

Стенограмма парламентских слушаний на тему
«Импортозамещение продукции высоких переделов на примере отрасли производства
систем отопления»

7 декабря 2016 года

С.В. ШАТИРОВ

Уважаемые коллеги! Есть предложение начать нашу работу. Я, заместитель председателя Комитета по экономической политике Шатилов Сергей Владимирович, веду тему по импортозамещению, которой мы сейчас будем заниматься. Поэтому у меня короткое вступление и начнем работать.

Уважаемые коллеги, еще раз добрый день! Спасибо за ваше участие в парламентских слушаниях, проводимых Комитетом Совета Федерации по экономической политике, на тему "Импортозамещение продукции высоких переделов на примере отрасли производства систем отопления".

Разрешите представить участников наших слушаний. Это члены Федерального Собрания – Лаврик Александр Никитович, член Совета Федерации, Игошин Игорь Николаевич, депутат Государственной Думы. Особую благодарность за подготовку слушаний прошу передать президенту Национального объединения строителей Андрею Юрьевичу Молчанову. Представлять НОСТРОЙ сегодня будет Пугачёв Сергей Васильевич.

В нашей работе принимают участие и представители регионов. Это, в частности, заместитель председателя Законодательного Собрания Владимирской области Бородин Сергей Геннадьевич.

Сергей Геннадьевич, хочу особо поблагодарить Владимирскую область и ее губернатора Светлану Юрьевну Орлову за настоящую активную помощь в работе по импортозамещению. Это прежде всего помощь в создании производственного кластера – "Русклимата" по производству отопительных приборов. Это сверхинновационное производство на сравнительно небольшой площадке в буквальном смысле за считанное время вступило в строй.

Общественную палату представляет Кириянов Артем Юрьевич, Российский союз промышленников и предпринимателей – Лоцманов Андрей Николаевич.

Федеральные органы исполнительной власти представляют: заместитель руководителя Федеральной службы по аккредитации Мигин Сергей Владимирович; заместитель директора Департамента развития контрактной системы Минэкономразвития Икрянников Сергей Евгеньевич; от Минпромторга – Цветков Виктор Владимирович; начальник управления Федеральной

таможенной службы Волков Александр Николаевич; заместитель руководителя Роскачества Лоевский Илья Ефимович; начальник управления региональной политики Фонда развития промышленности Боргардт Владимир Иванович.

В нашей работе принимают участие руководители крупнейших отечественных предприятий по производству отопительных приборов. Всего в слушаниях сегодня принимают участие, по нашим данным, более 120 человек от 70 компаний и организаций, которые представляют 23 региона Российской Федерации, а также Белоруссию, Италию, Германию, Австрию и Польшу.

Уважаемые коллеги! Сегодняшние парламентские слушания – это продолжение работы по законодательному сопровождению импортозамещения, в том числе на рынке отопительных приборов и систем, которую комитет проводит уже более полутора лет. Все началось с совещания в апреле 2015 года. В рамках того совещания мы рассмотрели показательную и компактную отрасль по производству как раз приборов отопления для промышленности, объектов гражданского строительства, жилищно-коммунального хозяйства и населения.

еб

Что нас привлекло? Показателем явилось то, что для дальнейшего развития этой отрасли не требовалось выделения бюджетных средств и других финансовых инструментов господдержки, а речь шла только об одном – создать условия для импортозамещения на внутреннем рынке и роста на нем доли продукции отечественного производителя. То есть во главу угла ставился вопрос об организационной и нормативной поддержке этого показательного сегмента высокоинновационного производства.

Можно с уверенностью отметить, что определенных успехов в этом направлении уже удалось достичь. Так, если в 2015 году доля российской продукции на рынке отопительных приборов не превышала 22–24 процента, то уже в текущем году производители уверенно вышли на показатель в 34 процента. То есть за год – плюс 10 процентов на рынке. А ведь по планам Минпромторга предполагалось снижение доли импорта в потреблении радиаторов из цветных металлов лишь на 5 процентов, да и то к 2020 году. Уже за первый год работы отрасль превысила данный показатель по импортозамещению вдвое. Таких результатов производители смогли добиться только благодаря поддержке федеральных органов исполнительной власти, и прежде всего Минпромторга России. От нашего комитета мы направили благодарственное письмо на имя министра Дениса Валентиновича Мантурова и первого заместителя Глеба Сергеевича Никитина. В результате в текущем году почти на треть снизился ввоз радиаторов в Россию. И в основном это

"серый" импорт из Китая. Это, конечно, прямое следствие активной работы Федеральной таможенной службы. Контроль таможенной стоимости ввозимых отопительных приборов существенно усилен. Это серьезно снизило мотивацию недобросовестных импортеров, использующих "серые" схемы. Хочу поблагодарить за это начальника Аналитического управления Федеральной таможенной службы России Золотницкого Филиппа Алексеевича и других сотрудников этого ведомства.

В настоящее время подготовлен проект постановления Правительства, коллеги, о введении обязательной сертификации отопительных приборов, радиаторов и конвекторов. Данный проект находится на выходе. Уже проведено его публичное обсуждение и отраслью он полностью поддержан. Ждем, что подготовка проекта постановления Правительства по включению радиаторов и конвекторов в единый перечень сертифицируемой продукции будет доведена до логического завершения.

И, конечно, уважаемые коллеги, таких результатов не достичь, если бы предприятия этого сегмента экономики не объединились в Ассоциацию производителей радиаторов отопления (АПРО). Реальные результаты достигнуты благодаря слаженной работе этой команды под руководством Александра Васильевича Квашнина, талантливой и результативной работе. Что это дало – мы с вами видим.

Тема сегодняшней нашей встречи – дальнейшая выработка механизмов, способствующих импортозамещению, распространение наилучших практик на другие локальные отрасли производства.

Какие вопросы мы сегодня хотим обсудить? Первое. Российские производители отопительных приборов, и не только, по-прежнему не имеют никакой преференции при допуске к госзакупкам, а допуск сомнительных иностранных товаров к ним никак пока не урегулирован и не ограничен. Как минимум российские производители заслужили право на скорейшее предоставление им 15-процентного ценового преимущества при участии в государственных и муниципальных закупках.

Второе. К сожалению, в работе по продвижению российских товаров на рынке отопительных систем недостаточно активную роль играет Минстрой России. В связи с этим предлагается рекомендовать Минстрою России подключиться к работе по импортозамещению на рынке данных изделий. И прежде всего необходимо рассмотреть вопрос о распространении именно 15-процентного ценового преимущества на закупки этой продукции для выполнения работ, финансируемых за счет средств региональных операторов и фондов капитального ремонта.

И еще, коллеги, как итог нашей сегодняшней работы подготовлен проект рекомендаций, он у вас имеется, в том числе с учетом ваших предложений. В рекомендациях мы обращаемся в адреса Минпромторга, Минстроя, Минэкономразвития, Роспотребнадзора, Росаккредитации, Росстандарта, Фонда развития промышленности, Фонда капитального ремонта многоквартирных домов города Москвы, Национального объединения строителей, а также региональных органов власти.

Разрешите предложить в срок до 16 декабря направить в адрес аппарата Комитета Совета Федерации по экономической политике ваши предложения по доработке наших рекомендаций.

И, коллеги, у нас сегодня, в общем-то, заявлено достаточно большое число докладчиков – 15. Есть несколько дополнительно записавшихся. Поэтому предлагаю следующий регламент: до 15 минут – на доклад, пять – семь минут – на выступление. Есть предложение начать работу.

Я передаю слово исполнительному директору Ассоциации производителей радиаторов отопления (АПРО) Александру Васильевичу Квашнину.

А.В. КВАШНИН

Добрый день, уважаемые коллеги, Сергей Владимирович, участники слушаний! Рад приветствовать вас на этом мероприятии. Вот видите, как получилось: несколько лет мы обсуждали ситуацию аномального потепления на планете Земля, а в этом году нам обещают самую холодную зиму за последние 100 лет. И отрадно, что в этом зале собрались те люди, причем все люди, от которых напрямую зависят безопасность и комфорт проживания граждан в наших суровых климатических условиях. Также хотел бы отметить, что в таком парламентском формате мы собираемся уже в третий раз.

Долгий и тернистый путь к импортозамещению отрасли систем отопления мы начинали также в Совете Федерации в апреле 2015 года на площадке Комитета по экономической политике. И, безусловно, поддержка комитета и лично Сергея Владимировича Шатинова позволила заложить надежный фундамент для развития инициатив по созданию условий добросовестной конкуренции на рынке климатического оборудования. В октябре 2015 года прошло заседание экспертного совета Госдумы по импортозамещению под председательством Игошина Игоря Николаевича, где мы также обсудили проблемы отрасли радиаторов отопления. По итогам того заседания в Государственной Думе были приняты рекомендации, которые уже обеспечили положительный эффект для отрасли. По результатам обсуждения на сегодняшних парламентских слушаниях также планируется принятие рекомендаций, направленных на развитие потенциала импортозамещения в отрасли производства систем отопления.

В своем же выступлении хотел бы рассказать об инициативах Ассоциации производителей радиаторов отопления (АПРО), которые мы предлагаем включить в рекомендации по итогам данного мероприятия. Также прошу обратить внимание: это наш коллективный труд, всех 13 заводов, которые на сегодняшний день входят в АПРО, которые производят 90 процентов всех отопительных систем в России. И вот наши предложения, которые адресованы в первую очередь органам исполнительной власти. Также прошу обратить ваше внимание: у вас есть раздаточные материалы, краткое содержание моей презентации, и на экраны также материал будет выводиться.

Итак, в первую очередь хотел бы рассказать о масштабах отечественного производства в отрасли. На сегодняшний день производство отопительных приборов уже работает в 18 субъектах Российской Федерации, расположенных в семи федеральных округах. В ближайшие два-три года планируется создать не менее пяти крупных новых производств отопительных приборов. По прогнозам ассоциации и по нашим, естественно, надеждам, доля отечественных отопительных приборов на внутрироссийском рынке потребления с 22–24 процентов в 2015 году уже к 2020 году вырастет до 50–70 процентов. Хочу этот показатель считать главным показателем КРІ нашей ассоциации. Когда мы соберемся в 2020 году, наверное, главным вопросом, который вы нам зададите, будет – достигли ли наши отечественные приборы 50–70 процентов на рынке? Это и будет нашим успехом.

Далее. Теперь хотел бы рассказать (можно включить следующий слайд) о конкретных мерах, которые мы предлагаем принять для развития импортозамещения. Одна из основных для отрасли мер – это введение обязательной сертификации отопительных приборов (радиаторов отопления и конвекторов). Введение обязательной сертификации – это эффективная и выгодная мера не только для потребителей отопительных приборов, но и для самих отечественных производителей и государства. Так, для производителей будут обеспечены равные условия и добросовестная конкуренция на рынке, будет закрыт доступ к выпуску в обращение на рынке той продукции по демпинговым ценам, которая не соответствует требованиям безопасности и имеет недостоверные технические характеристики. Использование эффективных и безопасных отопительных приборов, соответствующих всем требованиям ГОСТа, позволит регионам и муниципалитетам снизить затраты на отопление и минимизировать количество аварий отопительных приборов. Также государство получит гарантии безопасности, качества и энергоэффективности продукции, что обеспечит надежность, долговечность и бесперебойность функционирования отопительной системы жилищно-коммунального хозяйства в целом.

Введение обязательной сертификации позволит обеспечить непосредственных потребителей отопительных приборов достоверной информацией об основных функциональных свойствах приобретаемой продукции. Прежде всего речь идет о теплоотдаче. Также обязательная сертификация даст гарантии безопасности приобретаемой продукции, в том числе за счет проведения ее испытаний на герметичность и статическую прочность.

И одно из самых важных для многих потребителей преимуществ от введения обязательной сертификации – это уменьшение затрат на коммунальные платежи за отопление, снижение риска возникновения необходимости повторного монтажа отопительного прибора в своем жилье.

Следующий слайд, пожалуйста.

Что касается практического внедрения обязательной сертификации, сейчас мы увидим на слайде "дорожную карту" по внедрению данного проекта. Уже месяц назад было проведено публичное обсуждение проекта постановления Правительства Российской Федерации, предусматривающего внесение изменений в перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации. И мы хотели бы попросить представителя Минпромторга России Виктора Владимировича Цветкова по результатам проведения оценки регулирующего воздействия и межведомственного согласования данного проекта постановления уже в январе следующего года внести его в Правительство Российской Федерации для окончательного принятия.

В свою очередь, после принятия проекта постановления необходимо в кратчайшие сроки утвердить стандарт на правила сертификации. Проект такого стандарта ГОСТ Р уже подготовлен нашей ассоциацией и обсужден с представителями экспертного и бизнес-сообщества. И мы просим поддержки со стороны Росстандарта в части утверждения данного ГОСТ Р и готовы по первому требованию направить его для рассмотрения в качестве основы для общего стандарта на правила сертификации.

