

Голос за сценой: Действующие и планируемые меры поддержки: проблемы и решения.

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

Участники дискуссии:

Шаматова Малика Улугбековна, начальник Управления бюджетных инвестиций и взаимодействия с государственными органами компании «Росагролизинг»;

Бегов Нариман Арамисович, заместитель начальника отдела развития станкоинструментальной промышленности департамента станкостроения и тяжелого машиностроения Минпромторга России;

Проданова Светлана Владимировна, руководитель отдела машиностроения для пищевых и перерабатывающих производств департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Министерства промышленности и торговли Российской Федерации;

Ардентова Светлана Валентиновна, генеральный директор компании «АРКТО».

(01:55:20)

Мария Ёлкина: Коллеги, еще раз здравствуйте, те, кто не присутствовал на нашем первом Пленарном заседании. Давайте построим так. К сожалению, я дико извиняюсь, я планировала целый день отработать на выставке, но у нас в понедельник назначили совещание у президента, и мы там все сейчас бегаем, у меня уже там будет встреча по подготовке. Поэтому я, к сожалению, минут на 20-30 здесь смогу поучаствовать. Потом передам слово Светлане Владимировне Продановой, и она продолжит модерировать наше сегодняшнее мероприятие. Поэтому, если вы не против, я бы хотела с вами обсудить, чтобы вы задавали те вопросы, которые есть ко мне по поводу участия в мерах поддержки, взаимодействия с Минпромторгом, тех механизмы, которые мы реализуем.

Я с вами пообщаюсь, а потом уже, соответственно, я, к сожалению, уже только по записи посмотрю ваши обсуждения каких-то вопросов, где не требуется, допустим, мое персонализированное участие. Коллеги, я бы, с вашего позволения, может быть, у вас у кого-то есть вопросы по поводу участия в 823 постановлении, в транспортировочной субсидии, в экспортных мерах, какие мы реализуем меры поддержки, как взаимодействовать с департаментом. Я, правда, уже нескольким коллегам, по-моему, ответила на ряд вопросов и по программе НИОКР, и по лизингу, и по обратному выкупу. Но, давайте, если у кого есть вопросы, пожалуйста, задавайте, я буду готова на них ответить.

А, Сергей Николаевич! Давайте. Только к микрофону, пожалуйста, чтобы осталась запись, а то мы не сможем отметить вас, как самого активного участника наших мероприятий, каждый год, Сергей Николаевич!

Сергей Лебедев: Спасибо за оценку моего скромного труда. По НИОКРу какой у меня вопрос. Какой минимальный порог и есть ли мысли о его снижении, потому что, понимаете,

предприятие, которое имеет оборот, а в нашей сфере, где я работаю, самый большой оборот у предприятия в районе 200-300 млн, откровенно будем говорить. А большинство имеет меньше 100. И для этих предприятий какие-то меры, потому что мы не можем сделать проекты на 100 млн, имея оборот 150. Есть какие-то мысли двигаться в эту сторону? Спасибо.

Мария Ёлкина: Смотрите, сейчас по 1649 снизили порог, то есть его не снизили, его убрали. В программе НИОКР, если раньше была, у вашего коллеги из «Бестрома» просто тоже был такой же вопрос, потому что когда они заходили в программу в 2017 году, был порог в 100 млн стоимость проекта. Сейчас порога по стоимости нет. Мы, по-моему, в прошлом году компаниям и 13 млн давали субсидии и просили их вложить столько же, сколько они получают субсидий. То есть вот это требование остается у нашего департамента неизменным, – получаете 5 млн субсидии, должны 5 млн свои вложить. Пределов сейчас нет на реализацию проекта. Поэтому, участвуйте, пожалуйста.

И здесь я еще хочу сказать, что мы, сейчас как раз тема совещания у президента это Федеральная научно-техническая программа развития сельского хозяйства. И здесь присутствуют компании, которые производят часть оборудования больше для первичной переработки, как вы, например, и для животноводства. В рамках это Федеральной научно-технической программы разрабатывается нами подпрограмма «Сельскохозяйственная техника и оборудование», которая больше используется не переработчиками, а больше аграриями.

И там мы будем запускать свою программу НИОКР, именно на это оборудование, в которой мы вообще будем устанавливать показатель реализации один к трем по объему субсидии, объему выручки. Но единственное, там должна быть прямо совсем инновационная продукция, которой вообще нет, и которая очень высокотехнологичная. То есть, если вы готовы прийти в этот проект, можно посмотреть то, что будет в следующем году. А по 1649, по обычной программе НИОКР, которая идет по общему министерству, порог входа убрали.

(02:00:15)

Сергей Лебедев: И второй вопрос, более для меня понятные вещи, что считается НИОКРом в плане принятия министерством? То есть идеология что такое? Это модернизация, это вообще что-то новое совсем и так далее, то есть что это такое? Чтобы мы, подавая документы, понимали, что мы в канве ваших мыслей подаем документы.

Мария Ёлкина: Смотрите, здесь вопрос, это либо наличие технологии, которой еще нет в России, например, не знаю, на дизельном топливе, на газовом топливе, может быть, чего-то еще нет в вашей части. Естественно, на очередной танк-охладитель, это для нас не инновационное что-то.

Сергей Лебедев: Все понятно.

Мария Ёлкина: Но при этом, это должна быть новая продукция, либо которой очень мало на рынке российского, либо вообще нет. То есть популярные виды оборудования, например, емкостное оборудование, точно нет. Если вы разработали, например, какой-то инновационный теплообменник, или, допустим, для кипячения молока, доильное

оборудование тоже будет перспективным. То есть такого плана проекты мы поддержим однозначно.

В рамках ФНТП это только что-то прямо... Доильные елочки, должны новые российские разработки, тогда мы будем готовы давать и огромные суммы на это. Или, например, оборудование для производства сыворок, то есть уже более глубокая проработка молока. Там такие проекты. Здесь мы смотрим еще, если доля на рынке маленькая, например, российское оборудование, то мы готовы поддерживать такие проекты

Сергей Лебедев: Спасибо за ответ.

Валерий Погребняк: Погребняк Валерий, компания «Ингениум». Мы производим промышленное холодильное оборудование, и в частности, можно считать наше оборудование на природном хладагенте, диоксид углерода, инновационным, высокотехнологичным, взамен того, что сейчас имеется на фреоне. И вопрос мой заключается в том, что в одном из постановлений по НИОКРам есть ограничение о наличии у нас на предприятии...

Мария Ёлкина: Мощностей 75 млн?

Валерий Погребняк: Семьдесят пять миллионов, и наличие своих лабораторий. Там тоже есть испытательная лаборатория.

Мария Ёлкина: Нет такого требования.

Валерий Погребняк: То есть его уже нет?

Мария Ёлкина: Там мощности и площади. Требование по наличию испытательных лабораторий в 1649 нет.

Валерий Погребняк: И еще, если мы уже разработали оборудование, постфактум его установили, можем мы заявиться на...?

Мария Ёлкина: Нет, затраты только этого года. Начиная с года получения субсидий финансировать затраты. То есть, если вы приходите в проект в 2022 году, то затраты вы можете компенсировать только которые понесены, начиная с 2022 года.

Валерий Погребняк: Все, спасибо.

Александр Эдер: Коллеги, добрый день, меня зовут Александр Эдер, директор по развитию бизнеса в Агропромышленном комплексе компании «Крок». Вчера мы проводили конгресс по цифровизации АПК, и в частности, там тоже была тематика мер господдержки. Мы сейчас говорим про инновации, про создание инновационных продуктов. И хотелось бы услышать вот эти НИОКРы, все программы, которые принимаются, что с IT-частью?

Например, оборудования сейчас много. Я общаюсь с производителями и понимаю, что зачастую это оборудование не соответствует реалиям сегодняшнего высокотехнологического века, то, что мы должны переходить все больше в индустрию-4.0, умных устройств и так далее для того, чтобы полноценно конкурировать на международных рынках, снижая затраты всем предприятиям, которые это оборудование будут у себя устанавливать.

В этой связи на инновации с IT что вы делаете? Какие меры поддержки принимаете? Мы, как крупнейшая IT-компания страны, которая непосредственно работает с Агропромышленным комплексом, хотим разобраться в этой теме, помочь всем нашим заказчикам быть самыми первыми и, в том числе, готовы работать с производителями оборудования, подсказывать им, какие устройства Yota устройства, либо с шинами данных...

Мария Ёлкина: Понятно, спасибо за вопрос. У нас в министерстве есть департамент развития цифровых технологий, и они поддерживают именно разработку программного обеспечения, разработку средств автоматизации именно российских, программного обеспечения российских цифровых решений. У нас есть департамент радиоэлектронной промышленности, который поддерживает разработку электронной компонентной базы для производства оборудования.

(02:05:08)

Со своей стороны, наш департамент не оказывает поддержку IT. Я оказываю поддержку машиностроению, которое вас могут привлекать в качестве со-исполнителя по проекту, с точки зрения создания перспективных решения для Агропромышленного комплекса. Но лично, если вы придете ко мне за поддержкой в мой департамент, то я, естественно, вам откажу, потому что вы не профильные.

Александр Эдер: А будет ли это инновацией, если существующее оборудование дооборудуется различными устройствами, которые позволяют полноценно интегрировать его в ТОИР-систему, в систему управления активами предприятия, цифровые паспорта чтобы были, вести на них всецело. Это инновация в вашем понимании, или нет?

Мария Ёлкина: Коллеги, это вам надо работать с машиностроительными предприятиями, которые заинтересованы в использовании ваших услуг при реализации решений.

Александр Эдер: Для них это инновация?

Мария Ёлкина: Спросите у них. Вы сюда пришли, вы общаетесь сейчас с чиновником, просто с тупым чиновником.

Александр Эдер: По НИОКРу они могут деньги получить на это?

Мария Ёлкина: На что? На IT? Нет.

Александр Эдер: Нет, я имею в виду, что представляют новую единицу оборудования, например, какой-нибудь устройство...

Мария Ёлкина: Я же говорю, оборудование, оснащенное какими-то решениями – да. Просто решение – нет.

Александр Эдер: Хорошо, спасибо.

Мария Ёлкина: Поэтому общайтесь с машиностроителями, мы здесь предоставляем площадку как раз таки для общения, знакомьтесь с предприятиями. У нас есть очень много предприятий, которые выпускают именно оборудование, которое на килограмм стоит практически, как iPhone. Поэтому общайтесь.

Александр Эдер: Спасибо большое.

Любовь Друзьяк: «Ивантеевский Элеватормельмаш», Друзьяк Любовь.

Мария Ёлкина: Давно я вас не слышала.

Любовь Друзьяк: Проблемы были личного характера. Мы были в 2018 году, по-моему, в программе по разработке нивелировщика, и мы его разработали полностью детализировку, но не востребовалось никем. По идее, нивелировщики, два-три в стране есть импортного производства. И сейчас мы в принципе не хотим верхом сидеть на этом. Может быть, это мы не можем продвинуть, может, это кому-то нужно, мы готовы просто отдать чертежи. У нас полностью все. Мы были в программе, программу эту выполнили. Мы никакие субсидии не получали, денег на производство мы не потратили. Только на разработку. То есть у меня был специальный человек, который был выделен именно на это направление. Вот это вопрос, это не сейчас, наверное, для ответа.

