очень позитивная. Пятый год уже продолжается рост, достаточно впечатляющий, с 53 млрд до 74 млрд увеличили объем производства годовой. Я не знаю, с чем связан такой пятилетний рост, с тем, что мы проводим Форум, уже пятый, или с тем,

что Мария Игоревна устроилась в Минпромторг примерно в этот срок работать, и меры поддержки начали появляться. Но статистика очень положительная. Растет зарплата, производительность труда.

(00:05:10)

Здесь мы показываем, что особенный рост происходит в некоторых сегментах, – в оборудовании для взвешивания, для производства пищевых продуктов и напитков. Особенно выросло холодильное оборудование. Конечно, еще сильна доля импорта, и нам надо усиливать свою компетенцию в этих сегментах тоже.

Очень вырос экспорт. За один год, вы видите в правой колонке, удивительные цифры. Во многие страны мира кратно увеличился экспорт в 2021 году, по сравнению с 2020-м, с чем вас всех и поздравляю. Хотя уместно сказать, что представительство на этой выставке «Агропродмаш» российских компаний в этом году меньше, чем было ранее, потому что раньше Российский экспортный центр субсидировал участие российских компаний в этой выставке. Сегодня этой субсидии нет, этих мер поддержки нет, и ослабло несколько представительств участия в нашей выставке. Хотя здесь много представителей из стран ближнего зарубежья, есть представители и дальнего зарубежья. И выставка «Агропродмаш» очень важна для экспорта, но есть шероховатости, над которыми надо работать. Удивительная статистика по росту экспорту, с чем компании, в этом участвующие, очень поздравляю.

Одна из существенных мер поддержки, это так называемое финансирование пищевой и перерабатывающей промышленности по постановлению 823. Оно финансируется, но не в достаточном объеме. В этом году заявок на эту субсидию подали компании на 3,7 млрд рублей. Выделено 1,2 млрд рублей. Нужно дофинансирование в этом году, нужно полностью финансировать эту программу в следующих, если, конечно, правительство заинтересовано в дальнейшем развитии отрасли. Это один из важных вопросов.

С 2022 года планируется субсидирование авансового платежа при приобретении машин и оборудования для пищевой и перерабатывающей промышленности в лизинг. Тоже очень востребованная мера. Хотя она и субсидируется гораздо щедрее, чем предыдущая, более 10 млрд в год выделяется на эту субсидию. Эта субсидия находится под контролем Министерства сельского хозяйства. Но у нее мы отмечаем недостаток, мы считаем, что нужно ее изменить и направить лишь на субсидирование оборудования, произведенного в России.

Сегодня это не так, и по этой субсидии субсидируется приобретение иностранного оборудования тоже, хотя и в меньшем объеме, чем российского. Но мы считаем, что если не хватает субсидий или мер поддержки на развитие российской отрасли, тратить эти меры на привлечение импорта и отнимать долю у российских производителей не совсем логично выглядит. Здесь у нас такие пожелания.

Также за счет бюджетов приобретается иностранное оборудование, за счет региональных бюджетов. Выделяется Минсельхозом опять же льготные кредиты на приобретение

иностранным оборудованием российскими пищевыми предприятиями. Мы считаем, что это не совсем справедливо и не способствует развитию нашей отрасли и не позитивно влияет на конкуренцию, нарушает равенство условий конкуренции.

Какие еще проблемы хотим отметить. Резкий рост стоимости цен на металл. На 50, на 200% по некоторым позициям в этом году произошел рост. Государство ограничивает рост цен на продукцию сельского хозяйства, на сельхозтехнику, на пищевое оборудование, но не регулирует цены на металл. Почему-то у нас такая рыночная ниша, не подконтрольная никому. И цены на металл выше, чем на мировом рынке. При этом металл имеет российское происхождение, делается из российской руды руками российских рабочих. И такой рост, мы считаем, что его надо регулировать.

Высокая зависимость от импорта компонентов, материалов. Здесь мы считаем, что нужно наращивать компетенции в производстве компонентов, моторов, электроники, подшипников, компрессоров и так далее. Здесь мы предлагали, чтобы государство запустило какие-то меры поддержки, направленные на производство такой наукоемкой продукции, как компоненты для пищевых предприятий, для пищевого оборудования.

(00:10:04)

Рост цен на электроэнергию тоже нас волнует, слишком высокий. Недостаточные темпы обновления парка станков и оборудования. Это объясняется многими причинами, но, в том числе, неправильным налогообложением. И тут мы хотели бы какие-то налоговые послабления для предприятий видеть.

И низкий уровень отраслевой статистики. Это я хотел бы обратиться к представителям отрасли, к руководителям предприятий. Для нас, как ассоциации «Росспецмаш», для Министерства промышленности и торговли, для всего правительства, для журналистов важно видеть, что происходит с предприятиями. Важно знать, что отрасль есть, видеть ее успехи, видеть трудности, видеть, что работает, что не работает. Для этого нужна информация.

Руководители многих предприятий считают, что выгоднее вести такую скрытную политику и никому ничего не рассказывать. Имеете право на это, за это вас никто не накажет. Сами себя накажем тем, что общество как воспринимает? Если нет отрасли, то чего ей помогать, выделять деньги? Наверное, какие-то жулики там их растащат, и до заводов не дойдут. Тем более, что заводов и нет, и они ничего не говорят. То есть такая стратегия ведет к тому, что не появляется, или медленно появляется правильная экономическая политика. Поэтому я призываю вас вести более открытую политику.

И традиционно мы говорим, что видим огромный потенциал для России, для улучшения условий работы тех, кто занимается созидательным трудом в России. Поэтому мы хотим, чтобы и Центробанк выдавал дешевые кредиты, как предприятиям, так и потребителям российской продукции. Функции Налогового кодекса переориентировать с сугубо фискальных на стимулирующие посредством налоговых льгот, вычетов и премий. Пересмотреть налогообложение энергоносителей, транспорта, сырьевых товаров.

Заморозить тарифы на электроэнергию. Обеспечить стоимость металла на уровне, не выше 80% от мировой цены.

И такие меры общепромышленного значения. Полностью финансировать постановление 823, четко сформулировать требования к оборудованию, которое относится к категории произведенного в России. Для этого более тщательно проработать постановление 719. В этом ассоциация и предприятия, я думаю, что помогут Минпромторгу и правительству. Ввести механизм предоставления грантов на организацию производства компонентов. Включить НИОКР на высокотехнологичные компоненты продукции в перечень НИОКР, предусмотренные постановлением правительства 988. Увеличить размер амортизационной премии с 30 до 50%, чтобы быстрее получать налоговые вычеты для вновь купленного оборудования. И активнее обмениваться статистикой. Такие у нас пожелания.

Вот такой взгляд на отрасль, на ее состояние, на проблемы. Давайте обсудим, кто согласен, кто не согласен, как мы эти проблемы будем решать, как двигаться вперед. Спасибо за внимание.

Митин Сергей Герасимович, первый заместитель председателя комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию. Пожалуйста.

Сергей Митин: Спасибо, Константин Анатольевич. Во-первых, я, наверное, с общих слов скажу. Конечно, нас очень радует и очень правильно, что 26 раз открывается выставка «Агропродмаш», и уже пятый раз такой Форум в рамках этой выставки, который, в общем-то, актуализировался за последние годы, и думаю, что на правильном пути совершенно Ассоциация и бизнес, что такой Форум есть. И о тех проблемах, которые вы сейчас говорили, мы тоже знаем не понаслышке.

Четыре года назад в Совете Федерации была создана специальная комиссия по развитию российского пищевого машиностроения. И мы достаточно активно работали. Способствовала наша работа, в том числе, что правительство утвердило стратегию развития пищевого машиностроения, ряд тех постановлений, о которых вы сказали.

Но это совершенно понятно, актуализация эта необходима, потому что только в прошлом году государство в сельское хозяйство вложило 270 млрд рублей разовой поддержки, и более 1 трлн рублей было выдано льготных кредитов работникам Агропромышленного комплекса.

(00:15:15)

Если мы проецируем это, например, на пищевое машиностроение, то видим эти 5 млрд, которые сегодня даются на всю отрасль, они, в общем-то, очень мало здесь выглядят. Поэтому надо совершенно четко понимать, что сельское хозяйство будет развиваться и дальше, просто это требования жизни, Россия обладает такими запасами пахотных земель, территорий, людскими ресурсами, которыми ни одна страна не обладает. И нам необходимо будет это дело развивать.

Тем более задачи президент конкретные поставил, – к 2024 году 45 млрд долларов экспорта Агропромышленного комплекса должен достичь. Это невозможно сделать, если мы не будем перерабатывать всю эту сельхозпродукцию современными технологиями, современными машинными механизмами. Пока это, надо сказать честно, в полном объеме не происходит.

Казалось бы, темпы роста очень приличные, в то же время, если мы по секторам посмотрим, то от 10 до 87% в различных направлениях присутствует импорт. Некоторые подотрасли вообще полностью фактически импортное оборудование только.

Что для этого нужно сделать. Прежде всего, конечно, государственная поддержка должна быть более актуальной. Я полностью согласен, Константин Анатольевич, с Вами. Актуализация этой проблемы. Например, у нас буквально в понедельник проходили парламентские слушания по бюджету и проекту бюджета на 2022, 2023, 2024 годы. Никто, в том числе я, вопрос о том, что мало денег дали на пищевое машиностроение, не задал.

А я, в частности, задал вопрос, и думаю, что мы решим этот вопрос, о выделении дополнительных средств на расчистку реки Дон. Она более актуальна стала сегодня для нас, для сенаторов, чем, например, вопросы пищевого машиностроения. Почему это происходит? Наверное, обратная связь где-то немножко нарушена, в том числе, со стороны Минпрома. Для того, что нам активно включиться в повестку корректировки важнейшего государственного документа – бюджета страны, нам нужны какие-то обоснованные данные, в общем, достаточно серьезные, как минимум, от двух министерств, которые курируют это дело, и от ассоциации.