Планируется, что изменения в перечень... Вот все спрашивают: сколько времени займет введение обязательной сертификации? Сейчас отвечаю, наверное, в первую очередь рынку: планируется, что изменения в перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации, вступят в силу через полгода после подписания постановления Правительства Российской Федерации. Казалось бы, это значительная мера, но для аккредитации органов по сертификации и испытательных лабораторий законодательством как раз установлены такие длительные сроки. Поэтому хотелось бы просить представителя Росаккредитации (Сергей Владимирович Мигин, спасибо, что пришли к нам) оказать методическую помощь в рамках осуществления аккредитации

испытательных лабораторий и органов по сертификации. В зале присутствуют представители как минимум пяти лабораторий, которые мы рекомендуем от АПРО, которые являются референтными среди производителей, им необходимо пройти этот путь и быть аккредитованными в системе Росаккредитации.

Также мы считаем, что нельзя допустить, чтобы после вступления в силу постановления об обязательной сертификации производители и участники рынка оказались в вакууме, без организаций, аккредитованных на обязательное подтверждение соответствия.

Следующий слайд.

Следующей мерой, которую мы предлагаем для развития импортозамещения, может стать предоставление отечественным производителям отопительных приборов преференций при участии в государственных и муниципальных закупках. Сегодня доля отечественных радиаторов отопления и конвекторов, поставляемых на социально значимые объекты в рамках государственных и муниципальных закупок, составляет не более 5–10 процентов (5–10 процентов, а не 50 процентов, как хотелось бы). Как известно, при осуществлении государственных и муниципальных закупок основным критерием является цена. Иностранные производители радиаторов отопления (в первую очередь я сейчас говорю о контрактном производстве, размещенном в странах Восточной Азии) снижают объем использования при производстве радиатора сырья, тем самым уменьшая не только его конечную стоимость, но также надежность и энергоэффективность. Тем не менее, как правило, именно такие радиаторы у нас госзакупки и выигрывают чисто по ценовому критерию.

Предоставление отечественным поставщикам радиаторов отопления и конвекторов преференций в рамках государственных закупок позволит насытить этот рынок качественной и надежной продукцией отечественного производства. При этом, на наш взгляд, отсутствуют ограничение конкуренции и возникновение дефицита товара на рынке госзакупок.

На сегодняшний день на территории Российской Федерации существует более 10 производств алюминиевых и биметаллических радиаторов отопления, совокупный объем выпуска продукции которых позволяет с легкостью покрыть все потребности государственных и муниципальных заказчиков в отопительных приборах. По мнению АПРО, такая ситуация на рынке позволяет применить в отношении отечественных алюминиевых и биметаллических радиаторов так называемое правило "третий лишний" – запрет на государственные закупки иностранной продукции при наличии не менее двух заявок на поставку российских товаров. Кроме того, подобное правило можно применить и в отношении ряда типов котлов и труб отопительных

систем. Ситуация на рынке котлов и труб схожа с рынком алюминиевых и биметаллических радиаторов отопления: имеется много российских производств с приличными объемами выпуска продукции. Если же в отношении радиаторов отопления будет применено правило "третий лишний", мы хотели бы претендовать как минимум на предоставление 15-процентной преференции на госзакупках. Как вы знаете, по федеральному закону № 223 такую преференцию все российские товары уже получили. Хотелось бы, чтобы на радиаторы отопления также была распространена мера и по федеральному закону № 44. Все необходимые обоснования по вопросу введения таких преференций ассоциацией представлены в Минпромторг России.

Коллеги, возможно, многие из вас видели сюжет: буквально позавчера Владимир Владимирович Путин вместе с Денисом Валентиновичем Мантуровым посещал в городе Миассе одно из промышленных предприятий. И один вопрос как раз был: будут ли отечественным производителям продукции предоставлены преференции на госзакупках? Президент сказал, что, с одной стороны, все мы существуем в рынке и наша продукция должна быть конкурентоспособной, но, с другой стороны, в вопросе именно госзакупок отечественным товарам должен даваться приоритет, а где-то – и исключительное право. Мы не претендуем на исключительное право, мы бы хотели приоритет на уровне 15 процентов либо правило "третий лишний".

Следующий слайд, пожалуйста.

Еще одной мерой по развитию импортозамещения является выделение в рамках товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза дополнительных кодов для алюминиевых и биметаллических радиаторов отопления.

Так, в рамках ТН ВЭД Евразийского союза существует отдельная товарная позиция для радиаторов отопления из черных металлов. Вместе с тем отдельные товарные позиции для радиаторов отопления из цветных металлов в ТН ВЭД отсутствуют даже на уровне 10-го знака. В результате алюминиевые радиаторы отопления сейчас классифицируются как санитарно-техническое оборудование, не являясь таковым по сути. В свою очередь, объем импорта алюминиевых или биметаллических радиаторов отопления в России более чем в три раза превышает объем импорта радиаторов отопления из черных металлов. Таким образом, ТН ВЭД, по нашему мнению, в данной части морально устарела, имея коды, например, на чугунные радиаторы и не предусматривая позиций на современные виды продукции систем отопления, такие как, например, алюминиевые и биметаллические радиаторы отопления.

В этой связи мы предлагаем Министерству экономического развития совместно с ФТС России вернуться к рассмотрению вопроса о выделении для алюминиевых и биметаллических

радиаторов отопления отдельных кодов в рамках ТН ВЭД ЕАЭС со специализацией на уровне 10-го знака. Данная мера будет способствовать повышению эффективности таможенного контроля за импортом.

Следует принять во внимание и позицию Всемирной таможенной организации, согласно которой радиаторы не должны рассматриваться в качестве санитарно-технического оборудования.

Я знаю, что сегодня будет доклад коллег из ФТС. Большое спасибо, что вы здесь. Мы знаем, что у вас есть возражения по данной теме. Если можно, в прениях мы отдельно... Я подготовился, чтобы ответить на ваши вопросы.

Следующий слайд.

Также хотелось бы сказать о тесном сотрудничестве нашей ассоциации с Национальным объединением строителей (НОСТРОЙ). Сейчас мы реализуем совместный проект по созданию системы добровольной верификации оборудования, приборов и изделий для систем инженерно-технического обеспечения зданий и сооружений. По результатам проведения верификации планируется сформировать "белые" списки прошедших верификацию моделей отопительных приборов и другой продукции отрасли отопительных систем, рекомендуемых для монтажа на строительных объектах. Эти меры позволят обезопасить крупных потребителей отопительных приборов, повысят эффективность работы стройкомплекса России, а также позволят добросовестным производителям вывести позиционирование своей продукции на рынке на качественно новый уровень.

Хотел бы поблагодарить за большой вклад в проведение данной работы наших коллег из Ассоциации предприятий индустрии климата (АПИК) и лично Дмитрия Леонидовича Кузина.

По системе верификации у меня будет отдельная презентация, поэтому я лишь вкратце скажу.

Следующий слайд, пожалуйста (их осталось не так много).

Далее. Следует обратить внимание на условия монтажа отопительных приборов различных типов с учетом уровня качества водоподготовки, которые непосредственно влияют на долговечность и безопасность эксплуатации отопительных приборов. В настоящее время в ряде регионов России зафиксированы случаи аварий радиаторов отопления, связанные не с качеством самих радиаторов, а с качеством теплоносителя, то есть воды. В этой связи мы предлагаем Минстрою России совместно с региональными органами власти проработать вопрос о разработке рекомендаций по осуществлению монтажа на строительных объектах отопительных приборов определенных типов с учетом уровня и качества водоподготовки в условиях существующей

инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства. В дальнейшем эти рекомендации могут быть использованы для зонирования территорий и объектов застройки по рекомендуемым к монтажу типам отопительных приборов.

Следующий слайд.

В рамках работы фонда капитального ремонта мы предлагаем рассмотреть возможность распространения 15-процентной преференции, установленной в отношении закупок госкомпаний и организаций ЖКХ, на закупки подрядчиков за счет средств региональных операторов капитального ремонта. На наш взгляд, фонды капитального ремонта создаются региональными органами власти. Субсидиарную ответственность по их обязательствам несет регион. Иными словами, такие структуры, как фонды капитального ремонта, мало чем отличаются от юридических лиц, регулируемых законом № 223. И, по нашему мнению, если по закону № 223 все отечественные производители имеют преференцию, то почему бы такую преференцию не предоставить и по закупкам фонда капитального ремонта для отечественных производителей радиаторов.

В этой связи предлагаем внести в постановление Правительства № 615 норму о том, что при закупках подрядчиками строительных материалов и изделий для выполнения финансируемых ФКР работ строительными материалами и изделиями российского производства предоставляется 15-процентное преимущество. Просим Минстрой России рассмотреть данную инициативу.

Ну и в завершение слайд 10.

Мы со следующего года будем собираться не только на площадках органов власти, но и планируем посетить пять регионов Российской Федерации и понять, какие проблемы существуют в каждом из этих регионов. В этой связи мы запускаем такой проект, как "ТермоКонВент". Этапы "ТермоКонВента" пройдут в Новосибирске, Краснодаре, Екатеринбурге, Москве и Санкт-Петербурге в рамках ведущих строительных и климатических выставок, в которых все участники рынка систем отопления уже принимают участие. "ТермоКонВент" – это открытая площадка по продвижению продукции и услуг для всех участников климатического рынка, чья продукция соответствует национальным и межнациональным стандартам. Это наше нововведение. Мы считаем, что на те мероприятия, которые организует АПРО, все-таки должна быть допущена не та продукция, где больше денег потрачено на маркетинговый бюджет, а та, которая реально соответствует ГОСТу. Надеюсь, что вы все с этим согласитесь.

Также в рамках проекта мы планируем провести серию деловых мероприятий с привлечением ведущих федеральных и региональных регуляторов рынка систем отопления.

Отрадно, что, например, Российский союз промышленников и предпринимателей нас уже поддержал, и в рамках MosBuild мы будем проводить совместные конференции. Приглашаем всех участников парламентских слушаний на "ТермоКонВент".

Можно включить финальный слайд, который является такой зарисовкой всей деятельности нашей ассоциации. Вот видите, муравей, который поднимает вес больше собственного тела, но вместе всё это возможно.

И в завершение я хотел бы поблагодарить людей, которые очень много сделали для российских производителей отопительных приборов. Благодарим заместителя председателя Законодательного Собрания Владимирской области Сергея Геннадьевича Бородина. Важно отметить, что именно Законодательное Собрание Владимирской области первым инициировало вопросы в части введения обязательной сертификации и преференций на госзакупках. Вот такая у нас поддержка во Владимирской области.

Хотелось бы поблагодарить первого заместителя председателя комиссии Общественной палаты Артема Юрьевича Кирьянова. Мы проводили общественные слушания, и Артем Юрьевич, как никто другой, сейчас делает для нас так (даже не для нас, а больше для потребителей), чтобы радиаторы были качественными и в первую очередь безопасными.

Благодарим первого заместителя председателя комитета РСПП Андрея Николаевича Лоцманова за весомую поддержку инициатив АПРО. Большое спасибо. Мы пытаемся развиваться и в сфере техрегулирования, и стандартизации. Будем надеяться, что мы так же полезны РСПП, как и вы нам.

Благодарим заместителя исполнительного директора Национального объединения строителей Сергея Васильевича Пугачёва и председателя комитета НОСТРОЙ Алексея Владимировича Бусахина за неоценимую поддержку в деле внедрения верификации отопительных приборов.

Благодарим президента нашей старейшей, самой крупной ассоциации "АВОК" Юрия Андреевича Табунщикова и исполнительного директора АВОК Вадима Витальевича Потапова.

Наконец, благодарим начальника управления холдинга "ЕВРОЦЕМЕНТ групп" Наталью Владимировну Кожину за возможность использовать позитивный опыт в цементной отрасли. Наталья Владимировна совсем недавно приглашала нас на форум "Антиконтрафакт" в Ереван. Знаете, для нас это огромная честь. Нашей ассоциации всего год и представлять наши, казалось бы, скромные успехи на уровне всего ЕАЭС по рынку радиаторов – для нас это очень полезный опыт,

мы будем продолжать. Надеемся, что вместе с вами поедem в Бишкек и добьемся, чтобы в Кыргызстане также были качественные отопительные приборы.

Ну и в конце от имени всех производителей (я надеюсь, вы со мной сейчас будете солидарны и у нас впервые за парламентские слушания будут аплодисменты) и потребителей нашей страны хотел бы поблагодарить Вас, уважаемый Сергей Владимирович, за неоценимый вклад в дело развития отрасли по производству исконно русского и незаменимого в любом доме продукта – радиатора отопления. Благодарю за внимание. Сергей Владимирович, большое Вам спасибо. *(Аплодисменты.)*

С.В. ШАТИРОВ

Спасибо, коллеги.

Александр Васильевич, хочу отметить, что Вы уложились именно в 15 минут с небольшим. Единственное, что мы не услышали в Вашем докладе и что можно было бы рекомендовать Вам сделать для понимания ситуации... Мы видим, что на рынке есть успехи благодаря тем позициям, которые сегодня удалось завоевать. Вы прирастаете, интерес к производству повышается, есть желание и инвестиционные проекты у вас, насколько я понимаю. Вам бы было очень полезно в принципе хотя бы некий план развития подготовить, где будет понятно, сколько инвестиций собираются вкладывать сегодня собственники бизнеса. Это будет способствовать, естественно, созданию новых рабочих мест, а следовательно, и аргументом в том, чтобы еще больше вам помогать в этом направлении. Поэтому здесь это было бы интересно. Спасибо.