Второй вопрос. Мы в этом году купили станок с ЧПУ, дорогой для нашего предприятий, через лизинговую компанию, порядка 15 млн, токарный станок с ЧПУ. И мы сейчас пытаемся, то есть подали в региональную программу, но там такие маленькие деньги, в целом, где-то 50 млн на всю Московскую область. Вдруг, если там мы не выиграем, можем ли мы поучаствовать в такой же программе, которая в Минпромторге будет проходить, или нет?

Мария Ёлкина: У нас такой программы нет... У нас же...

Любовь Друзьяк: На приобретение оборудования через лизинг. У нас через лизинг. Это первый взнос лизинга.

Мария Ёлкина: Смотрите, я уйду, после меня, здесь есть коллеги из департамента станкостроения, которые вам прокомментируют вообще по вопросам, как можно. А у вас импортное оборудование?

Любовь Друзьяк: Да, Тайвань.

Мария Ёлкина: А. Тогда не к Минпромторгу.

Любовь Друзьяк: К сожалению, такие станки не делают, да.

Мария Ёлкина: Но как получить господдержку на приобретение российских станков, вам расскажут чуть позже.

Нариман Бегов: Да, чуть позже расскажу, можно вопрос? Какое оборудование взяли?

Любовь Друзьяк: Станок, вместо ДИП-300, но с ЧПУ тайваньский. Уже сейчас прошло обучение...

Нариман Бегов: За 15 млн?

Любовь Друзьяк: Это 15 млн вместе с лизингом, 12 получается.

Нариман Бегов: А российский вы дешевле взяли бы.

Любовь Друзьяк: Да с удовольствием бы! Это серьезный станок, диаметр 600, длина три метра. То есть валы мы сейчас точим. Просто из-за чего мы пошли, нет же кадров. И только молодежь, которую мы сейчас обучаем на этом, только молодежь можно поставить. А людей-универсальщиков, их нет вообще, и их нигде не обучают. По аутсорсингу уже намучались вот так. Приезжают, сколько-то поработали, пальцы веером, ушли. Все. Ну, ладно, это наши проблемы.

И третий вопрос, если можно. У нас был перерыв какой-то, в реестре мы были. Сейчас будут на нас распространяться, что это повторная подача, чтобы она более ускоренно прошла? Потому что мы же никуда не делись, мы российское предприятие изначально.

Мария Ёлкина: Вы в Москве подавали? Наверное, на бумаге?

Любовь Друзьяк: На бумаге, все, да, подавали.

Мария Ёлкина: Надо в ГИСП теперь, в систему, Государственную информационная система промышленности.

Любовь Друзьяк: То есть та же Торгово-промышленная палата опять? То есть все по большому кругу, но, в принципе, все то же самое можно подать, просто цифровое?

Мария Ёлкина: Цифровое, да.

(02:10:15)

Любовь Друзьяк: И еще один маленький тоже вопросик. У нас сложилась такая проблема, мы тоже единственные производители в России пакетов армирующих машин, это мешки пакетируются в восемь слоев, и это очень хорошая для мукомольных предприятий экономия склада, и автоматизация, учет, подсчет и так далее. И сейчас перестали делать в России бывшие наши поставщики электронные шкафы. И в связи с этим, мы вышли вроде на ТАУ-2, они обещают. Но мы уже два месяца в этом плане работаем, может быть, какие-то организации есть и Минпромторг про них знает? Нам нужно, даже схемы дадут наши бывшие производители, но нам нужно предприятие, которое, в общем-то, выполнило такие шкафы, потому что они сейчас могут быть востребованы. У нас последняя заявка это от Казахстана. И будет ли для Казахстана льгота какая-нибудь? Потому что они просят у нас очень, что если вы льготу дадите, то мы у вас купим прямо...

Мария Ёлкина: А что за шкафы?

Любовь Друзьяк: Электронные шкафы, которые считают, какое количество мешков прошло. Управляют движением. Это машина-автомат. То есть это единственный автомат, который мы производим. В основном, мы производим конвейеры такие, а это машина-автомат, которая по спуска в мельничном производстве, были, наверное, идут мешки. Потом они тройником укладываются, поднимаются вилами, кладутся. И как достигнет, сколько задано, шесть, семь слоев, восемь, – они отъезжают и автоматически...

Мария Ёлкина: Так к шкафу что такое? Управление вам нужно собрать?

Любовь Друзьяк: Шкаф, да, управление. Потому что все, что касается электрики, это мы сами делаем. У нас есть электрическая схема. И здесь тоже есть электронная схема, но «Промрадар» раньше их производил, вот эти шкафы. На сегодняшний день они...

Мария Ёлкина: Дайте тогда, пожалуйста ТУ Светлане Владимировне, мы посмотрим, что мы можем сделать с радиоэлектронщиками нашими. Или, может, здесь кто-то коллеги может

Мужчина: Я посоветовал бы обратиться в Российский экспортный центр.

Мария Ёлкина: Почему в Российский экспортный центр?

Любовь Друзьяк: Спасибо. Потому что, да, запрос...

Мария Ёлкина: Подождите, я говорю про шкафы управления, коллеги, не скачите, пожалуйста. Про шкафы управления надо сделать ТУ, передать Светлане Владимировне.

Любовь Друзьяк: Хорошо, спасибо большое.

Мария Ёлкина: По поводу Казахстана, у нас реализуется ряд мер поддержки по экспорту. Соответственно, при наличии 719 заключения, вы можете участвовать в программе обратного выкупа. Это если вы реализуете своему дилеру в Казахстане. А он дает обязательство выкупить продукцию третьего лица, в случае, если что-то не так.

Любовь Друзьяк: Вот это обязательство не дает никто. Сразу могу сказать. Абсолютно никто не дает.

Мария Ёлкина: Вы даже первый раз услышали о программе, а уже сказали, что не дает.

Любовь Друзьяк: Нет, программа обратного выкупа, этот пункт заложен в Росагролизинге, и из-за этого через Росагролизинг у нас никто не покупает.

Мария Ёлкина: Я не про Росагролизинг говорю. Вы сначала, давайте, услышите, может, запомните, запишете, посмотрите. Проговорите с казахстанскими коллегами. А потом будете говорить: нет, не получается. 1269 почитайте, спросите у дилеров. Там надо в договоре о реализации написать, что они готовы обратно выкупить продукцию. Проговорите с дилером своим.

Любовь Друзьяк: Спасибо.

Андрей Ревков: Ревков Андрей, компания «Фригогласс Евразия». У меня два очень супер важных вопроса, на мой взгляд. Первый про 823 постановление, наше любимое. Мы уже который год пользуемся, действительно, помогает. Но в этом году, наверное, вы в курсе, что произошло на рынке сырья, металлов и всего остального.

Мария Ёлкина: Повышение цен? Можно ли повысить цены в рамках 823 постановления?

Андрей Ревков: Да, это ключевой вопрос.

Мария Ёлкина: Об этом думаем.

Андрей Ревков: Просто, получается, мы в следующем году не сможем пользоваться этим постановлением, потому что мы, минимум, на десять процентов должны поднять цену только для того, чтобы не было убытка. То есть это даже не про прибыль вообще.

Мария Ёлкина: Смотрите, мы по поводу повышения цен в 823-м, в других мерах поддержки, сейчас продумываем, и я думаю, что перед отбором, который будет в ноябре, декабрь, мы вам скажем наше решение. Но вопрос про то, что мы понимаем, что это необходимость, что надо дать позволить производителям немножко актуализировать цены, исходя из рыночной ситуации, это, да. Поэтому мы думаем. Скажем процент вам ближе к концу октября.

Андрей Ревков: Понятно. Хорошо, на этот вопрос тогда ждем ответа. Второй вопрос у меня по утилизационному сбору. Для нашей отрасли, именно холодильной техники, вы знаете уже, мы второй год будем платить начисления, сбор этот.

(02:15:16)

И как бы первое, само постановление, сам закон, сам механизм, как считать этот сбор, и как с ним работать. В принципе, он настолько сырой и непроработанный, что мы, честно говоря, по закону попытались как-то реализовать возможность утилизации этого оборудования своими силами, дошли до определенного момента, и дальше все три аудиторские компании просто попали в тупик и не смогли ничего дальше предложить. Потому что нет ни законной базы, ничего, как дальше с этим работать. Это первая часть.

Вторая часть, наши коллеги, мы, вы знаете, часть «Росспецмаш», наши сельскохозяйственные производители российские, они имеют субсидию, которая покрывает этот сбор. Но это сделано, я так понимаю, что этот сбор утилизационный для того, чтобы помочь российским производителям. Вот мы производители, мы не можем участвовать в этой программе, что не очень правильно, как бы, так или иначе...

Мария Ёлкина: А такой программы для холодильников нет. Это же не Минпромторг реализует. Это же Минприроды собирает с вас этот сбор.

Андрей Ревков: Вопрос, можно ли как-то... Получается, одна рука дает, другая забирает, это как-то не очень...

Мария Ёлкина: Это с Минприроды надо отрабатывать. Это не программа Минпромторга России. Та программа, которая реализуется в отношении самоходных видов техники, это программа, которая реализуется Минпромторга России. А поскольку это программа другая, то надо выходить тогда на Минприроды, Минфин.

Андрей Ревков: Понятно.

Мария Ёлкина: Не ко мне.

Андрей Ревков: Не к вам, ясно. Тогда все, спасибо.

Мария Ёлкина: Спасибо вам. Коллеги?

Мужчина: А у вас сложилось мнение, почему не работает программа по лизингу?

Мария Ёлкина: Почему не работает программа по лизингу?

Мужчина: Да. Меры поддержки, которые реализовывались напрямую производителям оборудования и Минпромторг, она работала.

Мария Ёлкина: Почему вы в прошедшем времени говорите вопрос?

Мужчина: Потому что у нас только в работе

Мария Ёлкина: Вы, может быть, отличаетесь у меня, ФАМ, который четыре года не участвовал ни в одной мере поддержки. Здесь предприятия участвовали и в прошлом году, и в этом году, и в следующем собираются участвовать. Почему в прошлом лице? Не вводите в заблуждение участников совещания.

Мужчина: Мы собираемся. Я хочу понять...

Мария Ёлкина: Она работает. Напрямую работает. Это просто есть еще механизм лизинга. Мера прямого субсидирования предприятия, вам сегодня и пивовары говорили...

Мужчина: То есть остаются старые, и это плюсом для тех, кому это удобно?

Мария Ёлкина: Конечно. Не для тех, кому это удобно. Программа лизинга у нас реализуется в Минпроме. В Минпроме она реализуется со скидкой 10 и 15% для всех отраслей, которые курирует мой департамент. В этом году дополнительно Минсельхоз реализовывает программу льготного лизинга. Так вот, там предоставляются скидки в 45% на стоимость вашего оборудования. Вопрос, почему вы в этом не собираетесь участвовать, я не знаю.

Договаривайтесь с лизингом. Выходите на меня, говорите: «Мне нужно вот переговоры». Мы сейчас договорились на сессии пленарной, что мы будем с лизинговыми компаниями, которые будут с Минсельхозом работать, чтобы мы провели с ними какую-то встречу, обсудили. А программу прямых скидок производителям, это не отменяет. Просто там вопрос, там есть деньги в Минсельхозе, надо туда идти, бежать.