Это предложение мое на будущее, это более актуализирует. Потому что просто так не встанешь и не скажешь: «Нам мало денег дали». Надо дать объяснение. И, в частности, если уж пример этот об этом не говорит, я бы сказал, вот есть постановление, распоряжение правительства, есть поручение председателя правительства, а денег нет. Все, товарищ министр финансов, изволь выделить деньги, а мы, как парламент, берем это дело на контроль. Я предлагаю такую же схему.

Второй, очень важный момент, чтобы тут не призывать к каким-то лозунгам, я еще об одной теме расскажу. Вы тоже ее кратко затронули, это субъектовая реакция, и субъектовой иногда помощи зарубежным компаниям и производителям. В том числе, и очень часто в Белоруссии у нас такие вещи случаются. Знаем мы, что в 26 субъектах Российской Федерации происходит сборка периодически тракторов даже белорусских, которые получают различные виды поддержки и со стороны федерального бюджета, и со стороны региональных бюджетов. В итоге, в общем-то, на рынок выходит не конкурентная по цене продукция.

Но я остановлюсь и дальше. Мало того, что существует государство союзное России Беларусь, существует правительство союзное, существует и парламент союзный. Я, в частности, в этом парламенте возглавляю комиссию по экономической политике. И вам доложу, что уже который год в бюджете союзного государства профицит порядка 2 млрд рублей. А, в основном, бюджет союзного государства тратится на союзные программы.

Программы союзные, что для этого нужно? Два министерства, – одно в России, другое в Белоруссии, и два исполнителя, один в России, другой в Белоруссии. Вот эти два исполнителя совместно проектируют, получают средства из союзного бюджета. Министерство это все курирует. И, в конечном итоге, союзное правительство это утверждает, в том числе и наша комиссия, эту программу и люди получают средства.

К сожалению, вот это дело затянуто. Мы сейчас очень обострили отношения, в том числе, и со стороны Министерства науки, мы считаем, не совсем активно они работают, Министерство промышленности тоже. Я, учитывая такое большое совещание, предлагаю активно включиться. Если есть необходимые документы, мы дадим, как эти программы формируются.

(00:20:08)

На следующий год профицит, еще раз говорю, порядка 2 млрд рублей. Цифра соизмерима с теми деньгами, которые выделяются нашим, российским бюджетом. При этом Белоруссия, как никакая другая страна, с нами интегрирована и в машиностроение, и в сельскохозяйственное машиностроение, и пищевое машиностроение, и думаю, что актуальные темы мы можем найти и в российских, и в белорусских предприятиях. Деньги на это есть. Надо просто очень грамотно повести себя.

Я, пользуясь этим случаем, предлагаю этим заняться. Как раз сегодня по этому поводу мы даже совещание проводим у нас, в Совете Федерации, с Академией наук, российской, белорусской, потому что ищем те новые направления, которые можно сегодня в союзные программы погрузить. Кстати, активно очень этим пользуются такие наши крупные корпорации, как Роскосмос, военные корпорации. Все получается у них, они деньги получают и успешно такие программы реализуют.

Если говорить о дальнейшем, то, конечно, мы готовы к такой работе. Комитет Совета Федерации по агропродовольственной политике очень серьезное внимание уделяет контролю за государственной программой развития сельского хозяйства, за доктриной продовольственной безопасности, за всеми теми государственными программами, которые намечены на развитие агропромышленного комплекса. Без пищевого машиностроения отечественного, я уверен, дальнейшее такое интенсивное развитие, к которому требовательна жизнь, президент требует, невозможно. Поэтому мы вместе с вами готовы ваши поручения, предложения помогать реализовывать и в исполнительной, и в законодательной ветвях власти. Спасибо.

Константин Бабкин: Спасибо, Сергей Герасимович, за ваше выступление, такое содержательное, и вообще, работу в течение многих последних лет, за поддержку.

Ёлкина Мария Игоревна, директор департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительного-дорожного машиностроения Минпромторга России. Пожалуйста.

Мария Ёлкина: Спасибо большое, Константин Анатольевич, Сергей Герасимович. Добрый день, уважаемые коллеги. Я поздравляю вас с нашим юбилейным мероприятием, юбилейным Форумом пищевого машиностроения, потому что нам действительно важно

собираться, обсуждать те проблемы, которые стоят в отрасли, обсуждать те пути решения, которые мы можем с вами вместе как-то сгенерить и дальше уже продвигать наши идеи по поводу того, как развивать нашу отрасль.

Единственное, что, конечно же, мы с Константином Анатольевичем позавчера были на Агротехническом форуме, где собирались сельхозмашиностроители, но людей было раза в три побольше, к сожалению. Поэтому, конечно же, я очень надеюсь, что мы с годами будем наши мероприятия наращивать и больше новых участников будем привлекать для того, чтобы погружаться в эти проблемы.

Поскольку каждый из нас по отдельности решить ничего не может, мы должны именно сконцентрировано выдавать позицию, о чем обозначил Сергей Герасимович, выходить уже с позиции отрасли, а не с позиции каких-то конкретных юридических лиц или даже ФОИВов. Надо выходить отраслью и говорить: у нас есть предложение, нужно его решать. Здесь я абсолютно с вами согласна и призываю сегодня всех и здесь присутствующих, и, наверное, мы когда будем знакомиться с выставкой всех предприятий, тоже будем об этом говорить, что нам нужно выступать единым фронтом.

Конечно же, результаты в отрасли были достигнуты достаточно большие за последние годы. Я думаю, что здесь, Константин Анатольевич, наша совместная работа. И Ассоциация взяла под крыло производителей пищевого оборудования, начала более активно продвигать эту отрасль. И в министерстве был образован департамент, в котором сформирован был отдел. И наши предприятия, конечно, сделали колоссальную работу, в первую очередь, над качеством выпускаемой продукции, потому что это действительно важно, чтобы продукция была качественной, красивой, доступной, и при этом производительной.

В целом, что касается того, какие перед нами далее стоят задачи и как мы эти задачи можем реализовать, и что мы, со своей стороны, можем сделать для того, чтобы помочь нашим машиностроителям развиваться и дальше.

Конечно, я, как представитель Минпромторга России, не могу не отметить значимость мер государственной поддержки, которые мы в последнее время реализуем. И самая такая эффективная, на наш взгляд, мера поддержки, это субсидирование скидок по Постановлению 823. Да, объем финансирования у нас в этом году составил 1,2 млрд рублей, и на следующий год пока проектом федерального бюджета также предусмотрено 1,2 млрд рублей на эту меру поддержки. Но мы будем работать над увеличением финансирования этой программы, поскольку она действительно пользуется популярностью и приносит свои эффекты.

(00:25:21)

Более подробно о самой мере поддержки и ответы на вопросы по ее реализации мы обсудим более подробно на сегодняшней сессии, я не буду останавливаться тогда на механизме.

Также я хочу обратить внимание, что у нас есть программа льготного лизинга, которая реализуется Минпромторгом России, выплачиваются субсидии на скидку при уплате авансового платежа при приобретении оборудования в лизинг. Но наши пищевые машиностроители не пользуются этой мерой поддержки. У нас за четыре года реализации пару единиц оборудования было, к сожалению, по этой программе реализовано. Соответственно, здесь тоже стоит на сессии обсудить, почему не пользуемся лизинговыми программами, которые реализуются Минпромторгом, – не выгодно, не интересно? Надо подумать.

У нас в этом году, как уже анонсировали, Минсельхоз запустил программу льготного лизинга, я думаю, нам коллеги более подробно о ней расскажут. У нее, конечно, более выгодные условия для российских производителей, поэтому, может быть, как раз эта программа простимулирует, чтобы мы активно участвовали не только в скидочных программах Минпромторга России, но также и в лизинговых программах дружественных нам министерств.

Также я хотела бы обратить внимание, что у нас реализуется программа льготного кредитования. Опять пищевики ими не пользуются. Но она есть, я отмечаю. Поэтому, с одной стороны, мы говорим, что отрасль финансируется недостаточно по программе скидок, но при этом есть ряд других программ, которые финансируются, но, к сожалению, наши пищевые машиностроители в них не участвуют. Я тоже прошу на сессии, наверное, поднять вопрос, почему мы не участвуем в программах льготного кредитования, которые реализуются, потому что это тоже может быть нам дополнительным стимулом наращивания объема реализации.

Немаловажным фактором является поддержка проведения НИОКР со стороны государства. Мы это делаем по Постановлению 1649. У нас уже поддержано 16 проектов в области пищевого оборудования. Программа будет работать и в следующем году, поэтому, коллеги, при желании поучаствовать в новых разработках новых видов техники, вместе с Минпромторгом России, Минпром готов субсидировать до 70% затрат на НИОКР при разработке новых видов оборудования. Пожалуйста, приходите, мы готовы и оказывать консультации, и смотреть заранее проекты, чтобы понимать, каковы шансы на успех.

Здесь хотела бы остановиться, что немаловажным фактором дальнейшего роста является углубление локализации и повышения уровня добавленной стоимости, которая формируется на территории Российской Федерации. И здесь нам уже необходимо переходить от операций с металлом, по металлообработке, к локализации и использованию российских компонентов при производстве пищевого оборудования.

У нас есть ряд положительных примеров, когда компании, понимая, что это выгодно, что это целесообразно, это приводит к снижению издержек, уже сами реализовали проекты по переходу на российские комплектующие, либо по организации собственных производств по производству комплектующих.

У нас в Чувашии, например, заменили переключатели мощности при производстве теплового оборудования. В Орле, например, заместили импортный алюминиевый и

пластиковый профили стеклопакетов при производстве холодильников. В молочной индустрии, например, используются российские счетчики расхода меры. То есть мы потихоньку небольшими проектами реализуем программу импортозамещения.

Но здесь я хотела бы обратить особое внимание, что во всем машиностроении уже надо переходить к более глубокой локализации. Это и сформирует нашу экономическую безопасность, и снижает издержки, которые мы несем при производстве техники.

И здесь я хотела бы рассказать про программу Фонда развития промышленности, которая будет реализована со следующего года на реализацию проектов по производству комплектующих. Соответственно, если, например, вы – машиностроители, производители готовой продукции, готового оборудования захотите производить компоненты для техники для себя и также на рынок (это обязательное условие, – вывод компонента на рынок для других производителей). Или вы готовы привлечь своих поставщиков для реализации таких проектов, можно получить будет со следующего года займ в Фонде развития промышленности под один процент годовых, который потом, спустя время, при успешной реализации проекта может быть компенсирован Минпромторгом России и, тем самым, превращается в грант такого рода на организацию производства именно комплектующих.