Коллеги, мы посоветовались, сегодня мы немножко поменяли структуру наших выступлений по этой интереснейшей теме. Мы вначале послушаем производственников (их заботы и пожелания), а потом предоставим возможность выступить представителям федеральных органов и федеральных служб по этой теме.

Сейчас я передаю слово Александру Александровичу Лобачу, генеральному директору "Рифар". Пожалуйста.

А.А. ЛОБАЧ

Коллеги, друзья, всем добрый вечер! Когда мы 15 лет назад планировали создание предприятия, которое сейчас является крупнейшим в Восточной Европе по производству алюминиевых и биметаллических радиаторов, никогда не думали, что будем заниматься импортозамещением.

С моей личной точки зрения, импортозамещение для государства – это создание реальной конкурентной среды для предприятий, которые либо собираются производить, либо производят продукцию в Российской Федерации.

Создание конкурентной среды, которое является целью нашей организации – Ассоциации российских производителей радиаторов отопления (АПРО), – во-первых, это упразднение "серого" импорта, во-вторых – применение антидемпинговых мер, буду говорить прямо, в отношении приборов отопления из Китая и, в-третьих, это введение обязательной сертификации продукции.

В отношении первого – "серого" импорта – в этом году таможня реально решила. Но при этом мы увидели, что российская таможня контролирует свои ворота, но товары начали идти через Белоруссию и Казахстан. Это реальность, это факт. Каким образом сейчас решать этот вопрос – я не смогу сказать, но этот вопрос стоит, его нужно каким-то образом поднять и найти способы решения. Это как на примере овощей и фруктов, которые в 2,8 раза... экспорт в Российскую Федерацию вырос почти в три раза.

Антидемпинговые меры, которые были введены в Европе, и антидемпинговые пошлины составили от 14 до 60 процентов на товары из Китайской Народной Республики, действуют по сегодняшний день. Антидемпинговые меры в Российской Федерации... В Российской Федерации существует такой механизм принятия решений по антидемпинговым мерам: нужно создать отрасль, отрасль должна начать работать, потом прийти в кризис. Мы должны показать, что мы находимся в кризисе, тогда этот комитет обратит на нас внимание. Но, когда отрасль еще, в общем-то, не создана до конца и меры не применяются... А что такое антидемпинговые меры? Антидемпинговые меры – это очень простая субстракция: товар, произведенный в Китае, продается на китайском рынке по одной цене, и если он продается по цене ниже в Российской Федерации, то это является демпингом. Это, так сказать, абсолютная величина.

Наши попытки найти диалог с комитетом, который занимается этими вещами, ни к чему не привели. На сегодняшний день по тем критериям, которые есть, к рассмотрению заявки по антидемпинговой пошлине со стороны нашей отрасли не готовы, то есть мы еще в кризис не вошли, для того чтобы просить применения какой-то пошлины к китайским товарам. Я надеюсь, что здесь много государственных мужей, они подскажут, что нам делать в этом случае.

Обязательная сертификация. Обязательная сертификация нам нужна прежде всего для того, чтобы уйти от обмана, от фальсификаций на нашем рынке радиаторов отопления. Потому что сегодня что угодно пишут, какие угодно бумажки показывают, на финише мы не можем объяснить, что наш товар сертифицирован, имеет такие-то технические характеристики, и в конце

концов рубль за киловатт мощности у нас дешевле, чем у китайского продукта. В общем-то, если оценить всех российских производителей (я говорю с ответственностью) с точки зрения – рубль за тепловую мощность, мы легко конкурируем с китайским продуктом. Но за счет того, что мы не можем заставить импортеров, которые привозят сюда китайский товар, сертифицировать его по российским стандартам, мы не можем заставить их говорить честно.

Второе. С моей точки зрения, обязательная сертификация нужна еще и государству. Потому что, мне кажется, Минстрой должен сказать, что здание, которое построено, должно прожить без капремонта 25 лет, 30 лет, 35 лет – сколько захотят, но это должен быть какой-то срок. Мы сможем создать радиаторы отопления, которые соответствуют этому сроку с такими-то, такими-то характеристиками, с такими-то антикоррозионными свойствами. Но мы этого срока не знаем. Те ГОСТы, которые существуют на сегодняшний день, предполагают 25-летний срок работы отопительного прибора. И, имея сертификационные документы на наши продукты... Я думаю, что это будет нужно и нам, и государству.

Еще мне хотелось бы отдельно остановиться на проблемах отрасли, которые на сегодняшний день есть. Объективная реальность – отсутствие кадров. Мы не можем найти ни слесарей, ни токарей, ни фрезеровщиков, я уж не говорю о литейщиках. На сегодняшний день система профтехобразования в Российской Федерации оставляет желать лучшего. Государству нужно задуматься о том, где современным предприятиям искать кадры. Сами готовить кадры мы не сможем, это нереально. Нам нужны люди с базовым образованием, дальше мы будем сами их учить, но базовое образование должно быть. Если он не знает алфавита, то чему его можно научить?

Следующая объективная проблема нашей отрасли, подчеркиваю, – это машиностроение. 50 процентов оборудования, которое мы приобретаем, которое у нас находится, – это узкоспециализированное оборудование, которое производят специальные фирмы, в основном за рубежом. Остальная часть оборудования – это оборудование общего назначения (станки, машины литья под давлением, печи, литейное и другое оборудование), то, что может выпускать российская промышленность. Вот здесь (я не знаю, как государство нам может помочь) хотел бы обратить внимание на небольшие сектора, которые могут в конечном итоге помогать и нам.

И есть третья проблема, в частности на нашем предприятии, – это большие детали, запчасти, которые у нас есть. У нас есть необходимость использования больших станков, которые есть в оборонной промышленности. Мы приходим туда и говорим: "Пожалуйста, сделайте нам такую-то и такую-то работу". Это, получается, либо очень длинные сроки, либо огромные деньги.

То есть то супероборудование, которое завезли, скажем так, на старые "почтовые ящики", мы не можем использовать, да они особо и не хотят. Если они сейчас не будут использовать это оборудование, то пройдет два-три года (я не думаю, что мы все время будем строить, строить и строить танки и так далее) и, может быть, оно нам уже не потребуется потом. То есть как бы обсудить вопрос на уровне государства о том, чтобы те предприятия, которые могут делать, у которых есть точные станки, у которых есть технологии и так далее, помогали гражданским отраслям промышленности?

И в конце хочу сказать, что, в общем-то, с моей точки зрения, наша отрасль не требует денег, не требует никаких особых привилегий. Мы хотим только одного: дайте конкурентную среду. Спасибо. *(Аплодисменты.)*

С.В. ШАТИРОВ

Спасибо.

У нас в принципе есть контакты с "Оборонпромом", у нас есть такое подразделение или такая структура, которая занимается законодательным сопровождением "Оборонпрома", и практически все крупные предприятия представлены в этой ассоциации. Поэтому мы поработаем с руководителем этой ассоциации и попросим его включиться, нужно только подготовить некий материал, справку и обращение, мы этот вопрос рассмотрим. Я только не помню, по-моему, у них последнее заседание в этом году (меня не приглашали) прошло. У нас ведущий – председатель Комитета по обороне и безопасности Озеров Виктор Алексеевич. Поработаем в этом направлении.

Петр Анатольевич Смирнов, директор по стратегическому развитию Промышленной группы Royal Thermo, исполнительный директор "Русклимата". Пожалуйста.

П.А. СМИРНОВ

Уважаемый Сергей Владимирович, уважаемые участники парламентских слушаний! Наша компания давно и успешно работает на рынке систем отопления, вентиляции и кондиционирования. Несколько лет назад нами было принято осознанное решение о создании собственных производств в России. Это было сделано по причинам, которые недавно обозначил Президент России в своем Послании Федеральному Собранию. Мы, бизнесмены, готовы работать вдолгую, создавать рабочие места, платить налоги.

Производство радиаторов было нами создано во Владимирской области.

Нам удалось создать эталонный кластер по производству климатического оборудования. Хотелось бы отметить очень большую заслугу в этом властей региона. В области в целом создан очень благоприятный климат для создания новых производств. За это хотелось бы поблагодарить

лично губернатора Орлову Светлану Юрьевну и присутствующего здесь заместителя председателя Законодательного Собрания, руководителя Корпорации развития Владимирской области Сергея Геннадьевича Бородин. Также хочу поблагодарить Сергея Владимировича Шатинова, благодаря которому государство увидело усилия производителей и повернулось к нам лицом. Есть прямой и конструктивный диалог бизнеса и власти через АПРО.

Как ранее отмечалось, в борьбе за рынок российским производителям удалось уже добиться определенных успехов. Я хотел бы остановиться на некоторых моментах этого процесса. Почему рынок так изменился? Надо отметить, что в первом полугодии существенно снизились объемы ввоза радиаторов в Россию, активизировалась работа таможенных органов по направлению контроля таможенной стоимости ввозимых в Россию радиаторов. Вместе с тем убежден, что есть еще направления, где можно повышать эффективность своей деятельности. Дело в том, что до сих пор используются "серые" схемы в импорте. И здесь существуют две такие наглядные проблемы.

Первая. Наиболее востребованным радиатором на российском рынке является так называемый биметаллический радиатор отопления, состоящий из стальной трубы и внешнего алюминиевого элемента. В силу особенностей российского ЖКХ (перепады давления, низкое качество теплоносителя) этот прибор нам нужен. Существует технология производства, конструкция этого прибора, которая должна обеспечить необходимую эффективность. Но появились определенные продукты, которые ввозятся в Россию, в которых доля стали превышает долю алюминия, что противоречит конструктивным особенностям данного радиатора. Это позволяет удешевить продукт и ввозить с более низкой таможенной пошлиной – 7,5 процента вместо 9 процентов. В некоторые месяцы доходил подобный импорт до 1,5 млн. долларов в месяц.

В целях снижения экономической заинтересованности импортеров в использовании таких обходных схем предлагаем ФТС России рассмотреть вопрос об усилении контроля за ввозом в Россию радиаторов по товарной позиции 7322 ТН ВЭД, когда декларантом в качестве наименования товара заявляется биметаллический радиатор. Такие случаи должны стать фактором срабатывания риска с проведением контрольных мероприятий.

Второй существенной проблемой является ввоз радиаторов контрабандным путем. Дело в том, что согласно данным зеркальной таможенной статистики объемы экспорта радиаторов из Китая, по данным Министерства коммерции Китая, существенно превышают объемы импорта в Россию, по данным Федеральной таможенной службы России. В этой связи полагаем, что необходимо с привлечением компетентных структур, прежде всего во взаимодействии таможни и

налоговых органов, наладить контроль за деятельностью лиц, которые впоследствии продают в России крупные оптовые партии радиаторов отопления, официально в страну не ввозившиеся. Выпадающие объемы импорта мы готовы заместить новым производством и расширением существующих производств. В последние годы в России появилось достаточно много новых производств, на их поддержку выделяются федеральные деньги. Фонд развития промышленности активно участвует в этом процессе. Но важно понимать, что если вновь создаваемые производства не будут обеспечены рынками сбыта, то бюджетные деньги, выделенные на поддержку новых проектов, будут потрачены впустую; более того, могут возникнуть проблемы с их возвратом.

Как отметил в своем Послании Президент, в мире растут тенденции протекционизма. Развитые страны – члены ВТО активно используют инструменты защиты своих рынков, особенно в секторе так называемых правительственных закупок. Почему нельзя у нас использовать такие же инструменты?

Хочу обратить внимание на один важный момент. Сейчас в качестве приоритетных проектов для роста экономики определено развитие несырьевого экспорта. В то же время ряд производимых в России товаров не обладает значительным экспортным потенциалом в силу в том числе климатических и географических причин. Это касается и нашей продукции. Нигде в мире, за исключением Китая, не нужно такое большое количество радиаторов отопления. Поэтому, считаю, в этом вопросе магистральным направлением государственной поддержки российских производителей должно стать предоставление им равных условий конкуренции на внутреннем рынке, а там, где обоснованно, – даже некоторых преимуществ.

В завершение хотел бы обратиться к участникам рынка. Правительством четко обозначена линия на борьбу с незаконным оборотом промышленной продукции, всеми видами контрафакта и фальсификата. В ближайшее время будет введена в действие таможенно-налоговая система прослеживания ввозимых товаров, единая в рамках Евразийского экономического союза. Это закроет лазейки по импорту, в том числе через Казахстан и Киргизию.

Также, как ранее отмечалось, в 2017 году мы ждем введения обязательной сертификации. Эту политику государства мы, участники рынка, принимаем, понимаем и готовы работать в этих условиях и развиваться. Благодарю за внимание. *(Аплодисменты.)*

С.В. ШАТИРОВ

Спасибо.

Михаил Сергеевич Стыценко, первый заместитель генерального директора ОАО "Научно-исследовательский технологический институт "Прогресс". Пожалуйста.