А почему не работает программа, знаете, почему, на мой взгляд? Часть производителей действительно производят очень уникальное оборудование, которое лизинговые организации не берет в расчет. И понятное дело, когда мы поставляем, например, завод по производству любой продукции, то это сложно оценить, как потом лизинговая компания будет его демонтировать и куда денет. То есть ликвидность наша...

Мужчина: Его ликвидность, кому это потом продать.

Мария Ёлкина: Да, конечно. Но часть лизинговых сделок не проходит из-за ленивости наших производителей сделать универсальную конструкторскую документацию, сделать универсальные ТУ, навести порядок в производственных процессах своих. Им проще каждую единицу оборудования разрабатывать с нуля, чем сделать универсальное КД, которое можно использовать, как конструктор. Вот две проблемы, я думаю. Первое, это действительно реальная проблема, когда у нас нет серийного оборудования, когда это штучные проекты. И второе, лень производителей что-то изменить.

Мужчина: Хорошо, спасибо.

Мария Ёлкина: Но в лизинговой программе надо участвовать, потому что там субсидируют 45%, я повторю, от стоимости российского оборудования. Туда надо бежать.

Женщина: А обращаться куда с этой программой?

(02:20:01)

Мария Ёлкина: Вам надо сначала получить 719 постановление, а потом обращаться в лизинговые организации, которые работают с Минсельхозом России. На сайте Минсельхоза России сказали, что вся информация есть. Коллеги, еще вопросы? Если нет вопросов, тогда я еще поприсутствую на начало сессии, на которую мы вас пригласили, это по мерам поддержки. Соответственно, Светлана Владимировна, тогда вам слово. И я спустя какое-то время, если вы не против, уйду.

Алексей: Последний вопрос.

Мария Ёлкина: Посмотрите, какое сегодня солнце светит, вы это, Алексей, мне хотите сказать?

Алексей: Почти. Супер простая мера поддержки.

Мария Ёлкина: Какая?

Алексей: Просто супер простая. У нас маленький пример. Нам необходима помощь в металлообработке. Необходима была помощь. Позвонили в «Росспецмаш» Роману: нам нужна помощь. Он нашел нам пару производителей, на следующей неделе мы часть металлообработки передадим в Шебекинский машиностроительный завод.

Мария Ёлкина: Серьезно? Они будут для вас делать?

Алексей: Да, сервисное направление очень сильно озирается, своих мощностей недостаточно. В связи с этим, хорошо, есть Роману, ему можно позвонить, попросить, он подскажет. Можно просто сделать один супер общий чат. Как у нас есть чат по 823, прямо сделать совсем общий чат, всех туда засунут. И если у кого-то какой-то вопрос – написал в чат. Люди друг друга найдут, просто с друг другом дружить и общаться, и все.

Мария Ёлкина: Где Роман? А, Алла Владимировна, да, что вы думаете по поводу общего супер, назовем его супер мега-чата?

Алексей: Совсем-совсем общего. У кого-то есть вопрос, кинул – нужны мощности там-то, или есть какой-то вопрос, и все.

Алла Елизарова: Такая инициатива, вообще чат сделать можно, только получить у компаний согласие...

Алексей: Естественно, конечно.

Алла Елизарова: То есть мы можем сделать рассылку по всем нашим членам с тем, что есть предложение сделать общий чат по возможным альянсам. Кто хочет в нем участвовать, можете писать, потому что даже от каждого производителя могут быть разные, у кого-то конструктор, у кого-то нет...

Мария Ёлкина: А у кого-то потом, помните, в наших чатах: включите этого, потом, еще включите этого, и вот этого, и вот этого еще, в случае чего отключите. То есть, Алла, вы не против такую инициативу поддержать? Давайте.

Алла Елизарова: Мы сделаем такую рассылку, те, кто захотят...

Мария Ёлкина: Кооперация 2.0. Хорошо, спасибо... С сайтом, с разделами, а что мы на сайтах будем делать?.. То есть это сайт всея промышленности России, да?..

Мужчина: Сразу начнут все поддерживать.

Мужчина: Была бы очень эффективная площадка, но ее нет.

Алла Елизарова: Давайте сделаем, если есть такое желание, если есть такие инициативы создать в «Росспецмаше», можно сделать раздел, как предложение по кооперации, где компании будут предлагать, что мы можем лить, мы можем гнуть, мы можем варить. И размещать там информацию в разделе о том, какие услуги компании могут предложить.

Мария Ёлкина: И у вас будет трейдерская площадка, Алла. Наконец, начнете деньги зарабатывать, Алла Владимировна.

Алла Елизарова: Нет, просто как инициативу давайте начнем, попробуем это сделать. Получится – хорошо, не получится, значит все поймут, что это не интересно никому, в команде до вас уже поработали.

Мария Ёлкина: Мы вам две задачи накидали, – чат всея Руси и сайт купи-продай. Ладно, я поштила.

Женщина: Здесь есть нюанс, с чертежами нужно остаться своими. И они будут в общем чате.

Мужчина: Индивидуально будут. Сначала найдите, у кого есть желание вам делать.

Женщина: Таких предложений полно.

Мужчина: Машину тяжело делать по кооперации. Мы искали шесть из десяти 1780 миллиметров в диаметре чтобы нарезали, два с половиной года.

Женщина: Да, тяжело, тем более поштучно, вот в чем проблема.

Мужчина: Простаивают мощности у оборонщиков. Там они станков оснастились, у них избыток, а чего делать на них они не очень знают. Вот туда бы подтянуть как-то...

Нариман Бегов: Если позволите, я на этот вопрос ваш отвечу. По поводу привлечения предприятий Оборонно-промышленного комплекса. Поверьте, коллеги, мы с этой историей столкнулись давно, эти предложения были раньше. Но накладные расходы вы не потяните. Они будут огромные, просто в несколько раз дороже. Вам проще будет просто за границей заказать одну деталь.

(02:25:16)

Мужчина: Конечно, за границей! Десять тысяч евро! Мы обращались.

Нариман Бегов: А в России сколько будет на том же самом...

Мария Ёлкина: Коллеги, давайте мы остановимся на том, что Ассоциация предложила: первое, создать общий чат, чтобы мы общались в нем, вы общались в нем по каким-то вопросам. Второе, сделать раздел на сайте: оказываю услуги, нуждаюсь в услуге. И, соответственно, посмотрим, может это дать какой-то результат, не привлекая дорогостоящих агентов. Ваш вопрос, пожалуйста.

Анна Дуда: Я про аккредитацию в Минпромторге. Хотела бы задать несколько вопросов.

Мария Ёлкина: А вы из какой компании?

Анна Дуда: Меня зовут Анна Дуда, я из «2+К», мы делаем пищевое оборудование...

Мария Ёлкина: Для мясной промышленности.

Анна Дуда: Не только для мясной, но пищевое в комплексе. У нас большая очень проблема аккредитоваться и получить вот эти субсидии, которые очень хочется. Для мелкого. Мы – микробизнес. Несмотря на то, что мы собираем машина, микро считаемся.

Мария Ёлкина: Сколько у вас оборот?

Анна Дуда: Оборот где-то 60-80 млн.

Мария Ёлкина: Вот сидит «Телепром» с 70 млн, участвует в мере поддержке, да, хорошо, и назвали себя, между прочим, не микробизнесом.

Анна Дуда: Но у нас по всем бумажкам проходит юридическим, везде нас помечают, как микро. Мне, конечно, наоборот кажется, что мы макро, а, на самом деле, мы микро.

Мария Ёлкина: Давайте, в чем ваш вопрос, в 719 не можете войти?

Анна Дуда: Вопрос, просьба в упрощении процедуры прохождения аккредитации при Минпромторге. Потому что тот комплект документов, который требует Торгово-промышленная палата, они немыслимы просто. И выделять в штате, если 30 человек, выделить двух-трех человек, чтобы это сделать, это достаточно сложно. Более того, аккредитация действует всего год, и ежегодно, получается, я должна обременить компанию вот этим дополнительным временем, чтобы собрать опять эти документы, какие-то внести корректировки и заново аккредитоваться. И это деньги.

Мария Ёлкина: Смотрите, по поводу упрощения процедур. Сейчас все будет переходить со следующего года в ГИСП, то есть в электронном виде вы подаете документы. И вы, получается, будете загружать туда один раз только документы. Вот один раз проведете эту работу, отсканируете все техкарты, все техпроцессы, условия, ТУ загрузите туда, и на следующий год, когда вам надо будет переподать заявление, вам нужно будет просто нажать кнопку, и оно все перегрузится в новое заявление. Сейчас, да, надо сделать эту работу. Упрощать процедуру мы не будем. Если вы говорите, что непотребные требования... К вам тоже предъявляют, что поставщиков надо всех?..

Анна Дуда: Да. Более того, от всех поставщиков даже...

Мария Ёлкина: Так вот. Я обращаю всех внимание ежегодно, наверное, на этом форуме, что для пищевого оборудования не установлено требование по наличию адвалорной доли

российского производства. У вас установлены требования по осуществлению технологических операций.

Анна Дуда: Хорошо. Не могли бы дать ссылку на документ, чтобы я в Торгово-промышленную палату пришла и сказала: вот по этому документу я могу не предоставлять вот эти сертификаты.

Мария Ёлкина: Давайте сделаем так. Вы переговорите, обозначьте проблему моим сотрудникам, Светлана, возьмите, пожалуйста, на контроль, с какой это Торгово-промышленной палатой, действительно ли, как и, Сергей Николаевич, вас тоже, то, что у вас.

Сергей Лебедев: Методичку от министерства.

Мария Ёлкина: Нет-нет, подождите секунду, методичку от министерства. Я вам сказала, это вопрос следующего порядка. Сейчас нужно решать вопросы конкретно, что предприятие по семь, по восемь месяцев... К сожалению, мы сейчас работаем пока в ручном режиме, вы сами знаете. Поэтому давайте мы сделаем так. Вы скажите, с какой ТПП, какие требования, мы все посмотрим. И если там действительно ТПП недорабатывает, или не хватает компетенций в каких-то вопросах, соответственно, мы через федеральную ТПП окажем содействие, чтобы вам быстрее все это выдали, чтобы вы участвовали в программе.

Анна Дуда: Да. И еще маленький, не очень приятный вопрос, – финансы, и стоит это достаточно дорого. Если каждую единицу, я же должна аккредитовать, сколько у меня там, 10, 15, 20 единиц оборудования, на каждую податься, это минимум, для микробизнеса это непосильно.

Мария Ёлкина: Но вы же потом претендуете на государственные субсидии, правда?

Анна Дуда: Ну, 100 тысяч одна позиция. Позиция, например, мешалка...

Сергей Лебедев: Это неправда, все позиции 100 тысяч.

Анна Дуда: Все? А мне сказали одна с десятью модификациями.

Сергей Лебедев: Нет, это неправда. Заключение ТПП будет стоить от 80 до 100 тысяч рублей, сколько мы подаем 11 серий, мы платим от 80 до... Да, деньги, еще прибавьте, сколько ваш сотрудник стоит...

(02:30:07)

Анна Дуда: Зарплата, да.

Сергей Николаевич: Сколько получается по году. Но то, что на каждую по 100, это неправда.

Анна Дуда: Нет, смотрите, например, мешалка. У нее десять модификаций. Она стоит 100 тысяч. А если у меня волчок, мешалка и так далее, миллион выходит на весь.