(00:30:23)

Поэтому, коллеги, давайте будем активными в части того, что министерство и правительство готовы предоставлять ряд мер поддержки. Соответственно, надо пользоваться этими возможностями и реализовывать те проекты, которые сейчас сами по каким-то причинам вы потянуть не можете.

Немаловажной проблемой является отсутствие российской нержавеющей стали пищевой, соответствующей всем требованиям. Но для этого у нас, я скажу, мои коллеги из других департаментов, министр лично подключался к этому вопросу, сейчас будет заключен СПИК на производство пищевой нержавеющей стали. И уже создана Русская нержавеющая компания. Там два учредителя – Волжский трубный завод и ЧЗМК. И, соответственно, после заключения СПИК они будут реализовывать этот проект. Там колоссальный объем инвестиций.

И коллеги наконец-то поняли, что с учетом потребности фармацевтических предприятий в пищевой нержавеющей стали высокого качества, с учетом потребности пищевого оборудования в такой стали. Соответственно, наконец-то поняли, что надо реализовывать проект. И те инвестиции, там более 50 млрд рублей будет вложено по предварительным оценкам, соответственно, эти инвестиции они целесообразны и на рынке будет востребована эта продукция.

Работая по импортозамещению, со своей стороны, министерство оказывает поддержку проектам. Конечно же, хотелось, как вы правильно говорите, Константин Анатольевич, иметь какое-то более широкое распространение в СМИ, даже между нами в отраслевом сообществе, то, что происходит в отрасли. К сожалению, у нас пока там что-то делают, тут

что-то делают. Каждый сидит в своем регионе и, к сожалению, может быть, даже боится рассказать своим конкурентам о том, что он делает и какие проекты он реализовывает.

Коллеги, немаловажного фактора нашего дальнейшего роста является наращивание экспортных поставок. По сравнению с 2016 годом мы уже нарастили экспорта более чем на 80%. Дальнейший рост отрасли, я думаю, связан с экспортом напрямую, потому что, конкурируя на внешних рынках, вы показываете свою конкурентоспособность и показываете свои возможности выпускать качественную продукцию, которая интересна потребителям за рубежом.

Со своей стороны, министерство оказывает ряд мер господдержки для наращивания экспортных поставок. В частности, специально для наших отраслей в этом году снова запущена программа компенсации затрат на гарантированного обратного выкупа продукции. Объем субсидирования в этом году составит 300 млн рублей. У нас небольшое количество предприятий пищевого оборудования в этом участвует. Я, опять-таки, приглашаю всех к участию в этой мере поддержки на следующий год. Мы компенсируем до 15% затрат, связанных с предоставлением вами скидок своим дилерам за рубежом.

Соответственно, производители самоходной, сельскохозяйственной, строительно-дорожной техники этот механизм понимают, что он очень эффективный. Я бы хотела, чтобы предприятие пищевого машиностроения также поняли, что можно качественно использовать этот механизм для вхождения на новые рынки, для укрепления на тех рынках, где мы еще недостаточно твердо стоим.

Следующие меры поддержки, это транспортировка. У нас предприятия участвуют здесь, и вопросов, наверное, не возникает. Но еще хотела бы отметить, что в этом году запущена программа по компенсированию затрат на постпродажное обслуживание продукции на зарубежных рынках. То есть, коллеги, у нас здесь присутствует много экспортников, которые содержат склады запасных частей, которые, допустим, обеспечивают создание каких-то дилерских центров за рубежом. Можно компенсировать эти затраты. Поэтому знакомьтесь с постановлениями, приходите за вопросами, и мы готовы оказать любую консультационную и организационную поддержку любым вашим начинаниям.

Коллеги, у меня все. Спасибо огромное. Готова ответить на любые вопросы.

(00:35:02)

Константин Бабкин: Вопросы будут попозже, оставим время. Муравьев Андрей Васильевич, генеральный директор компании «Металфрио Солюшинз».

Андрей Муравьев: Уважаемые коллеги, я представляю завод торгового холодильного оборудования компания «Металфрио», находящийся в городе Калининграде. Предприятие является частью крупной промышленной группы, которая оперирует во многих странах. И производит то, что современный маркетинг в области ритейла определяет, как независимые точки продаж. То есть витрины со стеклянной дверью для хранения и продажи безалкогольных напитков, пива, молочных изделий. А также горизонтальные морозильные шкафы или лари, в основном, для продажи мороженого.

Как вы видите, это оборудование специфическое, и оно завоевывает все больше и больше позиции в ритейле. Исходя из этого, мы в своей работе сталкиваемся с очень жесткой конкуренцией производителей аналогичной номенклатуры, решительно во всех странах, куда мы направляем свои усилия для проникновения, для расширения объема продаж.

Завод «Металфрио» в Калининграде имеет определенную специфику в том, что он исключительно ориентирован на производство морозильных ларей для продажи и хранения мороженого. Это новый завод, проект Greenfield. Завод построен датской компанией Derby Caravel в 2007 году. И в настоящее время производит 40 видов морозильных ларей, в основном, для премиального сегмента производителей мороженого. И имеет своими клиентами решительно всех, более-менее крупных российских производителей мороженого, международные компании, – как Unilever, Nestle, также и крупнейшие российские производители мороженого, – компании «Айсберри», «Холод», региональные – «Ангария», «СибХолод» и так далее. Мы закрываем примерно половину рынка морозильных ларей на сегодняшний момент.

Завод небольшой, но достаточно эффективный, где работает 300 человек, и проектная мощность завода составляет в одну смену 110 тысяч единиц оборудования в год. Завод не загружен на 100%. Наши максимальные продажи где-то варьируются на уровне половины проектной мощности. Мы продаем до 50 тысяч единиц оборудования в год.

Экспорт весьма логичное направление нашего внимания в виду географического положения завода в Калининграде. Система продаж изначально в существенно части была ориентирована на экспорт. Система продаж в России и за рубежом, в общем-то, была идентичной, это классическая система. Продажи через прямые продажи нашим основным клиентам, и продажи через дистрибьюторов среднему и мелкому сегменту.

В настоящий момент, несмотря на наши усилия, внутренний рынок преобладает, и что еще особенно существенно на сегодняшний момент, в условиях второго постпандемийного года или второго года пандемии, внутренний рынок восстанавливается быстрее, чем внешний, чем экспортный.

(00:40:21)

Удалось в 2021 году увеличить продажи внутри России где-то на 35%, тогда как экспорт не дотянул до 25-ти. То есть мы как бы отстаем от среднего показателя роста экспорта пищевого машиностроения, который зафиксирован статистикой.

Что предпринимается для того, чтобы изменить это положение. У нас совершенно конкретная программа, ориентированная на уровень примерно 20 тысяч морозильных ларей в год на экспорт, реализация которой предполагает несколько основных моментов и несколько основных моментов деятельности, которые мы сейчас прорабатываем.

В основном, нами закончена работа по расширению товарной номенклатуры экспорта. Дело в том, что рынок морозильных ларей, который достаточно консервативен (я говорю про рынок Северной Европы, в первую очередь, Прибалтики, Польши и Германии, то, что в зоне нашего первостепенного внимания находится). Он консервативен, но пандемийный

год дал такой интересный эффект, что вырос спрос на морозильные лари с глухой верхней крышкой для домохозяйств. Очевидно, люди стали покупать продукты, хранить их и, таким образом, мы получили сигналы, откровенно говоря, от нашей материнской компании, что спрос на такого рода изделия растет. Интересно, что после того, как мы стали обращать на это внимание, он растет и внутри страны, в России.

Мы запускаем новые изделия и наш итальянских дистрибьютор, и дистрибьютор в Дании начинают первые закупки этого оборудования.

Еще интересный момент. У нас есть, и это огромное наше преимущество, дистрибьютор в Дании, в городе Выборге, это час лета от Копенгагена, а потом еще 100 километров на такси. То есть город с одноименным названием, тот, который есть в нашей стране. Огромное достоинство этого дистрибьютора, что он с нами работает 15 лет. То есть он знает рынок Северной Европы, Германии, Прибалтики досконально.

К сожалению, просто для сведения, поделиться нашим опытом, рынок морозильных ларей в этой части Европы восстанавливается крайне медленно. В этой связи, мы используем все, что можно, для того, чтобы как-то стимулировать, подогреть, открыли два сервисных центра совместно с нашими дистрибьюторами, один в Прибалтике, другой в Дании.

Следующий интересный момент, совершенно новое явление представляет в нашей работе по экспорту. Мы никогда не сталкивались с тем, что инициатором нашей деятельности и активности в экспортном направлении вдруг станет российский производитель мороженого, наш заказчик. Не секрет, я это давно знал, что российское мороженое наши крупнейшие российские производители, как «Айсберри», «Русский холод», другие, они поставляют его в США, в Канаду, в Германию, Францию, Италию. Они поставляют его везде, в общем-то. Но, пожалуй, это первый год, когда российский производитель пригласил нас начать поставку брендированных морозильных ларей для своего дистрибьютора в странах Африки.

(00:45:08)

Мы начали поставки в экзотические страны – в Нигерию, Судан, Эфиопию. И это направление, после того, как мы прошли все трудности с маркировкой и сертификацией, очевидно, будет одним из приоритетных направлений, куда мы направляем наше внимание развития этой деятельности.

Мы с большой благодарностью принимаем всегда участие и в инициативах «Росспецмаша» и Российского экспортного центра по участию в любых миссиях и выставках за рубежом. Мы понимаем эту важность и очень ценим эту поддержку. Спасибо за внимание.

Константин Бабкин: Спасибо вам тоже за поддержку, за участие, за вашу работу. Нагалин Виталий Юрьевич, начальник управления отраслевого развития компании «Агроэкспорт»

Виталий Нагалин: Уважаемый Константин Анатольевич, большое спасибо за предоставленное слово, Мария Игоревна, Сергей Герасимович, уважаемые коллеги, рад всех приветствовать. Мы уже начали говорить про экспорт, и начали говорить про

взаимосвязь, развитие экспорта пищевого оборудования и развитие экспорта аграрной продукции. Сегодня, разрешите, я кратко расскажу об организации, которую представляю.