М.С. СТЫЦЕНКО

Добрый день, уважаемые члены Совета Федерации, уважаемые участники слушаний, уважаемые присутствующие здесь коллеги! Я представляю акционерное общество "Научно-исследовательский технологический институт "Прогресс", предприятие, входящее в структуру госкорпорации "Ростех". Предприятие было создано в 1959 году как технологический институт, специализирующийся на технологиях обработки металлов, технологиях сварки. Изначально, при создании, институт был ориентирован на выполнение работ для нужд оборонно-промышленного комплекса. В конце 1990-х – начале 2000-х годов по понятным причинам перед предприятием встала задача диверсификации деятельности, связанной с госзаказом. Задача была – освоить выпуск серийной продукции в рамках компетенции предприятия. При этом производства данной продукции в Российской Федерации не должно было быть. Данный продукт был нами найден – это стальной панельный радиатор отопления. За аналог нами был взят европейский радиатор. Специалисты нашего института, извиняюсь за сравнение, как китайцы, разобрали радиатор, освоили технологию штамповки, сварки радиатора, спроектировали и изготовили часть оборудования самостоятельно, часть оборудования купили. И с 2007 года НИТИ "Прогресс" занимается производством данного вида продукции под торговым брендом PRADO.

Хочу воспользоваться ситуацией и выразить благодарность Виталию Ивановичу Сасину, который принял непосредственное участие в организации данного производства и помогал нам всеми возможными средствами и силами. Спасибо.

Сегодня мы являемся лидерами в Российской Федерации по объемам производства стальных панельных радиаторов и, по нашим оценкам, по итогам 2015 года занимаем второе место по объемам продаж на рынке.

Стальной панельный радиатор – это энергоэффективный прибор отопления, обладающий хорошим внешним видом, низкой тепловой инерцией, то есть способностью эффективно поддерживать заданную температуру в помещении. Одним из основных преимуществ прибора является его низкая стоимость, связанная с технологичностью изготовления и возможностью высокой степени автоматизации процесса изготовления. Именно поэтому данный прибор на протяжении более чем 50 лет широко применяется в европейских странах.

Производство стальных панельных радиаторов в НИТИ "Прогресс" является наглядным примером импортозамещения. Наша продукция ни в чем не уступает зарубежным аналогам, а по некоторым важным характеристикам, таким как давление на разрыв, превосходит их.

Следующий слайд, пожалуйста.

На российском рынке стальные панельные радиаторы появились во второй половине 1990-х годов и были представлены преимущественно европейскими компаниями, а также турецкими. К слову, сегодня Турция является самым крупным в мире производителем и экспортером стальных панельных радиаторов отопления с ежегодным объемом производства около 16–18 миллионов штук, из которых 10–12 миллионов экспортируется в различные страны.

В течение 2000-х годов рынок стальных панельных радиаторов ежегодно прирастал как за счет развития строительных отраслей, так и за счет замещения менее энергоэффективных и дорогих приборов отопления.

Сегодня, по нашей оценке, доля стальных панельных радиаторов на рынке отопления Российской Федерации оценивается в 30–40 процентов. По итогам 2015 года мы оцениваем рынок стальных радиаторов Российской Федерации в 3,5 миллиона штук. Наша оценка распределения этого рынка представлена в таблице, можете посмотреть. Наше предприятие в прошлом году выпустило 434 тысячи приборов отопления, что соответствует примерно 10–12 процентам рынка.

В 2016 году мы оцениваем объем рынка стальных панельных радиаторов уже в 4 миллиона штук. То есть очевидно, что при общем падении объемов ввода жилья рынок стальных панельных радиаторов не сокращается.

Следующий слайд, пожалуйста.

В конце третьего квартала 2016 года нашим предприятием была реализована инвестиционная программа создания нового производства стальных панельных радиаторов на базе автоматической сварочной линии. Наше предприятие инвестировало в этот проект порядка 550 млн. рублей. В дополнение к существующему производству было создано новое, современное производство, по техническому уровню не уступающее зарубежным. Реализация данного проекта позволила уже в 2016 году увеличить объемы производства на 26,5 процента – до 550 тысяч штук, а с 2017 года мы будем выпускать 850 тысяч штук, что эквивалентно примерно 20 процентам доли рынка.

Также следует отметить, что в последние годы наметилась тенденция локализации производств стальных панельных радиаторов на территориях Российской Федерации и стран Таможенного союза. Так, например, несколько лет назад в Беларуси было открыто производство радиаторов Lidea мощностью около 600 тысяч радиаторов в год. Перенесено из Германии в город Энгельс производство радиаторов Vuderus мощностью, по нашей оценке, тоже около 600 тысяч. По имеющейся информации, планируется организация производства в Ростовской области радиаторов мощностью тоже 600 тысяч. А также в ближайшее время, по информации опять же из

открытых источников, компания Retting Group с радиаторами Purmo и радиаторами Kermi планирует перенести свои производства на территорию Российской Федерации.

Таким образом, мы прогнозируем, что в течение ближайших лет до 70–80 процентов стальных панельных радиаторов отопления будет производиться либо на территории Российской Федерации, либо на территории Таможенного союза.

Следующий слайд, пожалуйста.

Безусловно, импортозамещение и локализация производств стальных панельных радиаторов приносят колоссальный эффект для экономики нашей страны. Так, например, средняя стоимость радиатора, продаваемого нашим предприятием, в 2010 году составляла 1746 рублей, в 2016 году – 2280. То есть рост цены радиатора за шесть лет составил 30 процентов, при этом официальная инфляция в стране (индекс потребительских цен) за этот же период – 58 процентов. При этом средняя стоимость радиаторов в валюте снизилась более чем на 23 процента. Это результат импортозамещения и результат конкуренции. Повторю, что импортозамещение и конкуренция, безусловно, оказывают положительное влияние на экономику. Однако это справедливо, когда речь идет о честной конкуренции, и здесь я согласен с участниками, выступавшими до меня.

Следующий слайд, пожалуйста.

Сегодня на рынке стальных панельных радиаторов основными проблемами являются следующие. Первая проблема – несоответствие толщины металла ГОСТу, а также заявленным производителями данным. Ряд европейских производителей и большая часть турецких производителей в борьбе "за отстаивание доли рынка" (в кавычках) оптимизируют затраты за счет уменьшения толщины металла радиатора. По ГОСТ 31311-2005 толщина стенки стального радиатора должна быть не менее 1,2 миллиметра. Фактические замеры показали, что толщина стенки радиаторов некоторых производителей колеблется в диапазоне 1–1,15 миллиметра, при этом масса этих радиаторов до 20 процентов меньше массы радиаторов, соответствующих ГОСТу.

Также некоторые производители заявляют, что производят радиаторы из стали 1,25 миллиметра, по факту – 1,15. Очевидно, что этот параметр напрямую влияет на долговечность работы прибора отопления, а также на его рабочее давление. При этом большинство строительных и монтажных компаний закрывают на это глаза, для них цена – основной показатель при закупках.

Вторая проблема – несоответствие ГОСТу данных по рабочему давлению, заявляемых производителями. Согласно ГОСТу испытательное давление радиатора должно на 50 процентов превышать рабочее. Так, например, рабочее давление радиаторов PRADO составляет 9 атмосфер,

при этом все производимые нами радиаторы испытываются на давление 13,5 атмосферы, то есть в 1,5 раза больше. Согласно европейскому стандарту EN 442 испытательное давление должно превышать рабочее лишь на 30 процентов. Поэтому большинство наших зарубежных конкурентов заявляют рабочее давление 10 атмосфер при испытательном – 13 и используют это как свое конкурентное преимущество.

Третья проблема – несоответствие заявляемых производителями данных по теплоотдаче фактическим значениям. Большинство присутствующих сегодня на рынке производителей заявляют данные по теплоотдаче по европейским стандартам, которые производятся по методикам, отличным от ГОСТа, что априори дает результаты выше, нежели если бы эти радиаторы были испытаны по ГОСТу. Это также дает необоснованное преимущество при проведении тендеров. Никто не проверял соответствие этих данных реальности. Фактически зарубежные производители пишут всё что хотят, оперируя якобы данными испытаний европейских, турецких лабораторий. Фактические же замеры часто говорят об обратном – зачастую заявляемая производителями теплоотдача не соответствует действительности.

Следующий слайд, пожалуйста.

Указанные выше обстоятельства принудили нас к созданию собственной испытательной лаборатории, которую мы запустили во второй половине 2016 года. За короткий промежуток времени мы проверили соответствие теплоотдачи радиаторов основных игроков рынка. Наши опасения были подтверждены: зачастую данные производителей завышены, фактическая теплоотдача не соответствует заявленной.

В своем выступлении я хотел бы положительно отметить работу Ассоциации производителей радиаторов отопления, в которую мы вошли, в общем-то, не так давно. То есть изначально в нее входили производители алюминиевых и биметаллических радиаторов, и вот вошли мы как производители стальных радиаторов. В четвертом квартале 2016 года ассоциацией была проведена работа по независимой проверке стальных радиаторов отопления, присутствующих на рынке, на соответствие заявленных данных ГОСТу. Результат – из 11 проверенных радиаторов только три соответствуют ГОСТу. Заявленные данные по характеристикам радиаторов только трех производителей соответствуют ГОСТу. Это и есть основная проблема. Сегодня нет системы, регулирующей допуск на отечественный рынок приборов отопления, соответствующих ГОСТу. Мы знаем, что сегодня получить сертификат соответствия – это вопрос 20–50 тыс. рублей, при этом никакие испытания не проводятся.

Остается только догадываться, к какому плачевному результату мы с вами придем через пять – десять лет.

Следующий слайд, пожалуйста.

Как производитель радиаторов отопления считаю, что необходимо решить следующие основные вопросы. Первое (здесь я абсолютно согласен со всеми ранее выступавшими) – нужно ввести обязательную сертификацию всех приборов отопления на соответствие ГОСТу с обязательным прохождением полного цикла испытаний. Второе – ввести законодательный запрет на использование строительными компаниями радиаторов, не соответствующих ГОСТу, проводить соответствующие проверки при сдаче объектов в эксплуатацию. Потому что сегодня есть случаи, когда объекты сдаются, даже несмотря на то что есть отступления от закона. И третье – для исключения злоупотреблений со стороны производителей и продавцов необходимо проводить периодическую верификацию приборов отопления на соответствие ГОСТу.

В заключение хочу сказать, что сегодня выпускаемые нашим предприятием радиаторы полностью соответствуют ГОСТу, и все независимые испытания, которые мы проходили, подтверждают это. Последние испытания мы проходили в лаборатории Виталия Ивановича буквально в прошлом месяце.

Но перед нами стоит вопрос – эффективно конкурировать с несоответствующими радиаторами сегодня невозможно. Если мы с вами в ближайшее время не наведем в этом вопросе порядок, то, к сожалению, будем вынуждены отказаться от отечественных стандартов и перейти на европейские. Минус только один – страдать будет качество жилья, которое мы с вами строим.

Наша компания и я лично полностью поддерживаем ту работу, которую сейчас проводят Ассоциация производителей радиаторов отопления, а также Совет Федерации в Вашем лице. Наше предприятие будет оказывать всестороннюю помощь в этом вопросе. Спасибо.
(Аплодисменты.)

С.В. ШАТИРОВ

Спасибо.

Коллеги, будем стараться придерживаться регламента.

Илья Ефимович Лоевский, заместитель руководителя Российской системы качества.
Пожалуйста.

И.Е. ЛОЕВСКИЙ

Добрый день, уважаемые коллеги!

Можно презентацию? Спасибо.

Я очень внимательно слушал речь предыдущего оратора и понял, что мы пришли в правильное место в правильное время. Я расскажу о Российской системе качества, о той работе, которую мы проводим, в частности, по созданию и внедрению так называемого потребительского навигатора, то есть обучению потребителей, людей, которые покупают ту или иную продукцию, тому, каким должен быть товар, что главное при его выборе, что важно, и, главное, о том Знаке качества, оператором которого мы являемся. Этот знак как раз и является этим самым ориентиром для потребителя и говорит ему о том, что это российская и качественная продукция.

Пару слов скажу о Роскачестве. Мы созданы чуть более полутора лет назад, и у нас есть две важные задачи, которые мы выполняем: первая – это проведение потребительских испытаний (именно потребительских) различной продукции, которая есть на рынке, и вторая – мы являемся оператором российского Знака качества, который выглядит вот таким образом: буква "К" в пятиугольнике.

У нас есть сложившийся и устоявшийся процесс нашей работы, где мы за собственные средства, то есть средства, получаемые нами из бюджета Российской Федерации, закупаем продукцию, а не отбираем ее где-то на предприятиях. Мы закупаем ее, как обычные потребители, в магазинах. Далее мы разрабатываем стандарт, в котором помимо параметров качества и безопасности продукции, которые, как правило, строже, чем ГОСТы, которые вы упоминали, есть еще показатель того, что является российской продукцией, то есть так называемый процент локализации, который должен быть в каждом товаре. После этого мы проводим межлабораторные сличительные испытания, для того чтобы отобрать лучшие лаборатории на рынке, которые могут провести необходимые испытания на соответствие разработанным стандартам, проводим сами исследования и рассказываем широко и публично о результатах этих исследований, что называется, невзирая на лица. И та проверка, о которой говорил Михаил Сергеевич, как раз... У нас часто получаются примерно такие результаты.