Сергей Лебедев: Да-да, вы подаете все в одном. Вы делаете комплект документов на все-все-все ваши продукты, которые...

Анна Дуда: И все это 100 тысяч?

Сергей Лебедев: Все 100 тысяч.

Анна Дуда: А вы из какой Торгово-промышленной палаты?

Сергей Лебедев: Владимирская область.

Анна Дуда: У вас хорошая Торгово-промышленная палата.

Мужчина: В Ленинградской не так.

Анна Дуда: У нас тоже не так в воронежской.

Сергей Лебедев: Владимирская берет за заключение от 80 до 100 тысяч, 11 серий.

Мария Ёлкина: А в ленинградской как?

Анна Дуда: Все разное оборудование?

Сергей Лебедев: Все разное оборудование.

Анна Дуда: Вам повезло.

Мария Ёлкина: А вы сказали, в Ленинградской не так.

Мужчина: У нас в Ленинградской области не так. Если схожие виды оборудования за отдельную надо платить.

Анна Дуда: Да, все за отдельно. То есть мне миллион нужен. Я где возьму? Я маленькое предприятие.

Мария Ёлкина: Одна позиция 100 тысяч?.. Давайте я уточню.

Мужчина: Не позиция, а группа товаров.

Анна Дуда: Да, если только в другую торговую... Сейчас мы телефончиками... Воронеж.

Сергей Лебедев: Я говорю, там не делят. Одно заключение, вы все подаете, у вас заключение по всем группам будет стоить...

Мария Ёлкина: Давайте мы разберемся тогда с вашим вопросом, хорошо? По 719 уточним.

Анна Дуда: Да, спасибо.

Мария Ёлкина: Спасибо большое.

Мужчина: Я хотел просто пояснить. Возможно, что запрашивают накладные. Мы с этим тоже столкнулись. В принципе, потом все стало понятно. Торгово-промышленной палате нужны сертификаты соответствия на наши комплектующие, на наши материалы. Мы их предоставляем. Чтобы подтвердить, что мы действительно купили там, где нам выдали сертификат соответствия, с нас запросили накладные: вы подтвердите, ребят, что вы купили там. И нам пришлось сканировать то же самое.

Мария Ёлкина: Нет, но не до каждого же болтика!

Мужчина: Нет, на группу товаров.

Мария Ёлкина: Только тем комплектующим, к которым есть требования. Если есть требования по установке российской, не знаю... Что?

Женщина: У нас каждый болтик и каждый винтик.

Сергей Лебедев: У нас тоже.

Мария Ёлкина: Это неправильно, коллеги.

Мужчина: Мы крепеж покупаем, допустим, в одной компании у нас, и никаких проблем нет.

Мария Ёлкина: У вас нет, да, вы у нас во всех мерах поддержки участвуете.

Мужчина: Стараемся, да. И, скорее всего...

Мария Ёлкина: Тогда тоже микро-предприятие? Мне Сергей Николаевич в прошлый раз что говорил? По поводу того, что маленькие предприятия не могут участвовать в ваших мерах поддержки.

Мужчина: И по Нижегородской ТПП, я не знаю, почему такие, у нас по Нижегородской где-то порядка 20 тысяч, по-моему.

Мария Ёлкина: Вот мне тоже говорили, что 30 тысяч стоит заключение.

Мужчина: Да. В этом году мы подавались через ГИСП, там вообще проблемы были технические, то есть зависало, перезагружалось. А так в принципе загрузили, и каких-либо проблем мы не ощутили.

Мария Ёлкина: Спасибо вам большое, что положительный опыт взаимодействия с ТПП тоже есть, оказывается.

Мужчина: Да-да, есть.

Мария Ёлкина: Коллеги, я тогда с вашего позволения вас покину. Передаю слово Светлане Владимировне для дальнейшей дискуссии и передачи спикерам. Я желаю хорошей работы и надеюсь, у нас здесь присутствуют представители компаний, которые взяли успешно и займ в Фонде развития промышленности, и я думаю, что готовы поделиться своим опытом, тоже я бы попросила, и положительным, и отрицательным (*смеется*). Потому что у нас здесь много кто из компаний, наверное, боятся взаимодействовать с Фондом развития промышленности. Кому-то тяжело это психологически думать, что это так. Но я думаю, что вы поделитесь опытом, который именно и отрицательный тоже, и положительный. Я надеюсь, он у вас тоже есть, поскольку проект вы все-таки, насколько я знаю, успешно реализовали.

И, соответственно, с Росагролизингом, у нас здесь, коллеги, я попросила бы внимание. Коллеги из Росагролизинга приняли участие в сегодняшней программе нашей. Обсудите, пожалуйста, возможности как раз таки участия вас в лизинговых программах. Как реализовать оборудование в лизинг. Может быть, вот кстати, ваше не пиво, а для молока можно попробовать, по крайней мере, начать. Вы же для молока тоже делаете цистерны? А, понятно, хорошо, договорились.

Поэтому, поскольку у нас Росагролизинг, это та лизинговая организация, которая изначально создавалась для работы с сельхозтоваропроизводителями, соответственно,

давайте обсудим, в чем проблемы взаимодействия пищевых предприятий с лизингом, и как вы видите налаживание взаимодействия, что вам нужно для того, чтобы наши предприятия участвовали, что вы ждете от них.

(02:35:16)

То есть, если честно, я бы хотела видеть очень наши предприятия в ваших программах. По самоходной технике, по сельхозтехнике вопросов нет вообще. Росагролизинг у нас всех хвалят. У меня вопрос, что нам сделать для того, чтобы пищевка была в Росагролизинге. Это я вам, о чем надо обсудить, коллеги.

И про станки. Тоже у нас коллеги из департамента станкостроения готовы вам рассказать про меры поддержки, которые существуют в станкостроении, как можно приобрести российские станки на льготных условиях. Кто у нас из производителей есть, какие виды станков мы производим. Коллеги, я с вами, к сожалению...

Женщина: Можно маленький? Это про лизинг. Я просто хочу дополнить то, что сегодня уже говорили в первой половине для про лизинг. Мы делаем оборудование стоимостью до миллиона, и лизинг не берет...

Мария Ёлкина: Коллеги, я прошу прощения, мне надо... Коллеги, еще раз, смотрите. Я лично сейчас уйду, а вы здесь все остаетесь. И вот с Росагролизингом отработайте. А мне потом доклад будет по поводу того, о чем вы договорились и какие решения были приняты сегодня, хорошо? Договорились? Все, Светлана Владимировна, вам слово, пожалуйста, занимайтесь. Вам всем продуктивной работы, коллеги, спасибо большое.

Женщина: А нам можно попросить, чтобы вы пригласили к нам на стенд наш, российские стенды оборудования, мы хотим похвастаться.

Мария Ёлкина: Коллеги, я прошу прощения, я...

Женщина: Завтра приходите. Тематическое оборудование посмотрите.

Мария Ёлкина: Вы думаете, я «2+К» не знаю? В Воронеже я у вас не была, но с вашими собственниками я знакома. И ваши каталоги у меня все лежат на работе. Спасибо большое. Я постараюсь очень прийти, если получится. Спасибо.

Светлана Проданова: Мария, спасибо. Коллеги, давайте поблагодарим Марию за ответы на вопросы, отпустим ее, потому что у нее очень важное мероприятие, – подготовка к совещанию у президента. Мария, спасибо. Вы сказали все подводки, которые планировалось, поэтому мы сейчас просто всех послушаем (это я шучу). Спасибо.

Мария Ёлкина: Спасибо.

(аплодисменты)

Коллеги, на самом деле, сегодня уже поднимали вопросы и про меры спроса, и про нашу программу субсидирования скидок, про другие меры поддержки. И НИОКР затрагивали, который очень всем интересен.

Но есть еще у нас такая структура, как Фонд развития промышленности. Там есть много программ действительно, и проекты развития, и программы по компонентам, которые у нас планируются в следующем году. Но, к сожалению, мы видим только несколько примеров тех предприятий, которые действительно пришли в фонд и добились конечного результата и получили займ.

Сегодня, как уже сказала Мария, с нами Светлана Ардентова, генеральный директор компании «АРКТО». В 2019 году компании при поддержке Минпромторга по линии Фонда развития промышленности предоставили льготный займ. И, Светлана Валентиновна, поделитесь с нами вашим опытом, какие у вас были, может быть, проблемы на пути достижения такой цели, чем вы можете поделиться с коллегами? Может быть, какие-то советы дать. Пожалуйста, вам слово.

Светлана Ардентова: Мы действительно обратились в Фонд развития промышленности в 2019 году, и положительное решение мы получили через полтора месяца. Я считаю, что это очень быстро. Безусловно, у меня была подготовлена финансовая модель, и мы умеем работать, как компания, с документами. Но мне показалось, что все достаточно дружелюбно.

Ситуация уникальна тем, что занималась всеми документами я лично сама. То есть будучи генеральным директором и собственником, я занималась документами сама, у меня больше никого не было, других сотрудников, потому что мы в этот момент строили завод, поэтому сотрудников не было. Поэтому, может быть, вы хотите задать какие-то вопросы, я с удовольствием отвечу.

Мужчина: Какая просьба была? Вы сказали, с просьбой обратились.

Светлана Ардентова: С какой просьбой я обратилась в Фонд развития промышленности? Давайте я расскажу тогда, что у меня за проект. Мы с нуля в чистом поле построили новый завод, порядка 14 тысяч квадратных метров. Полностью оснастили его новым технологическим оборудованием. Сейчас выпускаем холодильные шкафы коммерческого назначения для магазинов, ресторанов.

И просьба была о том, чтобы нам выделили финансирование на приобретение технологического оборудования. Соотношение один к одному, то есть 50% это наши средства, средства инвесторов, которые вошли в этот проект, и 50% нам предоставил Фонд развития промышленности.

(02:40:18)

Фонд развития промышленности интересовала идея проекта. Им нужно было дать маркетинговое обоснование, финансовую модель, они должны были в это поверить. И нужно было предоставить юридические документы. Наверное, самая большая проблема у меня возникла в том, что вы общаетесь не с людьми, а в электронном виде предоставляете документы.

И получилось так, что я сама должна была сконструировать структуру сделки, то есть предложить какое-то обеспечение. То есть это очень сложно не в диалоге делать. Но в итоге

получилось все очень корректно, потому что я предложила одну структуру обеспечения. Через какое-то время со мной связался аналитик и задал какие-то свои вопросы. Мы, в итоге, в диалоге сделали более удобную конструкцию и для Фонда развития промышленности, и для меня.

Мужчина: Простите, можно еще вопрос? Если не секрет, сумма сделки какая?

Светлана Ардентова: Триста миллионов рублей мы получили от фонда развития промышленности. По ставке три процента годовых первые три года, и пять процентов в последующие два. Я считаю, что условия очень хорошие. И пакет документов, который мы предоставили, я бывший финансовый директор, я понимаю, какие документы просят банки, лизинговые компании, поверьте, в Фонде развития промышленности мы не дали ни одного дополнительного документа. Это то же самое, что у вас любой банк попросит.

Мужчина: За полтора месяца, да?

Светлана Ардентова: Реально полтора месяца.

Мужчина: А в грант войдет это?

Светлана Ардентова: Не знаю.

Женщина: Вопрос, а энергетическое оборудование необходима туда? Можно в него запихать?