«Агроэкспорт» создан в 2019 году Минсельхозом России, в настоящее время является проектным офисом федерального проекта экспорта продукции АПК. В рамках возложенных на нас задач, мы активно взаимодействуем с бизнес-сообществом, оказываем поддержку предприятиям в области применения мер государственной поддержки. На основе обратной связи формируем предложения по совершенствованию государственной политики в области поддержки конкурентоспособности экспортеров продукции АПК. И в рамках сегодняшнего доклада я бы хотел рассказать об одном из результатов нашей работы.

Сегодня очевидным становится факт, что наращивание экспорта является необходимым условием для обеспечения качественного и устойчивого развития отечественного Агропромышленного комплекса. Целевые показатели развития экспорта определены президентом, и ставят перед нами задачу по достижению уже к 2024 году экспорта в объеме 37 млрд долларов США. К 2030 году соответствующий показатель должен составить 47 млрд долларов. Это очень амбициозная задача. Успех ее во многом зависит от того, насколько наша продукция будет конкурентоспособна на внешних рынках.

В этой связи в рамках реализации мер поддержки, предусмотренных федеральным проектом, нами решаются задачи по созданию экспортно ориентированной товаропроводящей инфраструктуры, эффективной системы продвижения. Необходимо устранить барьеры, которые на сегодняшний день существуют, а также, самое главное, создать новую конкурентоспособную товарную массу.

В ходе анализа жизненного цикла производства и реализации продукции АПК, мы определили, что наибольшее внимание необходимо уделить стимулированию, созданию новой и доработки выпускаемой российской продукции АПК для ее соответствия требованиям, определяемыми внешними рынками. Именно поэтому нами, совместно с Минсельхозом России, бизнес-сообществом, была предложена разработка нового инструмента государственной поддержки, направленного на обеспечение омологации выпускаемой продукции, а также введения новой продуктовой линейки, соответствующей требованиям внешних рынков.

Льготная программа лизинга высокотехнологичного оборудования, на наш взгляд, является наиболее привлекательной для производителей, переработчиков продукции АПК. В рамках данного механизма сельхозтоваропроизводитель может приобрести оборудование на беспрецедентных условиях, что способствует не только модернизации предприятий АПК, но и развитию российского пищевого машиностроения.

В случае, если на оборудование имеется заключение о подтверждении производства на территории Российской Федерации, выдаваемое Минпромторгом России, именно департаментом Марии Игоревны, скидка на оборудование составит 45%. В случае отсутствия такого заключения скидка будет предусмотрена в размере 25%.

(00:50:04)

Основным требованием, которое берет на себя потребитель при приобретении оборудования, является прирост выпуска производимой на оборудовании продукции, транспортировка которой осуществляется на внешние рынки.

Минимальный объем прироста должен составить пять процентов в течение четырех лет после ввода оборудования в эксплуатацию. Прошу обратить внимание, что именно после ввода оборудования в эксплуатацию. Нам удалось соответствующее положение сохранить, потому что существует определенный лаг между приобретением оборудования и вводом его в эксплуатацию. Минимальный объем, транспортировка которой должна составить 30% первый год после ввода оборудования в эксплуатацию.

Это, по сути, все специфические требования, которые предусмотрены постановлением. Таким образом, российским машиностроителям необходимо только продать свою продукцию. Всю процедуру по предоставлению скидки, получения субсидии, подготовки отчетности берет на себя лизинговая компания.

Основными потребителями меры являются сельхозтоваропроизводители, производители и переработчики агропромышленной продукции. То есть, по сути, все ваши потенциальные потребители (здесь мелко, но презентация будет в раздаточных материалах, думаю, вы ознакомитесь). Чтобы не затягивать время, я кратко пройду по схеме получения поддержки и сосредоточусь на тех моментах, где вам стоит обратить внимание.

Первым этапом является предоставление заявки в лизинговую организацию на приобретение оборудования. На этом этапе самое главное, чтобы вы отработали с вашим потребителем возможность приобретения оборудования в рамках данной программы, а также проработали с лизинговыми организациями возможность включения в перечень поставщиков. Далее соответствующая заявка направляется в Минсельхоз России, который рассматривает соответствующие документы и согласовывает проведение сделки.

Уже после этого момента ваша техника может быть продана лизинговой компании. После чего лизинговая компания готовит документы, необходимые для предоставления в Минсельхоз России, и уже подает документы на предоставление субсидии.

Сегодня завершился первый отбор лизинговых компаний. Подано более десяти заявок на участие в мере поддержки. Объемы финансирования представлены, в ближайшее время будут заключены соответствующие соглашения. Объем финансирования представлен на слайде. Как вы можете видеть, и уже было отмечено Константином Анатольевичем, что финансирование по программе на рубеже 2022-2024 года предусмотрено в размере более чем 35 млрд рублей.

Я хотел бы обратить внимание, что для реализации программы необходимо утверждение приказа о перечне высокотехнологичного оборудования, которое может участвовать в рамках данной программы. На сегодняшний день соответствующий приказ подписан

министром сельского хозяйства Российской Федерации Дмитрием Николаевичем Патрушевым. Проходит процедуру государственной регистрации в Минюсте России.

Хотел бы особо поблагодарить Минпромторг России, лично Марию Игоревну за совместную работу над соответствующим приказом. Нам удалось максимально расширить перечень оборудования, которое предусмотрено в приказе. Включить туда оборудование, необходимое, как для производства, так и для упаковки оборудования, чтобы покрыть все потребности, которые есть у Агропромышленного комплекса.

Соответствующие материалы более подробно представлены на нашем сайте. Также в зале присутствует Шанин Никита Андреевич, который является куратором в нашей организации данной меры поддержки.

Еще раз благодарю вас за возможность выступить, потому что важно, чтобы производители не только знали о мере поддержке, но умели в ней участвовать. Спасибо большое, коллеги, за предоставленное слово.

Константин Бабкин: Спасибо Виталий Юрьевич. Лабков Сергей Сергеевич, начальник комитета экономики и стратегического развития отраслевого союза «Электромашиностроение».

Сергей Лабков: Добрые день, уважаемые коллеги. Я представляю отраслевой союз «Электромашиностроение», куда входят основные производители на территории, как Российской Федерации, так и Республики Беларусь «Электродвигатели». В наш союз входят именно производители полного цикла, и я как раз акцентирую внимание, полного цикла, то есть это очень важно.

(00:55:00)

Я не то, чтобы подискутировать в рамках нашей повестки. Сложности локализации. Почему отечественные производители комплектующих не стремятся попасть в 719 постановление, как раз таки о чем мы говорили, об увеличении доли локализации при производстве пищевого машиностроения. И как раз таки мы, те самые производители комплектующих, которые не то, чтобы не стремятся. Мы, наоборот, стремимся попасть и в 719 постановление, и, более того, учитывая, что в наш союз входят производители и Республики Беларусь, то есть мы параллельно продвигаем и пытаемся попасть и в 105 решение Совета ЕЭК, оно аналогичное постановлению 719.

Кого же считать отечественным производителем. Здесь такой вопрос для дискуссии. Наш отраслевой союз – семь предприятий, куда входят производители полного цикла, которые включают весь цикл производства электродвигателей. На рынке присутствуют также и другие поставщики электрооборудования, но они в наш союз не входят. Почему? Потому что часть производителей, согласитесь, одно дело иметь завод, другое дело получить, условно, импортные комплектующие, сделать отверточную сборку и представить якобы российский продукт.

Есть трудности. Мы еще в преддверие форума обсуждали и предлагали свои мысли, предлагали свое видение, что и как, как мы видим 719 постановление, и какие трудности на сегодняшний день существуют.

Во-первых, трудоемкий процесс. Средний производитель электродвигателей в своей номенклатуре имеет несколько тысяч позиций электромоторов. Одно из наших предприятий подготовило пакет документов и подало его. Пакет документов составил 996 страниц. Количество времени, которое понадобилось, чтобы подготовить эти 996 страниц в условиях пандемии от месяца до полутора. Срок действия 719 постановления – год. Соответственно, как только производитель наш подал заявку, он уже должен начинать готовиться к следующему году, чтобы подтверждать те же самые электродвигатели. Вряд ли за год при производстве электродвигателей что-то кардинально изменится. Если, конечно, изменится, – не вопрос, нужно подаваться. Поэтому вопрос стоит об укрупнении позиций, возможно, есть смысл подаваться сериями, но никак не по позициям.

Второй дискуссионный момент, – доля российских или отечественных комплектующих. Позиция отраслевого союза «Электромашиностроения» состоит в том, чтобы уйти от декларирования доли сырья и материалов. Мы предлагаем делать упор на глубину переработки, ведь производитель оборудования это кто? Тот, кто показывает глубину переработки и тот, у кого более высокая добавленная стоимость. Соответственно, чтобы была глубина переработки, должен быть конструкторский отдел, расписаны все технологические процессы, которые формируют конечный продукт. И, соответственно, наличие сервисных центров на территории ЕАЭС.

И такую позицию мы как раз таки с нашими участниками союза обсудили. Это наше консолидированное мнение.

По большому счету, металл, конечно, он, в основном, российский, в любом случае. И смысла подтверждать, из какого металла, из какой электроэнергии произведены наши электродвигатели, мы особого не видим. А вот подтвердить технологический процесс и доказать, что у нас не просто сборка комплектующих, а у нас предприятие полного производственного цикла, это, конечно, очень важно.

Поэтому мы, как отраслевой союз, мы за 710 постановление, за 105 решение Совета ЕЭК. Мы стремимся в эти постановления. И мы хотели бы как раз таки, чтобы предприятия пищевого машиностроения и пользовались 719-м, и приглашали нас в тендера и закупали именно нашу продукцию, которая бы считалась отечественной. Вот коротко все. Спасибо.

(01:00:27)

Константин Бабкин: Спасибо. Марию Игоревну потом попросим прокомментировать, планируются ли какие-то послабления для пролонгации вот этого доступа к 719 постановлению. Чуфаров Константин Александрович, генеральный директор компании «УралСпецТранс», город Миасс Челябинской области.