За прошедшие полтора года мы проверили 36 категорий товаров. Это в основном товары народного потребления, пищевая и непищевая продукция. Около 1400 товаров уже проверено. С одной стороны, приятно, что 65 товаров получили возможность маркировать свою продукцию российским Знаком качества, а с другой стороны, мы действительно практически во всех категориях находим товары, которые не соответствуют требованиям даже безопасности, не говоря уж о тех требованиях повышенного качества, которые выдвигают наши стандарты.

Мы представляем результаты наших исследований подробнейшим образом на нашем портале по адресу: roskachestvo.gov.ru. Мы маркируем продукцию, которую вы видите каждый

день в магазинах, российским Знаком качества и такой вот этикеткой "Проверено. Роскачество", и это означает для потребителя, что этот товар качественный, российский и является для него навигатором.

Здесь – преимущества, которые получают производители, получившие Знак качества, и потребители. Хочу обратить внимание на данные, которые были получены по работе аналогичных организаций во всем мире. Рост продаж качественных товаров, промаркированных знаком качества, – от 20 до 60 процентов.

И мне очень отратно сообщить (пока это предварительно, но мы буквально на днях опубликуем эти данные), что данные в России по товарам, которые уже есть на полках магазинов и покупают потребители, похожи на эти данные и местами даже их превосходят. То есть мы наблюдаем рост продаж в некоторых случаях до 70 процентов, это очень отратно. Также это дает государству такую очень важную вещь, как потребительский патриотизм, не в смысле "покупай российское, потому что российское", а в смысле "покупай российское, потому что оно российское и качественное". Это очень важно.

Многие товары уже промаркированы российским Знаком качества (вы их видите на слайде). И примерно вот так это выглядит в магазинах. Вы можете видеть такого плана выставку качественных российских товаров в различных торговых сетях уже сегодня. Это пока продовольственные товары, остальные товары потихонечку подтягиваются.

Почему все это важно? Почему важно мне было прийти и выступить сегодня перед вами? Потому что мы проводим, помимо этого, огромную работу с точки зрения рекламы и продвижения российского Знака качества и закладываем, что называется, в голову потребителя понимание, что то, что промаркировано так, – это российский качественный товар, его стоит выбирать при походе в магазин или при анализе рынка и при выборе товара и стоит ему отдавать предпочтение. Мы делаем достаточно большую работу по продвижению, в частности телевизионная кампания. Например, нашу телевизионную рекламу увидело более 90 миллионов человек. То есть этот знак набирает популярность и становится очень узнаваемым. Мы делаем более 7 тысяч публикаций в год в различных СМИ, в том числе и на телевидении выступаем и рассказываем о российском Знаке качества и о нашей деятельности.

И закончить я хотел бы следующим предложением. Держатель нашего бюджета – это Минпромторг. Список категорий на 2017 год уже утвержден, и, к сожалению, несмотря на то что коллеги подавали заявку, и мы всячески поддерживаем эту заявку, радиаторы не вошли в список категорий на 2017 год. Поэтому мы предлагаем внести в документ следующее предложение –

ходатайствовать перед Минпромторгом о выделении дополнительных средств на исследования, проведение всех работ Роскачества и выделение лучших российских товаров в данной очень важной категории российским Знаком качества, для этого просто нужно выделить дополнительное финансирование. И мы с удовольствием подключимся к этой работе и проведем необходимые исследования. Большое спасибо. *(Аплодисменты.)*

С.В. ШАТИРОВ

Спасибо, Илья Ефимович. Последними фразами Вы предвосхитили мой вопрос.

И я просил бы Цветкова Виктора Владимировича: передайте, пожалуйста, такое пожелание руководству... Мы напишем письмо и направим (подскажите кому) или министру, или Глебу Сергеевичу. Мы в принципе и в рекомендациях это запишем, и непосредственно подготовим документ с ходатайством о включении радиаторов в программу 2017 года. Продукция достойная (по-настоящему достойная) и нуждается в поддержке. Спасибо.

Артем Юрьевич Кирьянов, первый заместитель председателя Комиссии по развитию социальной инфраструктуры, местного самоуправления и жилищно-коммунального хозяйства Общественной палаты Российской Федерации. Мы провели на площадке Общественной палаты серьезнейшее рассмотрение этого вопроса в свое время, и спасибо за поддержку, за участие. Мы внимательно Вас слушаем.

А.Ю. КИРЬЯНОВ

Спасибо большое.

Уважаемые коллеги! Позвольте поблагодарить за возможность поучаствовать и выступить. Я кратко выражу, наверное, общую мысль членов Общественной палаты, нашей профильной комиссии, которая занимается в том числе и вопросами безопасности жизнедеятельности человека при строительстве и в принципе в его жизненном цикле. Вопрос качества радиаторов отопления крайне важен. И мы, на фоне того, что периодически слышим по новостным программам, конечно, имеем представление о том, как именно надо бороться с некачественными продуктами.

Здесь очень важно понимать, что на сегодняшний день у нас есть законодательная основа для осуществления общественного контроля в различных отраслях деятельности. Это Федеральный закон "Об основах общественного контроля в Российской Федерации", по которому субъектами, осуществляющими общественный контроль, как раз являются общественные палаты всех уровней. И здесь действительно инициатива Ассоциации производителей радиаторов отопления о совместной работе в рамках общественного контроля, в том числе в торговых сетях, нашла и свою законодательную основу, и свое практическое подтверждение. Мы также в свое

время провели работу с нашими региональными коллегами, разослали соответствующее письмо на тему общественного контроля по радиаторам отопления. И по крайней мере я на сегодня вижу, что определенные торговые сети уже пытаются работать по-новому (я не буду приводить примеры и озвучивать названия), но тем не менее крупные оптовые предприятия предпочитают работать с "белым", "честным" товаром, который соответствует заявленным параметрам. И я думаю, что мы в этой связи будем развивать ситуацию.

Конечно, очень важна юридическая составляющая. Здесь в помощь нашему гражданину – прежде всего Закон Российской Федерации "О защите прав потребителей". И мы также в этом плане будем, что называется, расширять зону охвата и наращивать общественное давление на тех производителей и продавцов, которые по каким-либо причинам позволяют себе торговать оборудованием, потенциально опасным для потребителя и не соответствующим параметрам качества.

Поддерживая выступления коллег, конечно, хотелось бы обратить внимание Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства на данную проблематику. Я, к сожалению, сегодня не услышал и не вижу представителей министерства на парламентских слушаниях. Конечно, если мы каким-то образом можем повлиять, может быть, провести еще дополнительные мероприятия в рамках Общественной палаты или подготовить определенные письма, то мы к этому готовы. Но, еще раз, в адрес министерства это, конечно, серьезный упрек, поскольку хотелось бы видеть на таком представительном мероприятии его представителя в качестве одного из основных докладчиков в формате того, что сделано и какие результаты предвидятся для строительной отрасли.

Что касается работы с Евразийским экономическим союзом, с Таможенным союзом, противодействия контрафакту... Очень важен сегодня успешно завершающийся эксперимент по маркировке меховых изделий, который проводит ФНС, в качестве примера того, каким образом мы с первого взгляда можем понимать, насколько "серое" или "черное", или "белое" то или иное изделие, продающееся практически в любом месте. Также важен эксперимент, который уже приобрел законодательную форму, по контрольно-кассовой технике, в режиме онлайн сообщаемой фискальным органам о факте той или иной продажи. Я думаю, что в смысле контроля над сетями, продающими радиаторы отопления, совмещение этих двух новаций в налоговой сфере позволит, в общем-то, закрыть тему с продажей радиаторов, ввезенных по "черным" и "серым" схемам.

Другой вопрос – что это не избавит нас в целом от некачественных радиаторов, поскольку мы понимаем, что можно и здесь что-то осуществлять и даже получать до момента обязательной сертификации какие-то документы, позволяющие так или иначе "обелить"... Но тем не менее если мы говорим о трансграничном сотрудничестве, то, конечно, надо, я думаю, от имени ассоциации обратиться к руководителю Федеральной налоговой службы Мишустину, с тем чтобы именно по радиаторам эта маркировка была включена в приоритетный план. Я просто думаю, что мы в начале следующего года какое-то рабочее совещание на площадке ФНС можем провести и по крайней мере поделиться с коллегами нашими ожиданиями.

Опять же, с 1 января базы данных таможенной службы и налоговой службы объединяются, поэтому здесь будет проще решать какие-то вопросы и снимать их в рабочем порядке. Ну и мы знаем, что у таможенной службы есть большой ресурс по оперативно-розыскной деятельности, и здесь этот ресурс, я думаю, можно задействовать, в том числе и с подачи налоговых органов. Поэтому здесь может быть интересное сотрудничество.

Еще раз большое спасибо за приглашение. Всегда готовы к сотрудничеству в любом обозначенном вами формате, поскольку именно возможность создания показательного примера импортозамещения на примере достаточно компактной отрасли, готовой к развитию, к диалогу (и сегодня, я так понимаю, мы собрали практически всю отрасль), – это то, в чем действительно нуждается страна. Спасибо. *(Аплодисменты.)*

С.В. ШАТИРОВ

Спасибо, Артем Юрьевич, за Ваши предложения, мы их учтем, вместе доработаем наши рекомендации.

Уважаемые коллеги, иностранный участник наших сегодняшних парламентских слушаний опаздывает в аэропорт. Поэтому слово предоставляется Маттэо Фольио, директору департамента по взаимодействию с организациями ЕАЭС Международной ассоциации производителей алюминиевых радиаторов. Пожалуйста.

Маттэо ФОЛЬИО

Добрый день! От имени президента ассоциации я хотел бы поблагодарить за приглашение. AIRAL – это созданная 10 лет назад некоммерческая организация, которая объединяет производителей алюминиевых радиаторов.

Основными целями ассоциации являются добросовестная конкуренция и предоставление потребителям достоверных данных для правильного выбора теплотехнического оборудования.

AIRAL в Европе (это слайд 3) достигла очень важных результатов, среди которых хотелось бы

особенно отметить введение таможенных антидемпинговых пошлин на импорт радиаторов из Китая, в некоторых случаях в размере свыше 60 процентов.

Российская Федерация на сегодняшний день представляет для европейских, и особенно для итальянских, компаний огромный интерес благодаря ее уровню экономического и социального развития и хорошему потенциалу на будущее.

Слайд 5 и следующий, пожалуйста.

Последние годы на российском рынке сохранялось значительное преобладание импорта по сравнению с отечественными производителями, несмотря на кардинальные изменения в соотношении сил между разными странами.

Следующий слайд, пожалуйста.

Однако в течение 2016 года наблюдалась уверенная тенденция к снижению доли импорта и увеличению объема производства российских компаний и, в общем, компаний стран Евразийского экономического союза. Данный результат, безусловно, связан с усилиями ключевых игроков рынка, направленными на продвижение качества продукции и честной конкуренции. Но данный результат также связан с вниманием и взаимодействием государственных и муниципальных органов.

Следующий слайд, пожалуйста.

В рамках политики импортозамещения одна из компаний – членов AIRAL решила открыть производство своей продукции в России. Завод по выпуску радиаторов и котлов отопления находится на стадии строительства на территории особой экономической зоны "Липецк". Проектная мощность завода – 5 миллионов секций и 30 тысяч котлов в год, планируемое общее количество сотрудников – 150 человек. Старт производства запланирован на конец 2017 года. Инвестиции в размере 25 млн. евро стали возможными благодаря удобным условиям для бизнеса в особой зоне. И в этой связи хотелось бы особо подчеркнуть конструктивные отношения с управляющей компанией ОЭЗ "Липецк".

На сегодняшний день большое количество компаний рассматривает планы создания бизнеса в России как конкретную возможность развития. Это, на наш взгляд, свидетельствует об успешности программы импортозамещения.

Главные задачи, которые стоят перед нами, – это обновление технических стандартов и пересмотр системы аккредитации сертификационных органов и испытательных лабораторий. Это позволит повысить достоверность заявляемых технических характеристик для защиты прав потребителей и для обеспечения честной конкуренции на рынке.

В долгосрочной перспективе мы видим уникальные возможности развития для российского рынка, именно поэтому AIRAL намерена укрепить долгосрочные партнерские отношения с Россией не только в экономическом плане, и мы уверены, что недавние международные события не смогут этому помешать. Спасибо за внимание. *(Аплодисменты.)*

С.В. ШАТИРОВ

Спасибо, господин Фольио.

Уважаемые коллеги, мы еще раз увидели, что отрасль компактная. В то же время внутренний российский рынок потребления огромный, это второй рынок в мире по объемам потребления, поэтому, в общем-то, здесь надо серьезно относиться. И мы видим, что инвестиционная привлекательность этого сектора видна.

Андрей Николаевич Лоцманов, первый заместитель председателя Комитета РСПП, председатель Совета по техническому регулированию и стандартизации при Минпромторге России. Пожалуйста.