Светлана Ардентова: Да. У меня инженерные коммуникации. Частично мы, да, за счет средств.

Женщина: А проект? У нас может как-то, а проект к нему стоит в пять раз дороже.

Светлана Ардентова: Понимаю. У меня инженерное оборудование тоже не угадали, но любая стройка, это всегда очень сложно. Поэтому с бюджетом на строительство мы не угадали. И часть инженерных коммуникаций мы в итоге оплатили за счет средств ФРП. Сказать, что сложные документы и отчетность в итоге, я тоже не могу, потому что тоже все достаточно корректно. Это не сложно. Это просто один раз поставить систему. И сейчас у меня бухгалтер главный занимается этим и тратит не очень много времени.

Женщина: А обоснование не включало ли в себя очень большое создание рабочих мест? Потому что, обычно, все вот этот вопрос ставят, региональные...

Светлана Ардентова: Знаете, я была достаточно консервативна. У меня по итогу проекта мы должны были создать всего 100 рабочих мест. И сейчас у нас уже 76 человек, и я думаю, что реально это будет несколько сотен уже через пару лет.

Мужчина: Срок кредита у вас сколько? Пять лет?

Светлана Ардентова: Пять лет.

Мужчина: А какая вообще минимальная сумма, не знаете?

Светлана Ардентова: Вы знаете, я не отвечу на этот вопрос.

Светлана Проданова: Коллеги, по поводу минимальных сумм я прокомментирую. Смотрите, на сайте Фонда развития промышленности, на самом деле, приведена максимально подробная информация и максимально простая. Я честно вам скажу, я вижу много документов, смотрю много сайтов. Но на сайте Фонда развития промышленности все просто разжевано. Там есть презентация отдельно по каждой программе. Видно, какие проценты по займам идут. Видно пороги, то есть от какой до какой суммы можно брать эти займы. Расписаны все условия программ, причем, как по отдельной программе, так и целая презентация по всем мероприятиям, которые там идут. Действительно, просто займитесь, найдите час времени, потратите. Зайдите, посмотрите. Очень информативный сайт, максимально информативный.

По поводу порогов займов. Конечно, Федеральный фонд развития промышленности, который в Москве, там пороги займов больше. Так сложилось. Но у нас же есть региональные Фонды развития промышленности в субъектах, где как раз понимая, что к ним придут, может быть, небольшие предприятия за поддержкой, у них вот эти пороговые значения снижены. То есть вам туда будет, во-первых, и попроще обращаться, на территории субъекта, и поменьше размеры займов, вот эти. И, может быть, условия там какие-то есть более лояльные.

(02:45:04)

Поэтому посмотрите у федерального фонда программы, и работайте со своими субъектами. Я к этому прямо призываю вас. Очень важно общаться со своими региональными властями.

Светлана Ардентова: Наверное, я хотела бы добавить. Мне очень сильно помогло, мы в итоге взяли через ФРП Чувашской Республики. У нас завод находится в Чувашской Республике. Но там ребята были очень неопытными, и они очень боятся сами выносить экспертную оценку на бизнес-план. Поэтому у нас получилось очень быстро, потому что мы обратились напрямую в Федеральный фонд развития промышленности, там эксперты намного лучше. За полтора месяца они нам дали оценку и вынесли положительное решение. И сразу от своего фонда республиканского я получила предложение, потому что они находятся в одной базе. Они просто таким образом, несколько сняли с себя ответственность. Мне показалось, что это такой лайфхак, если хотите.

Мужчина: Какие требования залога были?

Светлана Ардентова: Стандартные. Давайте, я потом, наверное, расскажу. У меня 75% гарантия Корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства, и только 25% собственное имущество. Я думаю, что вам не очень интересно, какие конкретно объекты.

Мужчина: Нет, у нас вечная проблема по залогам. Реальная стоимость строительства оценивать...

Светлана Ардентова: У нас было очень сложно, потому что мы привлекались в момент стройки, поэтому денег почти уже не было, а объекта еще не было, поэтому, безусловно, это создавало проблемы.

Мужчина: То есть залогов так же, как и в банке?

Светлана Ардентова: Да.

Мужчина: Состав оборудования, которое входит, на которое вы получили поддержку, входит?

Светлана Ардентова: Да.

Мужчина: И какое?

Светлана Ардентова: Наверное, процентов 90 технологического оборудования импортное.

Мужчина: То есть практически, наше государство поддерживает зарубежного производителя.

Светлана Ардентова: Я думаю, что наше государство поддерживает создание качественного машиностроения. Потому что, к сожалению, у меня есть опыт. Я тоже патриот, честно. Я прямо реально ездила на предприятия, которые у нас производят и лазеры сейчас, да. Есть опыт. У меня есть импортный листогиб и есть отечественные два листогиба. Но, честно говоря, сравнить их сложно. И даже не просто сравнить и сказать, как они там, соотношение цена-качество, даже в соотношении цена-качество отечественное оборудование значительно дешевле, именно поэтому мы на это купились, выбрали. Но оно недостаточно хорошее.

И, честно говоря, используя только отечественное, если бы Фонд развития промышленности, наверное, сделал ограничение и дал финансирование только на отечественное оборудование, я бы, наверное, отказалась, потому что мне было важно сделать хорошую свою продукцию, которая будет конкурентна на рынке, понимаете?

Мужчина: Скажите, пожалуйста, производитель российский кто был?

Светлана Ардентова: Может, сейчас не всех вспомню, никого обижать не хочу, но... Очень небольшие производства. Как здесь кто-то сказал, микро-предприятия. Небольшие ангары. Они делают. У меня есть линия рулонной стали, и там первичная резка, это из Раменского района такое небольшое предприятие, название не вспомню, к сожалению. В Саратове мы нашли как раз ручные листогибы, то есть вот это. Но, к сожалению, не то. Вот не то. Да?

Мужчина: Давайте зададим вопрос, на каком автомобиле ездит сейчас... (смеется) Можете ответить, на каком автомобиле вы ездите?

Светлана Ардентова: Нас не слышат.

Женщина: Это неважно.

Мужчина: Не слышат ваш вопрос.

Мужчина: Поэтому, безусловно, как отечественный производитель, мы с удовольствием бы использовали отечественного производителя, и все, что с этим связанное, объективно.

Светлана Ардентова: Именно, да. Я тоже на практическом опыте столкнулась, один и тот же станок, но, поверьте, это совсем разные вещи. Поэтому токарный станок, о котором вы рассказывали, я понимаю, почему вы купили импортный.

Женщина: Мы купили, знаете почему? Мы до этого покупали отечественный в Рязани. А потом там на базе этого предприятия девять предприятий создано. И у кого чего спрашивать? Мы хотели...

(02:50:00)

Нариман Бегов: А вы про какое именно предприятие говорите сейчас?

Женщина: Богородский завод.

Нариман Бегов: Богородский? Понятия не имею...

Женщина: А сейчас его нет.

Нариман Бегов: Вы к нам обращайтесь, мы вам скажем, какие предприятия.

Женщина: Вы свои координаты нам дайте...

Светлана Проданова: Давайте вопросы по станкам, мы с вами немножечко подвинем. У нас будет отдельный блок на эту тему. Давайте не будем мешать. В части ФРП есть еще какие-то вопросы? Я увидела, что многие заинтересовались.

Мужчина: Очень интересно.

Светлана Проданова: Это очень приятно, изучить внимательно программу. Спасибо большое, Светлана Валентиновна, что пришли, поделились опытом. И давайте перейдем к следующему вопросу. От многих производителей мы слышали, что тяжело попасть в программу Росагролизинга. И документов надо много готовить, и, в общем, непросто. Но я слышала, что в последнее время ситуация изменилась. Поэтому Малика Шаматова сегодня с нами, представитель Росагролизинга. Малика, поделитесь с нами, пожалуйста, вашими идеями, предложениями, тем, как производителям зайти в Росагролизинг, участвовать в программах. И, может быть, расскажите какие-то такие фишечки, чем и как попроще и побыстрее к вам попасть.

Малика Шаматова: Добрый день, уважаемые коллеги. Светлана, спасибо за представление. Мне вообще очень от радно присутствовать сегодня в такой теплой, деловой, дружественной и, мне кажется, очень откровенной аудитории. Не всегда такое бывает, это прекрасно. Я попросила бы включить презентацию, и я обязательно отвечу на все ваши вопросы. И то, что Светлана задавала, и то, что Мария задавала вопросы, и то, что я уже из аудитории услышала, я себе пометила уже эти вопросы.

Несколько слов о компании в целом, если действительно кто-то не слышал, либо слышал что-то, что не соответствует действительности. Мы были созданы 20 лет назад именно как Российская агропромышленная лизинговая компания, которая своей задачей ставит технической и технологической модернизацией Агропромышленного комплекса. То есть наши задачи стоят на стыке сельского хозяйства и сельхозмашиностроителей. Мы, безусловно, работаем, как с одними партнерами, так и с другими.

За 20 лет мы прошли очень длительный путь. Но буквально последние несколько лет мы очень сильно изменились. И это отмечают не только наши клиенты, как сельхозтоваропроизводители, но и наши партнеры сельхозмашиностроители. Я сразу

скажу, что буквально три года назад в нашем портфеле насчитывалось, наверное, порядка 180 производителей сельхозтехники и оборудования, потому что мы работаем по всей линейке. У нас не только самоходная техника, сейчас как раз продемонстрируем.

Но сегодня на текущий момент мы уже взаимодействуем с более чем 400 партнерами, это поставщики и техники, и оборудования. И у нас наименование номенклатурной линейки более 80 тысяч. Конечно, для нас это не предел. Мы работаем с различными и крупными производителями, и средними, и малыми, и микро-производителями. Буквально вчера у меня в рамках делового мероприятия была встреча с представителем омского завода, который работает с нашей компанией более восьми лет. Он сам подошел ко мне и говорит: «Вы знаете, вы такие молодцы, раньше было так тяжело, документы у вас долго рассматривались, никак не могли пройти аккредитацию. А сейчас все загрузил в личный кабинет, и все отлично». Документы не теряются, и мы видим обратную связь, и клиенты нас благодарят за то, что вы работаете через Росагролизинг».

(02:55:10)

Мы очень большой прорыв сделали с использованием цифровых технологий. Я сейчас буду рассказывать, с точки зрения целевой аудитории, не с точки зрения наших клиентов, а с точки зрения наших партнеров.

У нас есть личный кабинет у каждого поставщика и, естественно, минимизируем затраты наших партнеров, просто на ту же документацию, на какие-то дополнительные требования. И сразу отвечаю на вопрос, который был из аудитории, по поводу ограничений по стоимости предметов лизинга. Я первый раз об этом слышу. Давно работаю в компании, порядка 12 лет, но первый раз сталкиваюсь с тем, что есть какие-то пороги по стоимости предмета лизинга.

Мы также поставляем технику, которая стоит 400, 500 тысяч рублей, это с учетом лизинга. Поэтому обращайтесь, таких ограничений нет, это я вам абсолютно точно говорю, То есть, это однозначно нет.

Мы поставляем технику, которая имеет соответствующее заключение по 719 постановлению, и, конечно, эта техника участвует во всех возможных программах поддержки. Мы также поставляем технику, которая поддерживается на условиях 1432. Где-то порядка 35-40% всей поставляемой техники через Росагролизинг, ежегодно она проходит с поддержкой именно 1432.