Константин Чуфаров: Добрый день, уважаемые коллеги. Я представляю компанию «УралСпецТранс», основным видом деятельности нашей компании является производство

автомобильной техники. Одно из направлений деятельности нашей компании является подразделение под брендом «НОМАС», производящее оборудование для пивоваренных заводов и всяких прочих пищевых напитков.

И Мария Игоревна меня попросила выступить, потому что у меня есть уникальная возможность сравнить две отрасли, как они развиваются, какие меры поддержки, какие есть отличия и какие трудности развития. И самый главный вопрос нашего Форума, как темпы роста увеличить. Какие есть трудности в нашей отрасли. Немножко истории, как мы к этому пришли.

На момент распада СССР у нас в городе сложилась такая ситуация, что практически все предприятия города Миасс Челябинской области – это ВПК. Многие из вас, я думаю, участвовали в этом процессе. Произошла процедура конверсии, все предприятия ВПК начали производить продукцию народного хозяйства. И местный машиностроительный завод одним из направлений выбрал производство пивных заводов.

Тот коллектив, который производил эти пивные заводы какое-то время, до 2003 года, они выпускали однотипные стандартные заводы, но проблема основная в том, что предприятия ВПК, чтобы вы им не заказали, у них на выходе все равно получается танк. В 2003 году это предприятие не состоялось, выделилось в отдельное направление, как самостоятельное, и делали достаточно долго оборудование для «Пятого океана», такая торговая марка была, я думаю, в Москве многие ее знают.

В 2007 году они тоже, в общем-то, пришли к банкротству. И так как этим предприятием руководил мой отец, он попросил меня их забрать и начал, получается, терять коллектив и больше предприятие не будет существовать.

Как происходило все в 2008-2009 году, я думаю, вы все помните. То есть коллектив мы сохраняли с трудом, вплоть до того, что люди у нас получали зарплату за то, что строили корпуса, занимались вообще не профильным делом. Задача была просто удержать людей и сохранить зарплату, не потерять предприятие.

Где-то с 2012 года мы под брендом «НОМАС» начали выпускать уже полнокомплектные пивоваренные заводы, и с этого момента можно считать, что мы стали таким самостоятельным предприятием с серьезным производством. После девальвации 2014 года, в 2015-2016-м наметился очень серьезный именно рост в этом направлении. Мы начали развивать направление, и хочу заметить, что как только появилась у нас возможность, мы тут же начали строить новый завод. Тогда территория завода «НОМАС», который мы начали строить в 2016 году, в 2017 году сдали первый корпус, потом административный корпус. Потом были трудные времена, не до развития.

Мы активно сотрудничаем с Ассоциацией «Росспецмаш» и Минпромторгом. В прошлом году мы впервые получили дотацию по 823-му, именно по направлению «НОМАС». Это был, на самом деле, переломный момент. Мы очень сильно этому обрадовались, – нас наконец-то заметили, да еще и помогают! Поэтому с этого момента мы начали дальше

строить корпуса. И вы видите сейчас реальную картинку второго корпуса, который фактически достраивается. И третий корпус, который будет заложен в следующем году.

Предприятие построено уже с полностью современными стандартами, это касается условий труда, – освещение, вентиляция, отопление, душевые, раздевалки, столовая и так далее. Это все сделано в соответствии с лучшими европейскими стандартами. И мы сразу закладываем этот стандарт, как основу.

(01:05:02)

Мы на тот момент приобрели достаточно специфическое дорогое оборудование, которое позволило нам локализовать полностью производство таких сложных узлов, и добиться уровня качества завода, который реально соответствует лучшим мировым стандартам.

Сегодня мы можем предоставить завод с полным циклом автоматизации, с управлением с персональных компьютеров и сенсорных панелей. Есть свой отдел про электроники, инженеры, которые этим занимаются. Это при том еще, что практически каждый наш завод уникален. Мы делаем его под требования заказчика. То есть серийности в этом виде бизнеса очень трудно добиться. Это все равно каждый клиент требует особого подхода. Сегодня можем смело сказать, что мы производим заводы по уровню не уступающие лидерам мировым – это немцы, чехи, кто этим делом занимаются уже много-много лет.

Дополнительно, если рассматривать вариант инжиниринга, наша компания предоставляет фактически в полном цикле консультации, начиная от составления бизнес-плана и помощи вообще по расположению и по планированию пивзавода, персональная разработка. Потом идет нашими специалистами монтаж, запуск, обучение. У нас на предприятии есть пивзавод нашего производства на первом этаже административного здания, где мы можем провести вообще первый цикл обучения, даже до момента запуска пивзавода клиента. Его сотрудники могут приехать к нам и полностью с нашими специалистами пройти полный цикл, как это все производится. Рекомендуем рецептуры, подбираем поставщиков. Фактически бизнес под ключ мы можем любому желающему предложить разные варианты. А там уже все зависит от того, насколько требования заказчиков, в каком сегменте он собирается, какого качества, по какой цене предоставлять продукт.

То, что касается особенностей продаж автомобильной техники и оборудования для производства пива. Какие у нас есть преимущества при реализации техники. Даже несмотря на то, что нет явных заградительных пошлин, все равно есть специфика рынка, есть тяжелые условия, есть особенные требования нашего технадзора и ГИБДД, которые позволяют нам частично, еще раз обращу внимание, частично отсеять западных конкурентов. Мы за счет этого, в основном, и растем. То есть нам очень трудно конкурировать с западными компаниями, которые производят стандартную шоссейную технику.

То есть это полуприцепы Schmitz Cargobull и так далее. То есть они это делают массово, давно. У них это получается очень дешево. А учитывая размеры нашей страны и специфику некоторых регионов, всегда находится то место, где западным компаниям даже не

интересно туда заходить. Там нет серий, там нет у них опыта, у них нет вообще такого продукта. Таким образом, мы имеем преимущество. И нам приходится конкурировать уже только внутри России. Это огромный плюс, когда реально есть такая мера защиты.

И плюс, последние годы меры господдержки по автомобильной технике. Это и программа утилизации, и утилизационный сбор, и льготный лизинг, которые реально помогают нашим потребителям сделать выбор в пользу отечественного производителя.

Все, что касается пивного оборудование, получается, никаких мер защиты практически у нас от импорта нет. На сегодня требования к техническому исполнению одинаковые. То есть можно любой импортный пивзавод завезти, также смонтировать, запустить, никаких спецтребований к этому нет. К тому же, еще у нас принимается даже западная сертификация. То есть если мы свою продукцию соберемся привезти, допустим, в Германию, там все сделают для того, чтобы мы не соответствовали их правилам. А у нас, когда завозят германский пивзавод, мы принимаем их сертификат и говорим: ну, раз Германия выдала, у нас точно подходит.

Это не о техническом соответствии завода. Я прекрасно понимаю, что в техническом плане они, конечно, во многих вещах более совершенны, чем мы. Это именно такая мера заградительная, что, а вы сначала пройдите все наши условия сертификации, тогда мы вас допустим. А вы все прекрасно знаете, что сертифицировать или не сертифицировать можно любой продукт, было бы желание.

Вот это то, что касается продаж.

(01:10:00)

Теперь, как увеличить темпы роста пищевого машиностроения. Это мое личное мнение, может быть, оно с кем-то не сойдется. Защита от импорта и гаражи, то, что я начинал. По импорту для примера, допустим, с теми же самыми автомобильными, утилизационный сбор, ЭРА-ГЛОНАСС, которые государство ввело дополнительные специальные требования для продаж автомобилей, которые, в свою очередь, дали возможность отечественным производителям иметь преимущество перед импортом.

И самый, наверное, сейчас болезненный вопрос, это гаражи, производители, так скажем. Если в автомобильной технике это все сделать сложнее, потому что надо пройти сертификацию, надо выдавать паспорт транспортного средства, машина обязательно должна проходить регистрацию ГИБДД, и соответствовать всем правилам и нормам. Мы, таким образом, защищены от не очень, так скажем, честных производителей. То в бизнесе, который для производства оборудования для пива, сам по себе бизнес наполовину серый, потому что половина производителей пива вообще никак не легализовано, и никак это не показывает. И они, в свою очередь, тоже сотрудничают с такими же производителями. Мы, естественно, эту конкуренцию выдержать не в состоянии. Наш уровень налогов, сборов всех не позволяет дать такую экономику.

Второй пункт, доступ к кредитным ресурсам. Те программы, которые сегодня существуют при поддержке правительства, мы, конечно, стараемся ими пользоваться. Но реально

основной кредитный ресурс все равно для нашей компании это Сбербанк. Условно, если рассказать, как мы со Сбербанком сотрудничаем, на три пункта разбить. Для Сбербанка машиностроение очень рискованное и малоодоходное. Поэтому кредитовать его они не особо стремятся.

Что касается малоодоходности, с банкирами я не могу найти общий язык, потому что у них совсем другое понимание вообще процесса. Я понимаю, что нельзя производственное предприятие оценить по норме прибыли. Невозможно. Производственное предприятие надо оценивать по достигнутым результатам. Если предприятие работает с профицитом, значит, оно плохо развивается. Все доступные ресурсы должны быть вложены в развитие. Всегда есть какие-то новые продукты, всегда есть какие-то новые производственные процессы, которые съедают всю прибыль. Поэтому банкиры, в первую очередь, должны оценивать потенциал компании, насколько эффективно вложены эти средства. Поэтому в получении для нас со Сбербанком очень трудно всегда.

По поводу льготного лизинга на оборудование. Мы много об этом говорили. Конкретно по пивному оборудованию сегодня по 171-ФЗ запрет на приобретение оборудования для производства пива. И мы от всех своих клиентов получаем по этому поводу вопрос. Я думаю, что буду выходить на ассоциацию с вопросом, попытаться эту проблему решить. Этот запрет давно, больше десяти лет прописан. Но ни один производитель сегодня, тот, кто хочет купить оборудование, он не может получить его в лизинг.

Проблема с кадрами, конкуренция на рынке труда, я думаю, всем нам сегодня понятна. У меня все, спасибо за внимание.

Мужчина: Сколько работников объединяет?

Константин Чуфаров: На всем предприятии 800 сотрудников. То направление, которое занимается «НОМАС», 150 сотрудников.