А.Н. ЛОЦМАНОВ

Добрый день, уважаемые коллеги! Сегодня утром в РСПП прошло заседание Бюро правления РСПП, где Алексей Леонидович Кудрин презентовал проект стратегии развития нашей страны до 2035 года – серьезный, емкий документ, несколько интересных разделов, но в этом документе, к сожалению, ничего не говорится о необходимости защиты отечественного производителя.

Нужно создавать рабочие места? Нужно. Нужно внедрять новые технологии и новые производства? Нужно. Нужно обеспечивать безопасность нашего населения, повысить количество собираемых налогов. Но, для того чтобы эти задачи выполнять, добросовестный производитель, который делает качественную продукцию, проходит сертификацию, должен быть защищен государством, потому что (совершенно правильно предыдущий оратор сказал, и все это подтверждают) в условиях фальсификата добросовестный производитель неконкурентоспособен. Поэтому мы будем выходить с предложением в эту группу стратегических разработок, с тем чтобы в стратегии, безусловно, был раздел по защите рынка, потому что в нескольких разделах стратегии говорится, что надо уменьшать государственный контроль как помеху бизнесу. Но государственный контроль – помеха недобросовестному бизнесу.

Сегодня существует целый ряд обязательных документов – 35 технических регламентов Таможенного союза, есть постановление Правительства, которое регламентирует обязательные требования. Но сегодня нам надо обеспечить (и можно сказать, что уже создана система

технического регулирования ЕАЭС), чтобы эта система работала, чтобы требования тех законов, тех регламентов, которые сегодня утверждены, выполнялись, и это очень важный момент.

Надо сказать, что в прошлом году был принят Федеральный закон "О стандартизации в Российской Федерации", который дает очень хорошие возможности по установлению обязательных требований безопасности через ссылки на стандарты в нормативно-правовых актах. Закон впервые за последние 15 лет ставит обязательным условием, что если замаркировал продукцию ГОСТ, то продукция должна соответствовать ГОСТу. Ведь этого не было с момента принятия Федерального закона "О техническом регулировании".

Надо сказать, что инструменты стандартизации и оценки соответствия – это обоюдоострое оружие. С одной стороны, стандарты – это вывод инновационной продукции на рынок, а с другой стороны – защита рынка.

Вот мы говорим об импортозамещении... В июле прошлого года США и Европейская комиссия пожаловались в ВТО на Россию за то, что Россия занимается импортозамещением. Через неделю читаю статью, обзор по судостроению: плавание в прибрежных водах США и во внутренних водоемах США разрешено только судам, изготовленным в США, и судам, которые ходят под флагом США. Если ты сделал баржу в Мексике, ее уже не пустят. Это, мне кажется, нормальный пример импортозамещения в США, и надо брать пример с них.

Как помогают стандарты выводить новую продукцию? Только один пример приведу. В свое время на Кольском полуострове была пробурена сверхглубокая скважина – 12 километров. Колонна бурильных труб очень большая, тяжелая. Освоили производство алюминиевых бурильных труб. Прочность та же самая, а вес в 1,5 раза меньше. И, когда в 1990-е годы производители труб вышли на внешний рынок (попробовали выйти), никто эту трубу не брал. Что сделали? В техническом комитете ИСО создали рабочую группу (наши же специалисты), разработали стандарт ИСО на алюминиевые бурильные трубы, и, как только стандарт был принят, эти бурильные алюминиевые трубы пошли ходом по всему миру. Вот как стандартизация применяется для продвижения инновационной продукции.

Мы много лет живем под "зонтиком" – "не надо кошмарить бизнес". Но под этим "зонтиком" – те, кто делает хорошую продукцию, и те, кто травит наш народ. Вот за квартал 2,5 тысячи человек гибнут от водки (только от водки!). И поэтому, конечно, когда мы говорим "не надо кошмарить бизнес" и принимаем новые программы, надо четко сказать, интересы какого бизнеса мы защищаем – того, кто делает качественную продукцию, или того, кто торгует бог весть чем. А мы чохом говорим: контроль убирать, бизнесу тяжело. Но если ты едешь по правилам, то

тебе правила движения не мешают, они начинают мешать, когда ты начинаешь нарушать правила. Поэтому в части вопросов государственного контроля и надзора, мне кажется, сегодня надо четко понимать, о каком бизнесе мы с вами говорим.

Уже два года работает госкомиссия по борьбе с незаконным оборотом промышленной продукции. И РСПП, наш комитет, мы обобщаем материалы по разным отраслям, и представители разных отраслей сегодня здесь присутствуют, потому что проблемы у всех одни и те же. И сегодня имеется возможность обмениваться опытом и вместе решать эту проблему. Хочу поблагодарить Совет Федерации за поддержку в этой работе. Очень надеюсь, что общими усилиями мы все-таки потихоньку наведем порядок на рынке Российской Федерации.

Количество фальсификата просто убивает: бензин – 42 процента, цемент – 9,5 млн. тонн, детские товары – чуть ли не половина. С этого не уплачены налоги. И сделано это не у нас. Поэтому, конечно, этот вопрос очень серьезный и надо его ставить очень широко и на всех площадках. Буквально позавчера читаю в "Коммерсанте" статью: Роспотребнадзор вышел с предложением ужесточить ответственность за нарушение регламентов Таможенного союза. Так такой вой там поднялся: "Не кошмарьте бизнес!" А количество нарушений каждый год растет в 1,5 раза.

Поэтому мне кажется, что надо добросовестному бизнесу объединяться с органами власти и как-то ставить этот вопрос принципиально по-новому. Надо сказать, что в марте этого года этот вопрос был поставлен на съезде РСПП перед Президентом.

Сегодня уже говорилось о фальшивых сертификатах. И производители радиаторов говорят: мы знаем те лаборатории, которые могут нормально испытывать. Но их десяток, а сертификаты выдает сотня.

Поручение Президента есть, а выполнения поручения Президента нет. Мне кажется, что Федеральная служба по аккредитации должна все-таки найти силы (мы готовы помочь)... И нам надо кончать с теми сертификатами, которые продаются в Интернете. Требования о добросовестной промышленности одни и те же – усилить государственный контроль, нужны обязательные стандарты, нужна обязательная сертификация и нужна нотификация органов по оценке соответствия.

Маленький пример "на закуску". Во Франции один винодел покупал "левый" виноматериал и продавал под видом своего французского вина. Союз виноделов Франции передал дело в органы – дали два года тюрьмы и 8 млн. евро штрафа за фальсификат. Вот если мы так же

будем "кошмарить бизнес", как во Франции, я думаю, что качество наших товаров будет таким же хорошим, как качество французского вина. Благодарю вас за внимание. *(Аплодисменты.)*

С.В. ШАТИРОВ

Спасибо за сотрудничество. Мы всегда находим общий язык и давно работаем вместе. Спасибо, Андрей Николаевич.

Уважаемые коллеги! Сейчас я передаю слово представителю крупнейшей ассоциации "Национальное объединение строителей" Сергею Васильевичу Пугачёву. Мы, конечно, от строителей ждем очень многого, потому что развитие этого сектора – это тот локомотив, который способен вывести нашу экономику на реальный рост при той же самой поддержке государства и всех институтов вашего сектора экономики.

Пожалуйста, Сергей Васильевич.

С.В. ПУГАЧЁВ

Спасибо большое, Сергей Владимирович, за такие хорошие слова. Я представляю еще и Торгово-промышленную палату, потому что возглавляю Комитет по техническому регулированию, стандартизации и качеству продукции. Поэтому я думаю, что у нас будут мероприятия еще и в формате Торгово-промышленной палаты.

Но сейчас я хотел бы обратиться к вам от имени действительно крупнейшего потребителя вашей продукции. Все-таки 120 тысяч строительных компаний являются членами Национального объединения строителей, входят в наши саморегулируемые организации и работают у нас. И в этой связи, конечно же, очень важно, чтобы крупнейшие потребители выставляли определенные требования и контролировали соблюдение этих требований при поставке в том числе вашей продукции, при монтаже, при контроле уже установленных приборов.

Уважаемые коллеги, в самом начале своего выступления я хотел бы обратить ваше внимание на то, что в соответствии с изменениями в Градостроительный кодекс, которые приняты 3 июля этого года (федеральный закон № 372), с 1 июля следующего года стандарты на процессы выполнения работ в строительстве, утвержденные соответствующим Национальным объединением саморегулируемых организаций, становятся обязательными для членов саморегулируемых организаций. Сколько их останется – 120 тысяч или 100 тысяч (у нас сейчас идет реорганизация), но в любом случае это огромный массив строительных компаний.

И второй момент. Этим же законом внесены другие изменения, в Жилищный кодекс, согласно которым все строительные компании (не только генподрядчики, но и все застройщики), которые работают с региональными операторами по программе капитального ремонта, обязаны

быть членами саморегулируемых организаций и выполнять те стандарты, о которых я говорил, потому что они станут обязательными. Отдельная статья в Градостроительном кодексе посвящена вопросу контроля за соблюдением стандартов наряду с другими требованиями законодательства. Поэтому я думаю, что это очень принципиальный момент. И, учитывая, что мы уже разработали за эти шесть лет 228 стандартов на процессы выполнения работ и более 50 – на монтаж инженерных систем зданий и сооружений, в том числе систем отопления, вентиляции и кондиционирования, я думаю, в рекомендациях, которые есть сейчас у каждого из вас (там записано, что Минстрою разработать рекомендации по монтажу ваших приборов), корректнее, наверное, было бы обратиться в НОСТРОЙ с просьбой о разработке стандартов на правила производства работ и контроль качества выполняемых работ. Потому что, учитывая высокий статус этих стандартов, с 1 июля обязательность их применения, контроль за соблюдением, – я думаю, это как раз будет тот самый механизм, который позволит и правильно подбирать, учитывая, что мы в стандартах устанавливаем требования к применяемым приборам и в основном ссылаемся, конечно, на гостовские требования.

ГОСТ ОТУ, который тут упоминался, вводит обязательно как ссылочный стандарт приведенный. И, соответственно, при строительном контроле, применяемом к закупаемому оборудованию, строительным материалам, мы будем отслеживать, как они еще и соблюдаются, и в том числе как проводятся работы (технология производства работ), и уже итоговый контроль, то есть проверка на герметичность систем, на избыточное давление – то, что можно сделать уже после монтажа систем.

Теперь то, что я хотел сегодня вам рассказать по поводу верификации. Уважаемые коллеги, я думаю, что у вас в голове вертится: вот только что говорили об обязательной сертификации, а теперь – о верификации. А в чем разница? А разница очень существенная, потому что не надо все возлагать на обязательную сертификацию. Да, есть определенные плюсы здесь, потому что продукция будет проходить проверку, но это минимальные необходимые требования безопасности, как в регламентах это будет записано, так и сейчас. И даже если вы ссылаетесь на ГОСТ, в ГОСТе есть целый ряд показателей назначения и функциональных показателей, которые не войдут в перечень показателей, который будет подтверждаться. Не все показатели являются требованием безопасности. Это во-первых.

Во-вторых, ГОСТ устанавливает определенную планку, а производители могут заявить определенные количественные значения функциональных показателей и ниже, и выше этой планки. А кто будет проверять это? И вот система верификации как раз и должна ответить на эти

вопросы, то есть что заявил потребитель, какие функциональные показатели и показатели назначения, насколько они соответствуют реальности. И, собственно говоря, в том числе многие из выступавших здесь говорили о проблемах (я не буду это повторять), о том, что огромное количество показателей в действительности не соответствует показателям, заявленным производителями. Но для строителей это усугубляется вдвойне. Проектировщики закладывают определенные требования в проектную документацию и ориентируются на заявленные показатели, которые на 20–50 процентов отличаются от реальных показателей. Затем, когда застройщики закупают эту продукцию и минимизируют свои затраты, о чем тоже сегодня говорилось, и при этом еще отличаются показатели от тех, которые заложены в проектную документацию, результат – на 60 процентов отличие от того, что заложено в проектную документацию, и риск аварийности совершенно другой.

Третий момент – это недобросовестная конкуренция. Конечно, можно заявить великолепные показатели и обойти конкурентов, но на самом деле не соответствовать этим показателям, и должен быть механизм выявления этого. И поэтому вот здесь верификация как один из видов оценки соответствия и должна сыграть свою роль. Мы ориентировались в том числе на систему Eurovent, которая тоже проводит и верификацию, и сертификацию. Многие из здесь сидящих представляют компании, которые участвуют в мероприятиях Eurovent. Но мы должны установить требования с учетом не только климатических, но и технологических особенностей Российской Федерации, техособенностей наших систем.

Поэтому что было предложено? Было предложено создать подсистему системы добровольной оценки соответствия НОСТРОЙ. Наша система развернута, в 2010 году зарегистрирована Росстандартом. И национальное объединение, когда вводило свои стандарты, конечно же, рассчитывало, что будет система контроля за соблюдением этих стандартов, и один из механизмов – это наличие сертификата. Причем там и строительные материалы (изделия), и, конечно же, прежде всего работы, процессы в строительстве (то, о чем я говорил в самом начале), то есть процессы монтажа, пусконаладочных работ, процессы контроля качества проведенных работ. И это все должно тоже подтверждаться сертификатами, это как раз следующий этап.