Если говорить об условиях на рынке среди лизинговых компаний для наших клиентов, мы, конечно, являемся лидерами, и предлагаем максимально льготные и уникальные условия. Мы стараемся сохранять эти программы. У нас есть и специальные акции, и раннее бронирование, и всевозможные антикризисные предложения, которые предусматривают для наших клиентов лизинг с нулевым авансом. То есть можно было сначала взять технику, произвести необходимые работы, собрать урожай, реализовать, а потом только начать платить.

Мы создали уникальный сайт, это единственный первый такой маркетплейс, то есть, по сути, интернет-магазин сельхозтехники и оборудования. Если клиент там что-то не находит,

что ему нужно, потому что к нам клиенты приходят не только напрямую, они приходят и от поставщиков. То в своем личном кабинете оставляет заявку на аккредитацию поставщика. У нас открытая система, которая работает, как в одну, так и в другую сторону.

В этом году мы применили такой механизм, как одобренные предлимиты, и по ряду сельхозтоваропроизводителей, как малых, средних и крупных. И это позволяет сократить сроки на рассмотрение сделки и приблизить срок передачи имущества в лизинг. Специальные условия клиентов, с точки зрения их статуса, он сельхозтоваропроизводитель, имеет ли отношение к той или иной ассоциации, в частности, к фермерству, как малое и среднее предпринимательство, либо это какая-то отраслевая ассоциация, садоводство или еще что-то. Мы максимально открыты и учитываем все возможные статусы клиентов, чтобы снизить финансовую нагрузку на него.

Я хотела бы, пользуясь случаем, поблагодарить наше правительство в лице и Минсельхоза, и Минпромторга, что поддерживают развитие Росагролизинга, и нам удалось с 1 октября расширить и внести изменения в нашу программу льготного лизинга. Мы теперь будем предоставлять это не только сельхозтоваропроизводителям, но льготные условия теперь будут распространяться на машинно-технологические станции, на сервисные центры, которые оказывают услуги сельхозтоваропроизводителям, и организации науки.

То есть они теперь смогут на условиях льготного лизинга приобрести технику и оборудование по приказу Минсельхоза России. Утверждаются и вносятся изменения, действует на постоянной основе этот приказ. Документы выложены, я об этом еще чуть позже скажу, если будет интересно. На сайте Минсельхоза есть раздел «Господдержка». И там есть льготный лизинг. И в этом разделе вы можете найти все актуальные документы. В частности, в этом же разделе будут размещаться, по мере поступления, документы, связанные с новой программой поддержки, это 1313, лизинг высокотехнологичного оборудования.

(03:00:06)

Как я понимаю, вы уже познакомились с этим, потому что я видела участников предыдущей сессии. Наверняка коллеги уже рассказали об основополагающих условиях. Но здесь я хотела бы акцентировать внимание, что мы уже участвуем в этой программе, несмотря на то, что сейчас как раз проходит завершающий этап первого отбора, который проводит Минсельхоз среди лизинговых компаний.

Мы уже прорабатываем с нашими партнерами, поставщиками и клиентами будущие сделки, потому что, действительно, условия поддержки беспрецедентны, таких никогда не было и не факт, что такие будут когда-либо. Текущий бюджет на следующий год на данную меру поддержку в Минсельхоз выделен чуть менее 11 млрд рублей. Представьте себе этот бюджет на субсидии. То есть, пожалуйста, приходите только, приводите клиентов. И я думаю, что мы просто обязаны воспользоваться такой мерой поддержки.

Суть ее заключается в чем. Если оборудование имеет 719 заключение, то предоставляется скидка 45% от стоимости оборудования без НДС и без дополнительных затрат, связанных с доставкой, монтажом и прочее. То есть это цена франко-завод. Если отсутствует 719

постановление, то есть, даже если оборудование было произведено на территории Российской Федерации, но такого заключения нет, то скидка составляет 25%, что тоже очень немало, согласитесь. В наши дни это уникальные условия.

Есть определенные требования к участникам данной программы, с точки зрения клиентов и производителей. Безусловно, они есть, потому что это все-таки государственные деньги. Но в потенциальные лизингополучатели включены все, кто возможно. Единственное требование, хоть напрямую оно и не прописано в постановлении, но расшифровывается следующим образом, – потенциальный лизингополучатель должен взять на себя обязательства по экспорту продукции, произведенной с помощью данного оборудования.

То есть это может быть не прямое влияние, что он на этом оборудовании произвел продукцию и ее реализовал на экспорт. Но это может быть какой-то конвейер, или это может быть какая-то тепловая установка, которая запускает всю производственную линию и позволяет работать этой производственной линии, на которой производится продукция Агропромышленного комплекса с высокой степенью переработки, в последующем экспортируемая за пределы Российской Федерации.

И требование к нашему лизингополучателю правительство установило следующее, что после года ввода в эксплуатацию, на следующий год, клиент производит объем продукции в размере не менее 30% от суммы предоставленной субсидии. То есть неважно, какая база у него была до этого, она не будет учитываться. Все очень переживают, я общаюсь со всеми регионами, ко мне обращаются по всей Российской Федерации непосредственно по поводу данного постановления. Мне говорят: «Вот пандемия, у нас экспорта не было, что нам делать?» Я говорю: «Если вы понимаете и знаете, что такое экспорт, вы готовы с этим работать, пожалуйста, приходите».

Дальше, после первого года ежегодное наращивание в размере не менее пяти процентов, в сравнении с первым годом. Это, в общем-то, достаточно лояльные условия. Все спрашивают, а если не будет экспорта? Если не будет экспорта, субсидию придется вернуть. Это требование постановления. Я сейчас дорасскажу, и тогда мы можем подискутировать предметно на этот счет.

Какие здесь еще дополнительные есть вводные. Перечень продукции АПК утверждается приказом Минсельхоза России. Насколько мне известно, он сейчас находится на утверждении в Минюсте. Там достаточно широкий перечень этой продукции, максимальный. Там просто коллеги постарались включить все, что возможно.

И второй перечень, это перечень оборудования, который был подготовлен совместно Минсельхозом и Минпромторгом. Непосредственно Светлана Владимировна участвовала в разработке данного проекта приказа, и может, наверное, более подробно, чем я, рассказать о его составляющей, почему так или этак.

Перечень ограничен определенными позициями, и мы на слайде представили, что было общее представление. Конечно, нужно будет сверяться с этим приказом. Данный приказ также находится сейчас на утверждении в Минюсте. То есть буквально в течение ближайшего времени, может быть, месяца, он будет утвержден и также размещен на сайте

Минсельхоза России в разделе «Льготный лизинг». Там будут эти документы. Вы сможете зайти, ознакомиться и понять, есть ли та продукция, которая производится вами.

(03:05:20)

И я думаю, что Светлана Владимировна меня поддержит здесь, если какого-то оборудования не будет, но те же клиенты, сельхозтоваропроизводители будут настаивать на том, что оно необходимо, что без него невозможно, что на него не распространяются иные меры поддержки, это не какая-то итоговая резолюция по документу, документ можно будет дополнить.

Да, это не быстро, это, безусловно, юридические и чиновничьи процедуры, но это все рабочая конструкция. Поэтому это новая мера поддержки. Она очень долго вынашивалась в стенах Минсельхоза, но, наконец-то, слава богу, она вышла. На нее в целом на три года запланировано порядка 24 млрд рублей, это очень большие деньги. Мы хотели бы, чтобы бюджет в дальнейшем не был секвестирован, а, наоборот, эта мера была максимально востребована.

Участвовать в ней будет не единственная, а несколько лизинговых компаний. Но мы, как лидер бессменный рынка сегмента АПК, мы знаем, как с этим работать. Мы знаем наших партнеров, и точно по этой программе будем работать. Поэтому что для этого нужно? Нужно просто обратиться в Росагролизинг с заявкой в любом удобном для вас виде. Вы можете через личный кабинет, вы можете через клиента, чтобы клиент обратился, с пометкой, что это по постановлению 1313. Он может обратиться через контакт-центр. Любой удобный канал коммуникации.

Если какие-то есть вопросы по самому постановлению, по методологии, по формату работы, я с удовольствием на них отвечу, а так, в общем-то, все. Спасибо.

Светлана Проданова: Спасибо большое. Коллеги, я добавлю пару слов. Первый момент. Все слышали, что в программе, в том числе, льготного лизинга, и в принципе Росагролизинг, смотрит внимательно на то оборудование, у которого подтверждена российскость, правильно? То есть когда ваш клиент приходит и говорит: «Я хочу купить в льготный лизинг какую-то продукцию», сразу же первый вопрос: 719 заключение есть? Они такие: есть! Все, замечательно, по программе все проходят. Поэтому, коллеги, призываю, получайте этот документ, наш зеленый проходной документ во все меры поддержки.

Мужчина: (03:08:05).

Светлана Проданова: Вы думаете, я помню весь перечень операций в 719-м? Коллеги, открывайте документ, приложение №3. И смотрите ваше оборудование, какие там требования предъявляются. Из основных, мы с вами помним, это наличие конструкторской документации и наличие сервисного центра на территории России. Дальше перечень операций зависит от того продукта, который вы делаете. У нас номенклатура пищевого оборудования просто невероятно обширная и огромная, поэтому все очень индивидуально.

Мужчина: У нас завод полного цикла, у нас трудности с проведением этой российскости. И с завышенными требованиями Минпромторга, вернее, Торгово-промышленной палаты, нет [REDACTED] (03:08:54). Или мы там чего-то не догоняем. Или меняются требования и мы не успеваем.

Светлана Проданова: У нас требования к оборудованию не менялись, по-моему, с 2019 года. То есть уже два года точно ничего не трогали в этом плане. Что у вас происходит в ТПП, давайте смотреть конкретно. Следующее, что хочу сказать. Перечень продукции по постановлению 1313, которое реализует Минсельхоз. В какой логике мы включаем туда оборудование. Мы добавили туда всю продукцию, которая есть в наших мерах поддержки. То есть этот перечень максимально обширный, там все коды, которые в наших программах работают. И вся продукция, по которой когда-либо мы слышали, что это пищевое оборудование. По такой логике мы включали.

Как Малика отметила, что перечень – не константа, мы всегда имеем возможность его скорректировать, что-то добавить, какое-то оборудование, что необходимо. Обращайтесь, мы, со своей стороны, все сделаем.

(03:10:12)

Поэтому, коллеги, всем вашим клиентам обязательно расскажите про эту программу, 45-процентная скидка от стоимости оборудования, это уникальный прецедент, я такого нигде еще не видела. Да, пожалуйста.

Сергей Лебедев: У меня вопрос к Малике. Я извиняюсь за свой спич. Я вам задам несколько вопросов, исходя из нашего негативного опыта работы с Росагролизингом. Значит, мы работали с Росагролизингом достаточно давно, еще был бывший директор Назаров и так далее. Мы подали документы, прошли аккредитацию, у нас было не очень много сделок, сделки три у нас прошло через Росагролизинг. Какая была проблема до смены руководства.