Константин Бабкин: Спасибо. Дубинин Олег Вадимович, технический директор компании «ПолиПром».

Олег Дубинин: Здравствуйте, уважаемые коллеги, рад приветствовать на столь значимом для нас мероприятии. Мы, наверное, привыкли уже в течение долгого времени подводить какой-то итог, и посмотреть друг другу в глаза и пообщаться.

Я представляю машиностроительный завод «ПолиПром». Мы находимся на юго-востоке Нижегородской области. Наши производственные мощности на сегодняшний день составляют 6 тысяч квадратных метров производственных площадей, 70 человек персонал, и выручка по году где-то 70 млн.

Линейка нашего оборудования включает в себя около 600 моделей и модификаций оборудования для переработки мяса и других пищевых продуктов. Но основное направление это мясопереработка.

(01:15:03)

Мы производим и поставляем оборудование для первичной переработки, это убой и различные технологические операции, это приготовление сырья, это полуфабрикаты, это глубокая переработка до готовой продукции, кроме упаковочного оборудования.

В нашей линейке также есть часть холодильного оборудования, которое необходимо включать в наше технологическое оборудование, в его состав, и термическое, – термокамеры, термодомовые камеры, сушильные и различное вспомогательное оборудование. Также мы производим очень много и различного инвентаря. Это и напольный транспорт, это и различные вешала, различные крючки, то, что необходимо мясопереработчикам в их повседневной работе.

Я первый раз услышал здесь, что нас назвали отраслью, это уже ко многому обязывает, дает определенный стимул, что мы что-то из себя представляем. Наша отрасль представлена предприятиями, в основном, малого и среднего бизнеса, к которому мы себя и относим, примерно с такими же прибылями. Это я имею в виду предприятия, которые выпускают именно технологическое оборудование, мы не берем сюда упаковочное, потому что там есть крупные предприятия, которые, в основном, с частью иностранного капитала. А мы такие патриоты и отечественники.

Наше предприятие было организовано в 2009 году, как говорят, на ровном месте. Сегодня мы выросли уже до таких объемов. В своей работе и стратегии развития мы руководствуемся постановлением 1931, это о развитии отрасли пищевого машиностроения, где основные тезисы так и обозначены. Это наращивание объемов производства, повышение качества выпускаемой продукции. Это также увеличение экспорта продукции, повышение зарплат, улучшение социально-экономических показателей, в общем, придерживаясь которых, мы достигли определенного роста.

Также мы сейчас являемся членом ассоциации «Росспецмаш». Ассоциация для нас уже стала родной. Вокруг нее мы все сплотились, и определенную помощь в этих процессах она нам оказывает.

Министерство промышленности и торговли, Мария Игоревна, очень активное участие принимает в становлении и наращивании производства. Мы также активно участвуем в различных программах по помощи, вот 823 постановление, активно тоже участвуем. Это позволило нам за два года только при использовании этого инструмента увеличить объем производства где-то порядка 10-15%, по разным видам оборудования показатели немножко разнятся.

Средства, которые нами были выручены дополнительно, мы используем, в основном, на развитие нашего производства. Последний год позволил нам оснастить наше производство высокотехнологичным оборудованием, это станки токарные, фрезерные с ЧПУ. В этом году мы все-таки решили использовать технологии лазерного оборудования. Купили лазерную резку, осваиваем сейчас ручную лазерную сварку. Мы это увидели при посещении других заводов, что люди используют, и решили у себя внедрить. Эффект от использования этих технологий оказался даже намного выше, чем мы ожидали.

(01:20:00)

Это нам позволило увеличить объем производства, снизить трудоемкость порядка 15%, если брать, в общем по производству. Снизить себестоимость продукции, снизить энергоемкость продукции, повысить привлекательность рабочих мест. И, естественно, повысить интеллектуальный уровень персонала.

Проблемы, если брать по предприятию, наверное, они все общие. С Константином Александровичем я полностью согласен, проблемы те же самые, это персонал, это недоступность, скажем так, финансовых инструментов. Приходится строить и модернизировать свое производство хозспособом, что, наверное, самый низкоэффективный способ развития своего бизнеса. Единственный, кто эффективно нам помогает, это региональные лизинговые компании, входящие в корпорацию МСП, за что им такое огромное спасибо.

Еще хотел несколько тезисов сказать, коль уж мы объединились и решаем общую нашу задачу по увеличению объема производства и по насыщению, в первую очередь, на отечественном рынке, потому что нам нужно, в первую очередь, обеспечить нашу промышленность переработчиков качественным и хорошим оборудованием.

Мы, малые и средние предприятия, которые выпускают оборудование для мясоперерабатывающей отрасли, почему-то чувствуем себя конкурентами, и относимся друг к другу с недоверием. Мы с вами, наверное, посещали на общих собраниях годовых другие регионы. Мы лично участвовали несколько раз в посещении регионов и предприятий в рамках выездных заседаний Торгово-промышленной палаты. Что я хотел сказать по этому поводу.

Мы посещали заводы по сельхозмашиностроению. Там ситуация немножко кардинально другая. То есть эта отрасль показывает гигантский рост. За счет чего у них это происходит? Мы очень много беседовали с владельцами предприятий, и с главными специалистами. У них имеется между собой объединение. То есть люди между собой общаются, относятся с большим доверием. При возникновении доверия произошла, скажем так, разумная кооперация. Несколько предприятий друг для друга делают комплектующие. Даже на этом примере видно, что достаточно высокий рост, и многие производственные проблемы решаются таким образом.

Сейчас речь зашла о выпуске комплектующих для мясоперерабатывающего оборудования, здесь действительно проблема очень большая. Мы принципиально отказываемся, допустим, от приобретения азиатских комплектующих, пытаемся использовать наши российские. Это и вакуумное оборудование, которое очень сложно найти. Сейчас под наши характеристики подходит только казанский завод. Мы надеемся, что все-таки поставщики нас услышат и каким-то образом будут с нами контактировать. Хоть мы и небольшие партии покупаем, но, тем не менее, оборудование нам нужно выпускать и поставлять его на наш отечественный рынок и на зарубежные рынки. Спасибо большое.

Константин Бабкин: Спасибо вам. Время для ответов на вопросы, если они есть, осталось. Мария Игоревна, я два вопроса выделил бы в ваш адрес. Первый по 719-му, будет ли прогресс, что мы можем сделать тут для облегчения жизни предприятий. Второй по пивному оборудованию, что им надо сделать.

(01:25:13)

Мария Ёлкина: Еще я бы обратила внимание на замечание Сергея Герасимовича о союзной программе, это я потом прокомментирую.

По 719 постановлению выдача заключений в отношении готовой продукции машиностроительной также будет осуществляться на один год. Мы переносить, со своей стороны, на готовую продукцию не будем, поскольку у нас установлены ежегодные требования по увеличению локализации, соответственно, мы говорим про то, что мы не будем отходить от этой идеи, выдавать раз в год.

Плюс, еще я хотела бы отметить, что со своей стороны ТПП с ГИСПом прорабатывают на площадке ГИСПа возможность облегченной подачи повторного заявления на заключение по 719-му в ГИСП. То есть вы один раз грузите все документ, подгружаете, и при повторной подаче, если модель не изменилась, там занимает буквально пять минут, и она автоматически будет прогружаться. Поэтому на будущее, я думаю, что с 2022 года они эту площадку дооформят уже, и подавать повторно для машиностроителей будет проще.

Что касается комплектующих и на Агротехническом форуме коллеги высказали пожелание, что если это не сложные комплектующие, то, может быть, рассмотреть возможность увеличения для них срока действия заключения по 719-му на три года. Вот здесь это достаточно здравая, на мой взгляд, идея. Мы обещаем подумать на нее, что если комплектующие, это не какой-то сложный, например, двигатель или компрессор, в отношении которого самого применяется куча требований. А, например, это какие-то детали, которые в принципе не такие уж и сложные в производстве, посмотрим, можно ли увеличить на три года в отношении именно комплектующих. Здесь поработаем.

По поводу пивного оборудования, это действительно требование, насколько я знаю, Росалкогольрегулирования, Минфин, о том, что оборудование для производства алкогольных напитков должно быть в собственности у того, кто их производит. То есть предприятия не могут брать оборудование это в лизинг по законодательству. Я, кстати, в прошлом году первый раз узнала об этом, потому что мы собирались с производителями пива как раз таки, и я им говорю: «Да у нас льготный лизинг есть». Они так на меня посмотрели и говорят: «А мы не можем брать».

Подвижек в этом плане, как вы видите, действительно нужно менять эту историю? Но давайте тогда...

Константин Бабкин: Я не понял, продавать он не может оборудование? Или как, отдавать в лизинг?

Мария Ёлкина: В лизинг, да.

Константин Бабкин: То есть сам должен владеть всеми заводами, которые...

Мария Ёлкина: Нет-нет...

Константин Чуфаров: В соответствии с 719-м мы не можем пользоваться этим.

Мария Ёлкина: Нет, получается, кто хочет открыть, допустим, пивоварню, он не может взять его оборудование в лизинг, он должен только купить напрямую, или кредит взять, потому что кредит, по-моему, можно, потому что там будет в собственности у собственника, да? Не в собственности кредитной организации оборудование? Если кредит возьмет?

Константин Чуфаров: Можно, но, как правило, с кредитом взять сложнее, потому что там возникает залог. А лизинг – это самый удобный инструмент, если нет залога. А кредит, это уже...

Мария Ёлкина: Вот, получается, что если это действительно вам нужно, давайте, может быть, еще соберемся с производителями пивного оборудования, проговорим и, может быть, выйдем с инициативой на Росалкогольрегулирование, Минфин, что хотя бы, может, для пива оборудование тем, кто хочет открыть небольшую пивоварню, разрешить им брать это оборудование в лизинг. Давайте подумаем.

Мужчина: (01:28:55), может быть, хватит население спаивать.

Константин Бабкин: Ну, пивзаводы, это все-таки не спаивание, это, наоборот, мне кажется, повышение культуры.

Мария Ёлкина: Если это маленький пивзавод, то, наверное, да. Это лучше, чем лагер вот этот пить в трехлитровых бочках.