То есть верификация – это хорошо, это тот прибор, который выходит на рынок. А вот тот, который смонтирован, и правильно ли он смонтирован, правильно ли проведены работы, которые стандартизированы, – это следующий этап сертификации самих работ по монтажу, по пусконаладке и по контролю качества, что все это сделано по той технологии, которая сообществом выработана. Поэтому верификация вводится как подсистема. Конечно же, принципы

практически все те же, что и в сертификации, – это и компетентность, и независимость, подчеркиваю, независимость испытательных лабораторий, которые будут выбраны для работы в этой системе верификации, конечно же, режим добровольности, режим прозрачности и транспарентности.

И что в итоге мы хотим получить? Мы хотим получить в итоге, прежде всего, проверку в определенных лабораториях, четко отобранных, независимых, которые будут...

И здесь, я подчеркиваю, обращаю внимание, уже не работает тот принцип отсутствия ограничения конкуренции. Кто заявился на аккредитацию – тот и проходит аккредитацию, чем аккредитация отличается от нотификации, где орган власти еще может дополнительно административные требования выставить. А здесь – подтвердил свою техническую компетентность, прошел и работаешь на рынке. И в результате, к сожалению, появляются и недобросовестные лаборатории, и органы по сертификации, и тяжело с ними что-то поделать. Это сложный процесс, об этом, я думаю, коллеги будут сегодня, выступая, говорить.

Так вот, здесь будут отобраны лаборатории, и будет проводиться процедура независимыми экспертами (я дальше схему покажу), но в любом случае на выходе будет четкая информация, какие технические характеристики реально замерены на тех образцах, которые испытаны.

И в том коде, которым будет промаркирована продукция, будут защиты ссылки на реестр, на сайт НОСТРОЙ, на сайт АПРО, на сайт АПИК (это две организации, которые активно участвовали в предложении и формировании этой системы верификации). И будут списки на нашем сайте, списки "белые", где технические характеристики прошедшей продукции соответствуют заявленным. Те производители, которые промаркируют несоответствующими показателями, но затем исправят в течение определенного срока, который будет им дан, и приведут уже маркировку, соответствующую реальным показателям, конечно, не будут включены в "черный" список тех производителей, которые маркируют продукцию характеристиками, которые не соответствуют реальным характеристикам, замеренным в результате верификации.

Поэтому – и маркировка, и сайты, и максимальное участие сообщества, потому что мы ожидаем, что уже более 100 видов продукции будет запущено в самое ближайшее время в программу верификации, и вот эта система с активным участием и ассоциаций, которые будут заинтересованы в том, чтобы была действительно конкурентная среда. С одной стороны, жесткое государственное регулирование – это хорошо, а когда рынок сам себя отрегулирует, рынок производителей, рынок потребителей, и все заинтересованы в том, чтобы на рынок выходила

продукция, которая соответствует не только ГОСТу, но и тем характеристикам, которые заявлены производителем... Поэтому я думаю, что в результате как раз и появится нормальная конкурентная среда.

Обращаю внимание, что четыре документа уже разработаны, в декабре мы их утверждаем. И я думаю, что в декабре уже будут отобраны первые три – пять лабораторий в качестве независимых лабораторий. И те заявки, которые сейчас уже существуют у коллег... мы уже можем запустить и проводить работу. Поэтому это уже дело самого ближайшего будущего. Я думаю, в январе такие работы начнутся, и это будет только на пользу сообществу.

Но я еще раз повторяю: давайте пройдем этот цикл до конца, потому что мы заинтересованы в том, чтобы не только закупалась продукция, соответствующая характеристикам, а она монтировалась по определенным правилам, которые выработаны. Мы бы организовали соблюдение этих стандартов по монтажу, пусконаладке и контролю со стороны СРО и в том числе органов надзора, потому что мы закладываем наши стандарты в проектную документацию.

Проект организации строительства – это технологическая последовательность работ, это контроль качества. И когда они становятся ссылочными, тогда по одним единым документам саморегулируемые организации контролируют соблюдение этих стандартов, по этим же стандартам госстройнадзор контролирует, потому что они входят в состав проектной документации, и, соответственно, строительный контроль осуществляется с использованием этих же стандартов, и круг замкнулся, тогда – максимальный контроль за соблюдением этих процедур.

Поэтому есть предложение соответствующим образом решение доработать. И, я думаю, идя по этому пути, мы добьемся того, о чем многие выступавшие сегодня говорили. Спасибо.

(Аплодисменты.)

С.В. ШАТИРОВ

Сергей Васильевич, спасибо.

С МЕСТА

А еще если готовить хороший цемент и кабель по ГОСТу – будет совсем другая жизнь.

(Оживление в зале.)

С.В. ШАТИРОВ

И напитки чтобы соответствовали.

С МЕСТА (тот же)

Это приложится.

С.В. ШАТИРОВ

Сергей Васильевич, спасибо. Это тот путь, который действительно благодаря вашей поддержке (еще Андрею Юрьевичу Молчанову передайте огромное спасибо за поддержку), очевидно, вместе пройдут наши коллеги-производственники. Я думаю, что это совершенно верное направление, в котором нужно двигаться, а самое главное – это огромный строительный рынок для отрасли. Для вас, руководителей предприятий, заводов, это очень большая поддержка и правильный путь. Спасибо.

Уважаемые коллеги, мы в Комитете по экономической политике работали с самого начала над законодательством по промышленной политике, и, естественно, один из механизмов, который поддерживает производство, – это Фонд развития промышленности. И я передаю слово Владимиру Ивановичу Боргардту, начальнику управления региональной политики Фонда развития промышленности. Пожалуйста.

В.И. БОРГАРДТ

Добрый день, уважаемые участники слушаний! Фонд развития промышленности был создан для реализации промышленной политики в Российской Федерации. Фонд осуществляет финансовое обеспечение проектов по ставке 5 процентов годовых сроком на пять лет по программе "Проекты развития" и сроком до семи лет по программам "Проекты консорциумов" и "Создание серийных производств станкоинструментальной продукции", а также под 1 процент сроком до пяти лет по программе "Лизинговые проекты". Бюджет фонда в 2015 году составил 20 млрд. рублей, в 2016 году – 23 700 млн. рублей. В настоящее время экспертным советом фонда одобрено 170 проектов на сумму 44,9 млрд. рублей, профинансирован 101 проект на сумму 28 900 млн. рублей. Объем планируемых инвестиций в реальный сектор экономики помимо средств фонда – 65,8 млрд. рублей (это уже от профинансированных проектов) и суммарный объем выручки, ожидаемой от реализации проектов, – 659,6 млрд. рублей. В настоящее время 11 предприятий, получивших займы фонда, уже запустили свое производство. Это краткая справка об одном из направлений деятельности фонда.

Что касается темы сегодняшнего мероприятия, фондом профинансировано два проекта – проект общества с ограниченной ответственностью "Русский радиатор" (это в Республике Карелия) на сумму 144 355 тыс. рублей и проект общества с ограниченной ответственностью "АТМ" (это в Республике Ингушетия) на 500 млн. рублей. И я уверен, что проекты в отрасли производства систем отопления, поступившие в фонд и одобренные экспертным советом фонда, также будут поддержаны и профинансированы. Вот краткая справка. *(Аплодисменты.)*

С.В. ШАТИРОВ

Спасибо.

Мы с вами понимаем, что настолько прозрачно и четко работает фонд... Это тот редкий случай, когда действительно механизм государственной поддержки срабатывает.

У вас, по-моему, кредиты под 5 процентов выдаются?

В.И. БОРГАРТ

(Говорит не в микрофон.) Да, под 5 процентов. И буквально на днях... *(не слышно)* по программе "Лизинговые проекты", там – под 1 процент.

С.В. ШАТИРОВ

Я еще не слышал, чтобы кто-то пожаловался, что необъективно рассмотрена заявка или есть какие-то препоны в фонде. Там есть совершенно четкая электронная система общения: отправляются документы, выносятся решения, если надо – подправляются. И мы понимаем, что это реальные деньги, которые идут в реальный сектор экономики.

Уважаемые коллеги, я хочу поблагодарить за участие представителя Владимирской области. Еще раз, Сергей Геннадьевич, передайте спасибо Светлане Юрьевне Орловой за поддержку. Она, конечно, великолепно ведет регион. Мы следим за нашей коллегой. Она была моей коллегой и по региону. Поэтому мне очень приятно то, что настолько здорово вы построили этот кластер с Михаилом Валерьевичем Тимошенко, очень быстро, активно, а самое главное – это прекрасное производство, компактное. Здорово! И район, по-моему, поднялся в этом отношении. Поэтому еще раз спасибо большое за поддержку. И мы готовы к сотрудничеству. Спасибо.

Я знаю, Вы опаздываете на "Сапсан", поэтому доброго пути!

Уважаемые коллеги, Сергей Владимирович Мигин, заместитель руководителя Федеральной службы по аккредитации.

С.В. МИГИН

Уважаемый Сергей Владимирович, уважаемые участники парламентских слушаний! Одним из ключевых направлений работы Росаккредитации является содействие в реализации политики импортозамещения, а также поддержке доступа российских компаний на рынки зарубежных стран.

Эти задачи являются основными направлениями нашей работы и реализуются по двум взаимосвязанным трекам – это международная интеграция национальной системы аккредитации и осуществление контроля за деятельностью аккредитованных лиц. Две недели назад успешно завершена выездная оценка нашей российской системы со стороны международных оценщиков,

которые представляли Азиатско-Тихоокеанский регион, что является в нашей работе очень большим прорывом.

Я напомним, что переход на международные стандарты работы органов по сертификации испытательных лабораторий нам нужен был не сам по себе в вакууме, а основная цель была все-таки – защита российского рынка, потребителей от небезопасной продукции, а отечественного производителя – от "серого" импорта, от незаконно выпускаемой в обращение продукции, что уже само по себе является важнейшим фактором импортозамещения.

С другой стороны, вступление в международные клубы по аккредитации невозможно без наведения порядка на рынке услуг по оценке соответствия. Я не буду утомлять вас цифрами, приведу только одну, чтобы проиллюстрировать объем уже проделанной совместно и с другими ведомствами, и с представителями общественности работы в этом направлении. За годы реформы с рынка удалено более 4 тысяч организаций, в результате чего реестр аккредитованных лиц сократился почти на 35 процентов. Если говорить о лабораториях, то количество сократилось с 9 до 6 тысяч, то есть на 30 процентов. Если говорить об органах по сертификации – с 1800 до 900, то есть практически в два раза. Работа эта еще не завершена. И, конечно, в настоящее время основным приоритетом на сегодняшний день является развертывание полномасштабного сотрудничества с отраслевыми ассоциациями, представляющими отечественного производителя.

Совершенствуется практика осуществления надзорных мероприятий, растет объем составляемых протоколов об административных правонарушениях, наблюдается устойчивая положительная динамика по принимаемым судами решениям в пользу Росаккредитации. Что особенно радует – налаживается эффективное взаимодействие с правоохранительными органами по линии противодействия аккредитованным лицам, осуществляющим свою деятельность с грубым нарушением действующего законодательства, в том числе выпускающим сертификаты без проведения испытаний. Соответствующая работа ведется в том числе в рамках профильной госкомиссии, очередное заседание которой как раз состоялось сегодня утром. Одновременно нами подготовлен ряд поправок в законодательство об аккредитации, в Кодекс об административных правонарушениях, направленных на повышение результативности борьбы с нарушителями. Все эти предложения прошли общественное обсуждение, безоговорочно поддержаны профессиональным сообществом, которое заинтересовано в создании цивилизованного рынка услуг по оценке соответствия. При этом мы, естественно, исходим из необходимости дифференцированного подхода, который направлен на снятие избыточных административных барьеров с добросовестных участников рынка оценки соответствия с одновременной

концентрацией ресурсов на прицельной борьбе со злостными нарушителями. Для решения задачи в службе также внедряется риск-ориентированный подход в контрольно-надзорной деятельности.

Очень перспективным направлением работы является использование новых инструментов, которые нам дал закон о стандартизации (об этом предыдущие докладчики говорили, упоминал об этом Андрей Николаевич). В первую очередь для нас важна возможность использования прямых ссылок на стандарты, в частности, ссылок на стандарты линейки 17 000 к аккредитованным лицам, а также стандарты, устанавливающие правила сертификации, правила отбора образцов, анализа состояния производства. Мы в настоящее время готовим такие предложения по внесению дополнений и изменений в критерии. Это что касается поднадзорных нам аккредитованных лиц. Но есть целый ряд более системного плана вопросов, по которым нам тоже хотелось бы совместно и с Федеральным Собранием, и с общественностью в этом направлении двигаться.

Важнейший на сегодняшний день вопрос, связанный с законодательством о техническом регулировании и неурегулированный, – это то, что в наследство от закрытого органа по сертификации остается большой (зачастую колоссальный) объем документов, выданных с нарушениями. При этом по ним продукция, безопасность которой фактически не подтверждена, может обращаться еще очень долго. Но, к сожалению, на сегодняшний день ни у одного ведомства нет полномочий по признанию недействительными таких результатов работы, таких документов. Соответствующий законопроект также разработан Министерством экономического развития и внесен в Правительство.