Я скажу честно, я думал, что просто размещались деньги Росагролизинга, почему? Потому что когда мы заявку подавали весной, она рассматривалась шесть месяцев. Когда заявка подавалась в ноябре, она рассматривалась в течение двух недель, потому что надо было освоить деньги. То есть надо было закрыть бюджет вероятнее всего. Это первое. И клиенты наши шесть месяцев не ждут. Первый вопрос в связи с этим, в настоящий момент сколько нормативный срок рассмотрения заявки клиента Росагролизинга?

Малика Шаматова: Я отвечу на ваш вопрос. Почему я в свой доклад включила обратную связь, которая мне вчера сама пришла от представителя омского завода. Я за ним не бегала, он пришел ко мне, сам сказал об этом, что сейчас все намного легче. Поэтому я вам просто искренне рекомендую, да, опыт негативный, но он есть. И очень хорошо, что он есть, потому что вы знаете, с чем сравнить. Поэтому предлагаю обратиться еще раз. Это первое.

Сергей Лебедев: Но есть нормативный срок вообще?

Малика Шаматова: Нормативный срок есть рассмотрения заявки от клиента. Он составляет восемь часов. И сейчас клиент получает обратную связь, если это стандартная сделка. Если мы говорим про оборудование, это не стандартная сделка. Под каждый вид техники, под

каждый вид самоходной техники, под каждый вид оборудования есть нормативный срок передачи в лизинг, который закладывается в проект договора с клиентом, и клиент знает, сколько ему ждать свой вид техники. Потому что, естественно, мы также зависим и от вас, как наших партнеров. Прекрасно знаем, что у нас есть наши лидеры отечественного сельхозмашиностроения. У них план производства, это несколько месяцев. Приходится ждать и здесь мы ничего не сделаем.

Буквально опять-таки за последние пару лет мы стали работать напрямую с дилерами, и если у них есть техника, мы отгружаем это прямо здесь и сейчас. И вчера тоже клиенты шутили на тему, что если раньше приходилось ждать несколько месяцев, то сейчас если я через две недели технику не получил, жаловаться начинаем. Мы, типа, постоянно все время на что-нибудь жалуемся. Вот если две недели техники нет, мы начинаем жаловаться. И мы на это тоже обращаем внимание, потому что для нас это наш показатель эффективности, наш показатель работы с клиентами, с партнерами, с бизнесом.

Если мы говорим о технологическом оборудовании, понятно, что оно во многих случаях индивидуально. Оно изготавливается под конкретного клиента. Зависит от множества факторов, которые учитываются в трехстороннем договоре, – между нами, клиентом и поставщиком-производителем. Все это максимально прозрачно. То есть сейчас я таких проблем не вижу, если только это не связано с какими-то проблемами на стороне, либо клиента, либо партнера. У кого-то, не знаю, документации нет строительной для того, чтобы построить объект, в котором нужно разместить это оборудование, смонтировать. Либо у поставщика нет комплектующих для того, чтобы произвести эти машины, и при этом клиент готов ждать. То есть здесь нормативы все есть, мы за ними следим.

Более того, мы не работаем только по одной, мы не монопродукт, у нас нет одной меры поддержки. Мы используем, я, как представитель подразделения, которое как раз ответственно за взаимодействие с госорганами из а привлечение различных мер поддержки, могу сказать, что если буквально два года назад, хотя тогда тоже было немало, мы работали где-то примерно по пяти направлениям господдержки, сейчас их уже девять. И я не считаю даже региональные программы. И на этом не останавливаемся. То есть мы идем дальше.

(03:15:16)

Мы работаем, как и по 649 мерам поддержки, это колесная автотехника, и 811 это специализированная техника, наряду с другими лизинговыми компаниями. У нас есть и другие меры поддержки, которые мы максимально предлагаем своим клиентам. То есть мы смотрим, что наилучшим образом подходит к клиенту, либо поставщику, чтобы в этой взаимосвязи мы представили интересное готовое решение с финансовой точки зрения. Но, естественно, мы учитываем сезонность, кому нужна машина, когда сезон прошел? Понятно, что здесь интересы, в первую очередь, зависят не только, скажем так, от рынка, но еще и фактор сезона, то есть когда нужно собирать урожай, когда его нужно перерабатывать, как его хранить и так далее. То есть у нас многофакторная система, влияющая на подготовку тех или иных предложений.

Сергей Лебедев: Я понял, и у вас всепогодное оборудование. Спасибо за ответ, я продолжу. Потом произошла смена руководства. Это примерно было года два назад, да?

Малика Шаматова: В 2019 году.

Сергей Лебедев: В 2019 году. У нас была сделка. Мы позвонили в Росагролизинг. Нам сказали, что наша аккредитация ликвидировалась, в связи со сменой руководства. Мы были очень удивлены, потому что в госкомпании такого происходить не должно. То есть меняется директор, это не значит, что сразу меняются правила игры. Но, хорошо, отменили. Тогда мы сказали: давайте мы с вами пройдем регистрацию уже с новым руководством, дайте, пожалуйста, нам правила и так далее.

Кончилось тем, что нам сказали: нет, вы знаете, будет у вас клиент, тогда приходите. А итог такой, что когда клиент приходит, мы должны уже быть во всеоружии. Мы должны понимать схемы. Там не то, что надо идти и аккредитовываться в Росагролизинг, а нам надо уже быть аккредитованными там, и иметь личный кабинет, и все остальное, понимаете? А не когда клиент приходит и говорит: «Вы будете? Вы в Росагролизинге или нет?»

Малика Шаматова: Я вас перебую, я с вами полностью согласна. Я поэтому и построила здесь...

Сергей Лебедев: Нет, давайте сейчас о механизме.

Малика Шаматова: Я вам рассказываю про механизм.

Сергей Лебедев: Я сейчас могу, как российский производитель, имею 719 постановление, прийти к вам...

Малика Шаматова: Можете.

Сергей Лебедев: И без клиента, заранее и зарегистрироваться?

Малика Шаматова: Я же говорю вам, можете.

Сергей Лебедев: Получить аккредитацию, я бы сказал.

Малика Шаматова: Можете.

Сергей Лебедев: Могу. То есть, есть конкретный комплект документов. В какую службу Росагролизинга я должен обратиться?

Малика Шаматова: Вам не нужно обращаться в какую-то службу. Вы обращаетесь и говорите: я поставщик, я хочу аккредитацию.

Сергей Лебедев: Кому?

Малика Шаматова: Вы пишете просто в Росагролизинг.

Сергей Лебедев: Письмо, на деревню дедушке.

Малика Шаматова: Да. Нет, ну, почему на деревню дедушке? Подождите.

Сергей Лебедев: У меня нет личного кабинета, еще раз говорю.

Мужчина: Вы его создаете.

Сергей Лебедев: А, я сам загружаю свой личный кабинет?

Малика Шаматова: Вы на сайте Росагролизинга, еще раз сказала, мы трансформировались полностью. Я вам могу оставить свой личный контакт...

Сергей Лебедев: Давайте, с удовольствием.

Малика Шаматова: Если у вас будет такая же проблема, я, безусловно, к ней подключусь. Я понимаю, что во всем есть человеческий фактор, но за длительное время работы в компании я с отрадой замечаю, что он все нивелируется и нивелируется, что таких случаев минимально, когда нет обратной связи, когда у вас такие вопросы возникают, что нет клиента – вас аккредитовывать не будут.

Сергей Лебедев: Такое было.

Малика Шаматова: Ну как у нас 400 поставщиков, номенклатура 18 тысяч единиц и выше нее, потому что некоторые мы даже не считаем. И некоторые клиенты, я вам расскажу случай, он, может быть, не однозначный, но все таки. В Минсельхоз России жалуется клиент на то, что поставщик у нас не аккредитован. Выясняется, что поставщик к нам не может просто занести документы для того, чтобы мы его наконец-то аккредитовали, со своей стороны. И люди идут по долгому пути, достаточно странному, хотя можно, как говорится, и за ручку прийти, и отдельно прийти, и просто приходите, мы всем рады.

Сергей Лебедев: Все понял, дай бог, чтобы это изменилось. Два вопроса последних, уже без кейсов. Первый вопрос. Если, например, сельхозпроизводитель не может гарантировать, что он будет экспортировать товар? Такие тоже есть, которые к экспорту никакого отношения не имеют вообще. Какие для него будут условия? В двух словах, если можно.

(03:20:04)

Малика Шаматова: К сожалению, эти требования устанавливает не лизинговая компания. Это требования постановления правительства. Еще раз говорю, если он берет на себя обязательства и не выполняет их, то субсидию в полном объеме нужно будет вернуть. По постановлению предусмотрена такая статья, говорю вам сразу, чтобы не лукавить, штрафы, но размер их определяется министерством, не лизинговой компанией, не знаю. Мы задавали этот вопрос министерству, нам сказали, что у вас должны быть зеркальные условия в договоре лизинга.

Сергей Лебедев: Нет, смотрите, немножко я... Вот без постановления. Просто человек приходит в лизинговую компанию и говорит: я...

Светлана Проданова: Сергей Николаевич, давайте я отвечу на ваш вопрос. Смотрите, по поводу требований поставки продукции на экспорт. Здесь речь идет конкретно про постановление 1313, конкретно.

Сергей Лебедев: Все, забыли про него. Я заявил, что нет постановления.

Малика Шаматова: Нет требований таких.

Сергей Лебедев: Нет, какие условия будут.

Светлана Проданова: Сергей Николаевич, если вы идете в другие программы Росагролизинга, которые тоже есть, их много, то там таких требований нет.

Сергей Лебедев: Все понят. Какая ставка будет, есть понимание?

Малика Шаматова: Я показывала, у нас удорожание от трех процентов.

Сергей Лебедев: Все понятно. Все, наверное, спасибо большое.

Мужчина: Вопрос номер раз. Все-таки потребители должны быть сельхозниками или, может быть, просто...

Малика Шаматова: Уточню, по программе 1313:

Мужчина: Да, по программе 1313.

Малика Шаматова: Смотрите, настолько широко прописано, кто может быть потенциальным клиентом, это юридическое лицо, либо индивидуальный предприниматель. Он может быть сельхозтоваропроизводителем, но это не обязательно. Он может осуществлять деятельность, связанную с перевалкой, с реализацией, с хранением продукции АПК, которая будет экспортироваться за пределы Российской Федерации.

Мужчина: Но это, в конечном счете, АПК, там, молочка, сельхозка, в любом случае крен должен быть?

Малика Шаматова: Там очень широкий перечень, вплоть до кормовых добавок, комбикормов, витаминов...

Мужчина: Пиво не подойдет?

Малика Шаматова: Солод там, по-моему, был. Я помню, какие-то семена точно были. То есть максимальный перечень продукции.

Мужчина: И второй вопрос. Увеличение экспорта. Пять процентов, вот ребята говорили, если я вдруг чего не понял, пять процентов за три года, или пять процентов каждый год увеличивать?

Малика Шаматова: Пять процентов ежегодный природ. Первый год, после ввода в эксплуатацию, 30% от суммы предоставленной субсидии. Могу прямо на простом примере...

Мужчина: Хорошо, понял.

Малика Шаматова: Условно, оборудование стоит 100 рублей, например. Имеет заключение по 719-му. Значит, субсидию предоставляют 45 рублей. В первый год эксплуатации, после первого года эксплуатации нужно показать экспорт на 15 рублей, и потом каждый год мы плюс пять процентов растем в течение четырех лет.

Мужчина: Все считается в рублях или в валюте?

Малика Шаматова: Мы в Российской Федерации.