Константин Бабкин: Оно и дороже, чем такое массовое.

Мария Ёлкина: И еще я бы хотела по союзной программе, перед тем, как вопрос из зала будет. К сожалению, очень долго, по три года мы же согласовываем эти программы союзного государства. Сейчас с вами выходим на сады, насколько я знаю. Но, конечно, будем стараться. У нас, кстати, по комбикормовому оборудованию активно участвуют. У нас уже вторая программа запущена по комбикормовому оборудованию. Сейчас, по-моему, корм для пушных зверей разрабатывают. У нас там есть предприятие.

Сергей Митин: Но как раз вы ответили, потому что если исполнители очень активно работают, там просто надо согласовать министерствами. И если ты выполняешь все условия, кстати, Минсельхоз очень быстро и четко сделал по комбикормам. И все, деньги-то есть, вот в чем дело.

(01:30:06)

Мария Ёлкина: У нас еще предприятие, вы правы, очень активное, институт комбикормовой промышленности. Они сами и корма производят, и оборудование делают. И они очень активно в союзных государствах работают.

Сергей Митин: Да, почему я и говорю, что здесь просто надо поактивнее. Но мы сейчас, тем не менее, пытаемся упростить это дело. Хотим на свою комиссию перевести, мы уже утверждаем концепцию. Могу сразу сказать, что концепцию мы утвердим в течение недели. А дальше нужно будет просто Минфин обоих государств и министерства отраслевые. Вот и все. Это можно сделать.

Мария Ёлкина: И если можно, я бы еще хотела прокомментировать спикера одного по поводу того, что нас наконец-то назвали отраслью. Я думаю, что вот эта работа, которую сделали мы, благодаря усилиям Сергея Герасимовича по принятию отрасли пищевого машиностроения, когда мы действительно обозначили, что в России все-таки есть не 270 отдельных производителей гаражных небольших производителей, а это все-таки называется отраслью. Поэтому, коллеги, я, со своей стороны, на этом юбилейном нашем форуме хочу сказать вам, Константин Анатольевич, вам, Сергей Герасимович, спасибо большое за ту поддержку, которую вы оказывали Минпромторгу в достижении этой задачи, что мы, наконец, назвали это оборудование...

Сергей Митин: Кстати, можно провести большое совещание на наших полях по проверке, вообще, как исполняются эти программы. Давайте, если есть эти планы...

Мария Ёлкина: По стратегиям?

Сергей Митин: Да, по стратегиям.

Мария Ёлкина: Давайте, и подумаем, можно ли ее актуализировать, например.

Сергей Митин: Она и актуализируется. Да, давайте проведем такое мощное совещание, тем более это позволяет и в режимах онлайн можно привлечь большое количество людей, просто посмотреть.

Мария Ёлкина: Давайте.

Константин Бабкин: В Совете Федерации или где?

Сергей Митин: Как скажете, где удобнее. Тут никакого значения не имеет. Но под эгидой Совета Федерации это будет, и Минпрома, конечно, и вас, ассоциации. Давайте это сделаем.

Константин Бабкин: Давайте. Коллеги, вопросы какие-то? Пожалуйста. Лучше к микрофону подойти, спросить, для записи чтобы.

Мужчина: Олег Вадимович, и, вообще, вопрос ко всем практикующим машиностроителям. Вопрос от старого советского машиностроителя, пищевого машиностроителя. Говорят об отечественных комплектующих. Самый простой вопрос, – хватает ли вам отечественных подшипников?

Олег Дубинин: Я могу ответить? В настоящее время, да, приоритет отдан, это отечественным подшипникам. У нас есть на спотовом рынке наш поставщик, который гарантирует нам, что подшипники отечественные, с сертификатами. Мы участвуем как раз в программе 823. Для того, чтобы мы в ней работали, мы получаем заключение в 719.

Мужчина: Просто раньше наша страна полмира снабжала подшипниками, на нем было написано «Сделано в СССР», по нашему или по их. А сейчас второй ГПЗ я проходил.

Константин Бабкин: Да, но это действительно длинный вопрос, область производства подшипников, конечно, у нас отстающая, надо ее поднимать.

Олег Дубинин: Мы изыскиваем возможности.

Руслан: Добрый день, зовут меня Руслан. «Промышленный холод» производство. Хотелось бы не то, чтобы вопрос. Хочу поблагодарить в целом вас за то, что занимаетесь этими важными вопросами, потому что на сегодняшний день нужно развивать наши производства в нашей стране. И это все очень непросто сейчас дается. И просьба, насколько можно упростите все эти системы с получением каких-то дополнительных средств в помощь для производств. Потому что реально, вот Сергей Сергеевич сказал, надо каких-то бумажек в 1000 листов собрать, тут же по новой этим всем заниматься. Это постоянная рутина. И очень часто не хватает времени в принципе этим заниматься. Уже плюешь на всю эту, так скажем, помощь, и занимаешься делами, которые сегодня дают возможность нашим пищевым производствам пользоваться нашим оборудованием. Просьба, прямо насколько можно проконтролировать эти вопросы.

Константин Бабкин: Услышали просьбу. Спасибо.

Сергей Лебедев: Добрый день. У меня есть несколько конкретных кейсов. Ответ по лизингу сразу, на примере нашего предприятия, почему мы не пользуемся лизингом. Три момента. Первое. Лизинговым компаниям не интересно дешевое оборудование. То есть минимальная сумма лизинга – миллион рублей. Это минимальная планка. Большинство нашей линейки продукции не подходит под эту категорию. Они стоят 800 тысяч, 9000 тысяч, – не интересно.

И второй момент. Когда мы делаем что-то в комплексе, который стоит уже больше миллиона – 5-6 млн, то лизинговые компании в большинстве случаев интересуется монопродукт. Они не готовы выдавать лизинг на оборудование, которое стоит, которое сделано под какого-то клиента. Потому что они говорят о том, что это оборудование индивидуально, и продать его в случае невозврата лизинговой суммы будет тяжело. Это второй момент.

(01:35:10)

То есть они все очень интересно на монопродукты, но монопродукты дорогие. В пищевке таких именно дорогих монопродуктов, не у всех. Наверное, есть предприятия, но у нас это десять процентов, максимум, нашего выпуска, которое попадает под это.

И третий момент, это, наверное, объективно, тут уже ничего не сделаешь, это финансовая либо закредитованность, либо финансовые не очень устойчивые предприятия, многих сельхозпредприятий и переработки, которые приходят за лизингом и не проходят вот эти требования лизинговых компаний к финансовой устойчивости предприятия. Вот три момента, почему лизинг мы, например, практически не используем.

Мария Ёлкина: Можно сразу вопрос, Сергей Николаевич? Вам нужно, например, не знаю, собраться с лизинговой компанией и проговорить этот вопрос?

Сергей Лебедев: Вы знаете, я вам скажу честно, Константин Анатольевич, он очень правильно сделал, что было в июне в Воронеже съезд «Росспецмаш». И Константин Анатольевич пригласил очень многих представителей лизинговых компаний. Они все выступали, все красиво рассказывали. Мы с ними беседуем. То есть мы имели возможность и пообщаться, и все остальное. Но вот итог этого общения. Я думаю, это, наверное, их финансовые интересы, в таком плане.

Общение-то бывает, не то, что мы, знаете, голословно. Мы с ними общаемся, и с «Сименс Финанс», и с еще одной компанией, сейчас название вылетело, которая была тоже на ассоциации, представляла сотруднича на «Росспецмаше». Все это было общение. Но результат его, он такой.

Мария Ёлкина: Виталий, можно попросить тогда, вы же в рамках своей лизинговой программы собираетесь привлекать лизинговые организации для реализации этой программы. И, может быть, нам на вашей, поскольку у вас такая лизинговая программа, которая более, возможно, будет пользоваться спросом, поскольку увеличены скидки. Может быть, мы соберемся с лизинговыми компаниями, потому что им участвовать в этой программе и брать оборудование в лизинг.

Виталий Нагалин: Я думаю, это возможно. Сейчас у нас первая квалификация пойдет, соответственно, первая заявка пройдет, мы увидим компании, и с этими компаниями можем уже, в первую очередь, собираться, и общаться.

Мария Ёлкина: Но это же будет узкоспециализированная программа для пищевого оборудования.

Виталий Нагалин: Конечно.

Мария Ёлкина: И если мы будем сталкиваться с проблемой, что единичное оборудование просто им не интересно, а им интересны только, не знаю, огромные какие-то комплексы, например, отдавать их в лизинг, то здесь вопрос про то, что мы потеряем маленьких фермеров, как клиентов вашей программы, правильно? Потому что они берут небольшое как раз таки оборудование, которое производят наши предприятия.

Виталий Нагалин: Я думаю, давайте вообще совместное сделаем совещание.

Мария Ёлкина: Я с удовольствием, да, если можно.

Сергей Лебедев: А я с удовольствием поучаствую, если возможно.

Константин Чуфаров: Реплику по этому вопросу. Как раз тема очень животрепещущая, и мы с ней столкнулись. У нас был покупатель на наше оборудование. Две лизинговые компании – «Интеза-Лизинг», и еще одна, сейчас не помню, они им отказали. Эта компания через две недели к нам обратилась, уже с готовым предложением. Им предложил хорошие очень условия «Сименс Лизинг». То есть опасность состоит в том, что наши отечественные лизинговые компании этот рынок мелкий могут потерять.

Мария Ёлкина: Но почему, «Сименс Лизинг», у них же есть в России подразделения, они участвуют в программах, я видела их договор.

Константин Чуфаров: Конечно, и они осваивают этот рынок.

Мария Ёлкина: Просто давайте тогда...

Константин Бабкин: Иностранного оборудования?

Константин Чуфаров: Иностранного.

Мария Ёлкина: Я знаю, кто работает по лизингу с «Сименс Финанс» у нас производители сушильного оборудования. У них как раз штучное, по 15 млн стоит зерносушилка, и «Сименс Финанс» наших российских финансирует. Сергей Кропоткин говорил...

Константин Чуфаров: Причем оборудование было изготовлено именно под потребителя с не совсем стандартными свойствами. И они охотно профинансировали эту сделку. Хотя остальные все отказали.

Константин Бабкин: Даже если есть одна компания, которая работает, то надо в любом случае, много компаний. Поэтому давайте это прорабатывать.

Мужчина: Один вопрос, в чем была идея вообще привлечения лизинговых компаний, субсидирование? Почему они, как оператор, через них делать? Раньше мы делали, первый опыт был прямая работа Минпромторг и производитель оборудования.

(01:40:05)

Константин Бабкин: По аналогии с 1432.

Мария Ёлкина: Она и осталась у нас. Это же 823-я, она у нас осталась. А это программа Минсельхоза, которая реализуется дополнительно.

Константин Бабкин: А, это Минсельхоз, он любит лизинг, как-то напрямую он не любит.

Мужчина: Так у них идея-то в чем? Чтобы клиентов проверять, выясняла лизинговая компания, чисто деньгами?

Мария Ёлкина: Можно мне ответить, или вы хотите сами ответить? Со стороны Минсельхоза тоже можно понять, вы представляете, сколько у них фермеров? Если Минсельхоз будет каждому конкретному фермеру давать прямые субсидии на закупку оборудования, естественно, это будет не восемь лизинговых компаний, которые прошли отбор, а сколько фермеров.

Мужчина: Идея в том, что проверяют клиентов, дать или не дать, в лизинговой компании не очень пройдешь проверку. Надежные и так далее.

Константин Бабкин: Коллеги, давайте, сейчас время мы уже перебрали, это 20 минут...

Мария Ёлкина: Просто чтобы сократить перечень.

Константин Бабкин: Давайте отдельное совещание устроим по лизингу, тема, я понял, что очень важная, животрепещущая.

Сергей Лебедев: Я коротко. Второй вопрос по поводу 719 постановления. Просто кейс из жизни. Я, честно говоря, за это постановление, считаю его очень важным. Но, знаете, есть диалоги постановления, которые, вот я считаю, что очень важна, и очень правильна, и есть технические моменты. Наше предприятие сейчас уже заканчивает, скоро получит заключение ТПП. Знаете, на агротехническом комплексе говорили по поводу работы Торгово-промышленной палаты. Я скажу честно, мы не столкнулись с такими сложностями. Может быть, мы второй раз получаем и так далее, но быстро. И выездная проверка быстро была, и все достаточно корректно.

Но! Вопрос подготовки документов. У нас он занял семь месяцев. Наш комплект документов, который мы подали в Торгово-промышленную палату, составил 6 142 листа. Вот вы говорили про серии. Мы по сериям подавали, то есть мы не поштучно подавали. По сериям, 11 серий. Мы подали оборудования 6 142 листа. Какое у меня предложение. Из этой суммы 4 252 листа – это копирование накладных, которые мы копируем из бухгалтерской отчетности на каждые гайки и так далее.

Мы скопировали, потом мы на каждой бумаге подписали «копия верна», поставили печать, расписался. Я сидел неделю, подписывал это все. И, скажу честно, у меня уволилось два сотрудника с нервным срывом. Мне пришлось вывести на работу, вернуть из декрета сотрудника, который готовил в первый раз документы, и за семь...

Мария Ёлкина: Можно перебить, Сергей Николаевич? Я тоже иногда на грани нервного срыва, работая с вами (*смеется*).

Сергей Лебедев: Все-все, нет, я просто случай из жизни.

Константин Бабкин: Начал с того, что все идеально прошло...

Мария Ёлкина: Да-да, но два сотрудника уволилось (*смеется*).

Сергей Лебедев: Нет, на уровне подготовки документов. Такое у меня предложение, смотрите. Мы подписываем каждый документ. Потом сканируем...

Константин Бабкин: Сергей Николаевич, понятно, проблема есть.

Сергей Лебедев: Но, понимаете, 86 часов сканирования!

Мария Ёлкина: Сергей Николаевич, зачем вы копировали накладные, вопрос?

Сергей Лебедев: Чтобы их подписать, поставить печать, а потом их отсканировать.

Мария Ёлкина: А что это за накладные?

Сергей Лебедев: Подтверждающие, что мы покупали сырье.

Мария Ёлкина: У нас нет требования по использованию российского сырья.

Сергей Лебедев: У Торгово-промышленной палаты такое требование имеется.

Мария Ёлкина: Значит, надо было обратиться в Торгово-промышленную палату и сказать им о том, что у вас, у пищевого оборудования нет требования по адвалорной доле российскости. У вас есть требование только по технологическим операциям, которые вы

осуществляете. Я вам каждый раз, мне кажется, об этом говорю, и каждый раз вы ведётесь на поводу у своей Торгово-промышленной палаты. Не надо вам копировать все гайки. Не надо! У нас нет таких требований.

Константин Бабкин: Тоже вечная тема...

Сергей Лебедев: Может быть, тогда министерство скажет Торгово-промышленной палате сразу, чтобы?..

Мария Ёлкина: Сергей Николаевич, тогда давайте, если у вас есть такая проблема, вы на этапе...

Сергей Лебедев: Сейчас уже нет, мы ее решили.

Мария Ёлкина: Конечно, вы семь месяцев сидели, ждали, делали все, а потом пришли сюда и говорите: «Я семь месяцев работал». А я не знала о вашей проблеме.

Сергей Лебедев: Я выполнял требования Торгово-промышленной палаты, понимаете? Ладно. И последнее, очень коротко. Мы сейчас обсуждаем план помощи отрасли, и, понимаете, Сергей Герасимович говорит, что деньги есть и так далее. Понятно, что все мы работаем для переработчиков пищевой промышленности и для сельхозпроизводителей. Мы этот вопрос обсуждали, просто я еще раз хочу. Понимаете, чтобы поддержка была равномерной. Вот выступал «Союзмолоко», было форум молочной отрасли, который «Союзмолоко» собирал. Они приводят цифры. Там господдержка, например, «Эконива» за счет поддержки: Воронежская область – 50% производства молока; Калужская область – 70% молока.

(01:45:09)

То есть мы за государственный счет растим монстров, которые отнимают весь бюджет государственный и денег налогоплательщиков на себя, на свое развитие. Потом начинают уже государство шантажировать. Эти ребята наше оборудование не покупают и покупать не будут никогда.

И, более того, они являются очень жесткими неплательщиками. Они считают, что если они крупные, им должны дать все без денег и ждать годами, когда... Ну, DeLaval они так не кинут, они, конечно, что с ним рассчитаются, с John Deere, с DeLaval, безусловно. А вот с российскими производителями можно поступать, как угодно. Может быть, ввести мораторий на три года на поддержку агрохолдинга за государственный счет? Это кардинальное решение, но чтобы грантовики получали деньги. Пусть средний бизнес, мелкий бизнес, сельхозхозяйственный, сейчас не про нас говоря, который мог бы подняться на эти три года на те же деньги, не увеличиваясь даже, а просто не давать агрохолдингам. Вот мое предложение. Спасибо.

Константин Бабкин: Ну, тут, наверное, не мораторий, а в Америке, в Евросоюзе, во многих регионах мира действует такой лимит получения господдержки на одну компанию, то есть независимо от твоего размера, не получишь больше определенной суммы. У нас приоритет, кстати, отдан вполне сознательно и официально, приоритет в получении

субсидий таким крупнейшим агрохолдингам. Наверное, может быть, начать не с того, чтобы остановить им поддержку, а начать с того, чтобы сделать эту поддержку равнодоступной фермерам, вне зависимости от размера их хозяйства. Нам до этого хотя бы дойти надо. Но это с Минсельхозом мы будем общаться. Минпромторг за этот вопрос не отвечает.

Еще вопросы? Да, пожалуйста.

Мужчина: Хочу представиться, директор итальянского трейдингового агентства в Москве при посольстве Италии. Хотел бы задать вам вопросы. Большое спасибо за этот Форум и отдельное спасибо синьоре Ёлкиной и президенту. Мы здесь делегацией коллективной выставки 20 итальянских компаний на выставке «Агропродмаш», с машинами, которые занимаются food processing. И буквально через пару недель мы отправляем делегацию русскую на выставку EIMA, которая аналогична по тематике «Агропродмашу» в Болонье, в этом же секторе. И потом в ноябре мы участвуем в выставке «ЮГАГРО» в Краснодаре, в том же секторе машиностроения.

Как и в других секторах, я думаю, что в данном секторе не должна быть только конкуренция, но и сотрудничество. Хотелось бы рассмотреть именно стратегическую коллаборацию между Италией и Россией. Я сейчас перечислю определенные отрасли, причем в машиностроении, надеюсь, вы меня понимаете. И еще можно рассмотреть с определенных углов именно сотрудничество.

(01:50:10)

Есть определенные секторы, в которых можно посотрудничать в таком плане, что улучшится у обеих стран, допустим, это зерноуборочные комбайны и садовая техника. И именно в определенных деталях, компонентах машин. И мы, конечно же, открыты к сотрудничеству. Viva, Italy, viva Russia, спасибо большое за сотрудничество. И спасибо большое за эту выставку.

Константин Бабкин: Спасибо вам за участие, за ваши слова. Мы тоже полностью за сотрудничество. И наш форум, и выставка призваны это сотрудничество облегчить и ускорить. Будем общаться, будем взаимодействовать. Спасибо.

У нас еще осталась приятная миссия, у Марии Игоревны, точнее. Дискуссию мы завершили, давайте приступим к приятному вопросу.

(01:51:50)

Голос за сценой: Вручение премий «Почетный машиностроитель»!

Уважаемые друзья. Сейчас мы переходим к церемонии награждения машиностроителей ведомственными наградами Минпромторга России. Для вручения наград приглашается Мария Игоревна Ёлкина. И почетное звание «Почетный машиностроитель» присваивается начальнику отдела развития и комплексных поставок ЗАО «Кропоткинский завод МиССП Владимиру Николаевичу Горишнему.

(аплодисменты)

Почетное звание «Почетный машиностроитель» присваивается главному инженеру ООО «ПолиПром» Олегу Вадимовичу Дубинину.

(аплодисменты)

Уважаемые друзья, нам придется сократить перерыв. Предлагаем 15 минут, чай, кофе и вернуться сюда для сессии. Спасибо.

Константин Бабкин: Всем спасибо за интересную дискуссию, за вашу работу.