Мужчина: Просто экспорт может увеличиться или уменьшиться из-за курсовой разницы. Там у нас было 100 млн евро, осталось 100 млн евро, курс упал и здравствуйте.

Малика Шаматова: В постановлении не прописано.

Мужчина: То есть все равно рубли?

Малика Шаматова: Это уже будем считать мы с нашими клиентами, смотреть. Я еще раз говорю, эта мера поддержки новая, по ней, безусловно, будут вопросы.

Мужчина: Просто это момент такой важный, если курс вверх, то все молодцы, а если вниз, то не очень. А увеличить экспорт на пять процентов в год это тяжело, это прямо сложно.

Малика Шаматова: Значит, надо считать в натуральных значениях, – в тоннах и так далее. То есть смотреть уже качественные показатели.

Сергей Лебедев: То есть пять процентов от объема выпуска или от объема экспорта?

Малика Шаматова: Выпуск продукции с помощью данного оборудования. То есть, понимаете, вы можете выпустить и больше, но экспортировать...

Мужчина: В любом случае, это рубли, пять процентов в рублях.

Малика Шаматова: Но экспортировать вот пять процентов обязаны.

Мужчина: Плюс пять процентов ежегодно. О'кей, спасибо.

Мужчина: Как мы поняли, вы сказали, если 719 нет, то 25%?

Малика Шаматова: Совершенно верно.

Мужчина: То есть мы можем быть аккредитованы, как производители оборудования и без 719-го?

Малика Шаматова: Там не нужна аккредитация...

Мужчина: Нет, а вот сейчас говорили, что надо аккредитоваться у вас.

Малика Шаматова: Нет, ну, аккредитация в компании – да, но речь идет о том, что если нет заключения 719-го, например, оно закончилось, но сделку нужно реализовать. Либо действительно оно в принципе отсутствует, то дается скидка в размере 25%.

Мужчина: Двадцать пять процентов.

Малика Шаматова: Да. Но это мы, условно, между собой называем импорт.

(03:25:03)

Мужчина: Понятно. А упаковочное оборудование тоже туда входит?

Светлана Проданова: Входит, да, точно есть, 100%.

Мужчина: Все, спасибо.

Светлана Проданова: Коллеги, вижу бурную дискуссию и много вопросов вызвало выступление Малики, поэтому спасибо ей большое за то, что она сегодня пришла к нам. Я думаю, что после нашей сессии, у кого еще остались вопросы, к ней может подойти и взять

контакты. Росагролизинг у нас открыт, он готов помогать. И я думаю, что нам с вами с этого времени стоит уже переходить к самой вкусной и насыщенной теме, которую мы оставили напоследок.

У нас сегодня присутствует Бегов Нариман, заместитель начальника департамента станкостроения и тяжелого машиностроения, и он нам расскажет, собственно, о тех средствах производства, станках, которые используются для производства нашего пищевого оборудования, какие есть меры поддержки, то есть как вам можно на более выгодных условиях приобрести российский продукт. И куда, собственно, будет двигаться это направление, какие есть планы, какие, может быть, идеи. Пожалуйста.

Нариман Бегов: Да, еще раз добрый день, коллеги. Я, честно, написал на пару листов доклад, но я думаю, что это вам не интересно, просто коротко резюмирую то, что сейчас у нас в отрасли происходит.

За последние пять лет объем потребления увеличился на 19%, и в 2020 году составляет 147 млрд рублей. Это продукция станкоинструментальной промышленности. Если говорить про объем производства, то за последние пять лет рост составил 76%. И сейчас составляет 42,6 млрд рублей. Говорим про экспорт, – это 131% рост и цифры у нас в районе 9 млрд рублей.

Конечно же, это произошло и благодаря тем мерам поддержки, которые у нас сейчас существуют в нашей отрасли. Это и поддержка НИОКР, и поддержка средств производств путем компенсации части затрат на реализацию пилотных партий. Это и меры поддержки, которые связаны с программами Фонда развития промышленности. И совсем недавно в 2020 году, по аналогии с постановлением 1432, если не ошибаюсь...

Светлана Проданова: Четырнадцать тридцать два и восемьсот двадцать три, да.

Нариман Бегов: Да, мы выпустили в августе постановление 1206, это субсидирование скидки для производителей станкоинструментальной промышленности. Помимо этого в ноябре 2020 года мы утвердили стратегию развития станкоинструментальной промышленности на период до 2035 года, и, соответственно, основные векторы развития нашей отрасли там отражены, и целевые показатели.

Если говорить уже о тех мерах поддержки, которые непосредственно будут интересны вам, как заказчикам оборудования, то, в первую очередь, я хотел бы, обратить внимание на 634 постановление, это пилотная партия. Я думаю, все уже, наверное, знакомы с этим механизмом. Если нет, можно более подробно обсудить. Но я думаю, что я сэкономлю немножко времени и перейду, наверное, дальше.

Это механизм субсидирования части затрат на НИОКР, то есть как мы это видим. К примеру, у вас есть потребность в каком-то определенном оборудовании. Вы понимаете, что на территории Российской Федерации оно не производится. Импортное оборудование, либо дорого, либо его вовсе нельзя завезти на территорию Российской Федерации по определенным причинам. Соответственно, вы либо через департамент наших коллег, либо через ассоциацию, можно и напрямую, то есть мы всегда открыты к диалогу. Вы можете обратиться и сказать: нам такое-то, такое-то оборудование нужно, у нас такая-то

потребность. Мы это все берем в работу, поддерживаем российских производителей российской станкоинструментальной продукции, которые хотят реализовать этот проект, и в скором времени вы уже получаете готовый продукт.

В части постановления 1206, субсидирование скидки, я думаю, этот механизм уже и так понятен. Есть реестр производителей станкоинструментальной продукции, который формируется по итогам конкурсного отбора, и уже понимаете, что эти предприятия вам могут предоставить определенную скидку.

(03:30:00)

Можете заранее уже готовиться к 2022 году, понимать, какие предприятия есть с действующим заключением по 719 постановлению, что вы хотите купить. И уже непосредственно само предприятие обратится к нам в Минпромторг России, скажет: мы хотим предприятию сельхозмашиностроения продать десять станков на такую сумму, дайте нам, пожалуйста, субсидию на скидку. Мы, собственно, это сделаем. Всем спасибо за внимание.

Светлана Проданова: Нариман, спасибо большое. Коллеги, еще раз, 1206 постановление. Оно аналогично нашему 823-му. То есть, если вы понимаете, какой вам нужен станок приобрести, и понимаете у какого российского производителя вы хотите это взять, и у него есть подтверждение российскости, вам нужно к нему обратиться, сказать: хочу купить со скидкой. Какой у вас размер скидки?

Нариман Бегов: Если говорить про станки, это 20% получается.

Светлана Проданова: Двадцать процентов от стоимости, правильно?

Нариман Бегов: Да, по комплектующим еще больше.

Мужчина: Но это только те, которые в реестре?

Светлана Проданова: Да.

Нариман Бегов: Естественно.

Светлана Проданова: Здесь коллеги так же, как и мы, действуют в той же логике. Мы поддерживаем российское производство, как и оборудования, так и станков. Здесь по-другому и быть не может, вы же понимаете. В части, если нужны новые станки, Нариман отметил, что у нас есть НИОКР, так же, как и в нашем, в пищевом машиностроении. Поэтому, коллеги, давайте работать, двери открыты.

Нариман Бегов: Я еще хотел подчеркнуть, что мы действительно открыты для всех вас. Ждем ваших писем, звонков, заявок, как говорится. Можете, либо через коллег, либо напрямую, я потом в конце, кому интересно будет, оставлю свои визитки. Зачастую основная проблема, которая идет во взаимодействии российских производителей станков и потребителей в том, что потребители не знают, какие предприятия у нас существуют, какие есть, где, что, кто является действительно российским, производит качественную продукцию. Кто под видом российского производит какую-то продукцию, на самом деле, занимается просто сборкой. Поэтому, если какие-то вопросы есть, если вы понимаете, что

в следующем году, через два года, или прямо сейчас вам нужно какое-то оборудование, вы можете напрямую обратиться, мы вам подскажем, порекомендуем и направим, куда нужно.

Светлана Проданова: Смотрите, для коллег, я так понимаю, что есть два варианта. Вы говорите, что есть проблемы с взаимодействием.

Нариман Бегов: Да, конечно.

Светлана Проданова: Нет понятия, куда бежать и у кого взять станок. Первый вариант – это открыть Государственную информационную систему промышленности, реестр российской продукции, и там просто по названию посмотреть, например, станок с ЧПУ, или сверлильный станок...

Нариман Бегов: Да, можно еще проще сделать. У нас, помимо...

Светлана Проданова: Да, я просто хотела понять, какие есть варианты. Второй вариант, это обратиться к вам напрямую. А еще какой вариант?

Нариман Бегов: Каталог ГИСП у нас еще есть. Там уже наглядно, с картинками, с техническими характеристиками, пожалуйста. И контакты.

Светлана Проданова: Хорошо. Давайте тогда поделимся с коллегами ссылкой на каталог, чтобы они посмотрели и увидели.

Нариман Бегов: Там просто в Google вбиваете.

Светлана Проданова: Это действительно нужно, интересно понимать, где взять информацию. Это важно. Коллеги, есть ли вопросы?

Сергей Лебедев: Ссылку можно разослать?

Светлана Проданова: Ссылку мы передадим организаторам, и сами вам тоже отправим.

Нариман Бегов: На самом деле, коллеги, все очень просто. Я думаю, все умеют пользоваться интернетом. Вбиваете «каталог продукции ГИСП», первая ссылка, проходите, пожалуйста. Если вам интересна продукция, которая имеет действующее заключение по 719-м, там есть определенная галочка. Нажимаете на нее, все, продукция выпадает.

Светлана Проданова: Видите, как еще проще, каталог ГИСП, каталог продукции. У кого есть 719-е, все там тоже свою продукцию размещает, я думаю, знаете. Там есть информация и про станки российские. Все даже проще, чем мы с вами думали.

Женщина: А энергетическое оборудование можно тоже таким образом приобрести со скидкой или нет?

Нариман Бегов: Энергетическое оборудование?

Женщина: Котлы, например, для котельной.

Нариман Бегов: Если у вас какие-то вопросы есть, вы можете написать, я адресую коллегам из другого департамента. К сожалению, я этим вопросом не занимаюсь.

Светлана Проданова: У нас просто произошло деление недавно департамента, и сейчас станки в департаменте, в котором работает Нариман, а энергетическое оборудование, оборудование для ТЭК сейчас в другом структурном подразделении, поэтому мы уже внутри у себя с коллегами общаемся и вам ответ дадим. Еще вопросы? Я думала, тут будет очередь к микрофону, а, оказывается, все уже, обсудили?

(03:35:17)

Нариман Бегов: Видимо, все понятно, ни у кого никаких вопросов нет.

Светлана Проданова: Хорошо. Коллеги, тогда всем спикерам спасибо большое за выступление. Я думаю, получилась у нас очень интересная сессия, все что-то новое для себя почерпнули. Давайте заканчивать. Напоминаю, что у нас еще одна сессия дальше по инжинирингу. Поэтому оставайтесь, поучаствуйте, тоже думаю, будет дискуссия интересная. Всем спасибо большое.

Нариман Бегов: Спасибо.