Целый комплекс проблем связан с применением схем подтверждения соответствия. К глубочайшему сожалению, в обязательных для применения документах схемы и процедуры описаны либо рамочно, либо вообще не описаны, что дает почву для серьезных злоупотреблений и фактически лишает возможности надзорные органы для реагирования в правовом поле. Но в первую очередь, как я упоминал, это касается отбора образцов, процедур проведения анализа состояния производства. Поэтому особенно приятно было сегодня услышать и в заглавном, основном докладе, что запланирована и ведется разработка стандарта, устанавливающего правила сертификации отопительного оборудования. Здесь хотелось обратить внимание и вместе посмотреть по срокам, реалистичным срокам введения в действие стандарта, поскольку здесь присутствует представитель Росстандарта. Помимо того что этот стандарт должен пройти все предусмотренные процедуры, должен быть издан, опубликован (на это уходит определенное время). То есть на слайде мы видели по времени оценки, но для нас важно то понимание, что срок введения процедуры обязательной сертификации должен исходить из того, что, после того как

стандарт опубликован и стал доступен для всех, еще четыре месяца (90 рабочих дней) по требованию законодательства об аккредитации дается на то, чтобы органы по сертификации могли пройти аккредитацию, расширить свою область на новый стандарт. Потому что там такие оптимистичные сроки – месяц-два на аккредитацию. Это 90 рабочих дней в соответствии с действующим законодательством. Поэтому это надо тоже учитывать.

Конечно, очень важно и само содержание стандарта. И мы готовы активно участвовать в его обсуждении.

И, наверное, тоже такой технический, но очень важный вопрос, который мы рассматривали и при введении обязательной сертификации цемента, – каким образом этот стандарт будет введен в качестве обязательного. Это статья 46 Федерального закона "О техническом регулировании". Ведется информационный перечень Росстандартом, но это информационный перечень стандартов, содержащих требования к продукции, но не к процедурам. То есть здесь тоже такой важный момент, потому что есть определенная и судебная практика, с тем чтобы мы просто понимали, что этот стандарт будет в равной мере применим всеми и за отклонение от него мы можем применять те инструменты воздействия, в том числе административные, которые у нас имеются. Это первая составляющая.

И вторая (на мой взгляд, еще более важная) составляющая – это испытательные мощности. Сегодня прозвучало... Скажу честно, когда я готовился, посмотрел: количество лабораторий, именно лабораторий, можно пересчитать по пальцам (вот прозвучало – четыре-пять). Мы понимаем, что лаборатория – это испытательная камера 3,5 на 3,5 и 3 метра высотой, это отопительный контур... Я видел (на фотографии показано), как лаборатория оснащена. То есть для нас не менее важный вопрос – чтобы этот полный цикл испытаний прошел и мы понимали и соотнесли, будет ли объем российского спроса, российских производителей в эти сроки обеспечен реальными испытаниями, иначе мы опять так вот немножечко себя "убаюкаем", а потом выяснится, что на входе в лаборатории будут созданы очереди со всеми вытекающими негативными последствиями.

И, конечно, я, пользуясь случаем, хотел сказать: если бы ассоциация такую оценку дала с точки зрения именно обеспеченности испытательным оборудованием, достаточности его, то это было бы очень важным шагом.

И, завершая свое выступление, последнее, на чем хотел остановиться... Одно из основных достижений Росаккредитации – это обеспечение открытости реестров выданных сертификатов. Они доступны всем заинтересованным лицам на сайте Росаккредитации – федеральным органам

исполнительной власти, общественным объединениям, ассоциациям, потребителям. Поэтому здесь мы готовы к взаимодействию, и у нас есть успешные примеры взаимодействия с отраслевыми ассоциациями. Мы и приветствуем, и призываем после внедрения обязательной сертификации (а именно тогда эти сертификаты появятся в нашем реестре) к сотрудничеству и готовы к активному взаимодействию с ассоциацией и с другими заинтересованными лицами. Спасибо большое. *(Аплодисменты.)*

С.В. ШАТИРОВ

Спасибо. Вы практически ответили на ряд вопросов, которые были поставлены ранее. И спасибо за поддержку в этом вопросе. Я думаю, что либерализация любого рынка, в том числе и по сертификации, связана с экспертизой, в том числе и опасных производственных объектов. Мы все время возвращаемся к тому, что через некоторое время нужно включать механизмы анализа и корректировки в том числе и законодательных актов.

Что касается закона, о котором Вы упомянули, мы готовы вместе с вами поработать над ним, и, если понадобится, в принципе наш комитет (каждый из нас, членов Совета Федерации, является субъектом законодательной инициативы) может ускорять этот процесс, в ряде случаев это действительно реально сокращает время. Спасибо большое.

Сергей Евгеньевич Икрянников, заместитель директора Департамента развития контрактной системы Министерства экономического развития Российской Федерации.

С.Е. ИКРЯННИКОВ

Добрый день, уважаемые коллеги! На самом деле приятно слышать, что даже в таких непростых экономических условиях у нас есть те отрасли, те направления, которые нам все-таки позволяют давать определенный рост. И мы видим, что вы, как собственники предприятий, управленцы, готовы инвестировать в производство отопительного оборудования, иного оборудования, связанного с этим сектором. Но вместе с тем при выработке предложений, которые мы сейчас обсуждали, при их реализации, конечно, необходимо учитывать, что производство, его качество, его инвестиции, его отдачу определяет, конечно, постоянный спрос. А спрос создают, безусловно, государство и те сферы, которые созданы вокруг него. Я вам хочу доложить, что в настоящее время те меры по импортозамещению, которые у нас есть, которые были выработаны в Минэкономразвития России в 2013 году и приняты, обеспечены. Это механизмы по статье 14 федерального закона № 44. Нам уже дали прямых денег на отечественные товары в размере порядка 1 трлн. рублей. Если мы сравниваем те различные фонды, которые у нас есть, там 10–

20 млрд. рублей ежегодно инвестируется, а госзакупки – это сотни миллиардов рублей. Конечно, эти институты необходимо задействовать и развивать.

У нас, коротко скажу, есть три основных института. Это запрет на участие каких-либо товаров в госзакупках. Конечно, мы тут очень аккуратно разрабатываем и принимаем такие акты, потому что, когда вопрос касается сферы безопасности государства, обороны, в этом случае, конечно же, меры принимаются.

Есть два других механизма – это механизм, о котором уже говорилось, "третий лишний", когда три российских товара приходят и автоматически иные участники отклоняются (конкуренция идет между нашими, российскими, товарами, что позволяет создавать производства и оставлять добавочную стоимость именно на территории Российской Федерации), и наш приказ № 115, который позволяет предоставлять 15-процентные преференции в части цены российских товаров.

Мы эти предложения, безусловно, поддерживаем и в случае обращения профильных, отраслевых органов власти готовы эти акты, соответственно, с коллегами отработать и поддержать.

Но вместе с тем хотелось бы еще предложить дополнительные меры, которые, наверное, в резолюции не содержатся, но тем не менее будут существенны для вашей отрасли. Мы проанализировали закупки отопительного оборудования, и что касается прямых государственных контрактов в этом вопросе, то их на самом деле, может быть, не так много – было порядка 1200 лотов, там общий объем закупок – 136 млн. рублей, по данным единой информационной системы в сфере закупок. Непосредственно ваша продукция закупается опосредованно, то есть когда есть определенный государственный контракт, вы уже в рамках государственного контракта на строительство крупных проектов поставляете, являетесь субподрядчиками, соисполнителями в рамках государственных контрактов. У нас в контрактной системе есть такой механизм (его, конечно, тоже аккуратно применяем, анализируя соответствующий уровень конкуренции, обеспеченность в отрасли), как установление дополнительных требований непосредственно к поставщикам, подрядчикам, исполнителям государственных контрактов. У нас был такой прецедент: Брянский камвольный комбинат выпускал ткани, это был 100-процентный госзаказ, а потом требования государства изменились с точки зрения самих тканей. И в связи с этим нами был предложен такой механизм: у Брянского камвольного комбината все поставщики, которые там так или иначе закупали продукцию при выполнении госконтрактов, покупали эту ткань. Считаем, что такой механизм возможен в принципе, но здесь тоже мы будем опираться на мнение отраслевиков – Минпромторга и Минстроя – при данном аспекте, насколько внедрять и в каких

контрактах. В принципе инструмент такой есть, надо подумать, возможно ли его на самом деле сделать. Если, конечно, мы оцениваем субконтракты, которые есть у нас, это значительная, на самом деле в десятки раз превышающая сумма в денежном выражении, поэтому обратите на это внимание.

Конечно, при выработке таких мер импортозамещения мы здесь (не то что полностью опираемся на наших производителей или что-то не учитываем) также оцениваем, насколько наши производители готовы обеспечивать той или иной продукцией государственные потребности.

И в связи с этим, конечно, нужно понимать, что́ есть импортозамещение. Я так понял из презентации, предприятия, которые у нас имеются, тоже, конечно, закупают иностранное оборудование. То есть мы берем по факту иностранную технику и производим российский продукт. Да, это хорошо, это нормально, это прибавляет добавочную стоимость, но в таких мерах, мерах кооперации по закупкам, они возможны, когда... Все-таки нужно учитывать еще (если они у нас есть, я не в курсе, возможно, есть) производителей непосредственно самого оборудования, то есть тех, кто производит средства производства. В этой связи, конечно, надо связи тоже проанализировать, потому что механизмы по контрактной системе возможны. Но тем не менее не знаю, есть такие производители или нет, пока об этом ничего не было сказано, но при вопросах импортозамещения нужно понимать, что полный цикл локализации импортозамещения тоже нужно воспринимать, не только верхние уровни, конечную продукцию, но и полностью саму технологическую цепочку непосредственно. Поэтому такие мероприятия кроме "третьего лишнего" и 15-процентной преференции тоже можно реализовывать.

Что касается непосредственно самих государственных и муниципальных заказчиков, которые регулируются федеральным законом № 44. Для того чтобы заказчику правильно оценивать те или иные требования, формировать то или иное техническое задание, ему тоже нужны данные. Сейчас я услышал о том, что какие-то определенные пропорции (доли, толщина металла) и иные требования тоже устанавливаются (некачественного... по вашим оценкам, я так понимаю), но тем не менее есть возможность установить определенные требования, когда именно ваша хорошая, качественная продукция не по демпингу, не по "серым" схемам может спокойно легально идти в госзакупки. В этом вопросе, наверное, можно обратить внимание на формирование соответствующей информации, какой-то специализированной информации для заказчиков, чтобы они тоже ориентировались на вашу непосредственную продукцию. Потому что нужно понимать, что не просто все заказчики недобросовестные, на самом деле из этого не надо исходить, есть многие заказчики, которые действительно хотят делать, и преимущественно такие

заказчики, но многие не знают, где есть такой контент (содержание и описание). Поэтому, возможно, какие-то отраслевые каталоги, которые есть, тоже вам непосредственно могут помочь.

И последний вопрос, на который я хотел бы обратить внимание. Когда мы говорим о госзакупках либо преимуществах... Очень странно, когда на территории Российской Федерации одновременно конкурирует товар нормального качества, проходящий соответствующие технологические проверки, выдерживающий требования, и одновременно поставляется некачественный. В этом вопросе, по крайней мере в закупках, необходимо регулировать установление соответствующих требований, потому что при отсутствии таких требований, безусловно, могут быть нарушения. Но здесь вопрос о добросовестности заказчика на этапе приемки тех контрактов, которые идут в рамках отопительных систем и приборов. Поэтому необходимо понимать, что эти требования нужно формировать, без них тоже сложно работать и ориентироваться добросовестному заказчику. Поэтому в этом вопросе, конечно, нужно обратить внимание, что такие требования хорошо бы как-то усилить, не то что усилить, а просто опредметить, понимать ориентиры для заказчиков и добросовестных поставщиков. Тогда проще будет работать. Спасибо. *(Аплодисменты.)*

С.В. ШАТИРОВ

Спасибо. Содержательно.

Но то, чего мы с вами вместе должны добиться, – чтобы, как мы говорим, при 15-процентной преференции все-таки товары отечественного производителя в первую очередь приобретались не только государственными компаниями (там понятно), но и акционерными обществами с участием государства, и, конечно, в плане госзакупок, которые производятся в соответствии с законодательством. Вот этот путь нам надо проходить. И чем быстрее мы поддержим отечественного производителя... К сожалению, очень много сигналов, когда даже при абсолютно понятном приоритете, особенно ценовом, российской продукции все равно приобретаются западные аналоги, и не просто западные, а почему-то в основном в Соединенных Штатах.

Здесь сегодня присутствует представитель сообщества производителей российской ИТ-продукции, он поинтересовался, потому что практически аналогичная ситуация... К сожалению, сегодня доля российской ИТ-продукции на рынке – это 2 процента, все остальное покупается за границей. Что такое зарубежные программы? Мы прекрасно понимаем, что они могут быть выключены, они могут нести в себе определенный заряд, не совсем понятный сразу. Поэтому

впечатление такое, что от этого отталкиваются. Мы будем способствовать и этому направлению. Поэтому спасибо.

Сейчас – Ваш коллега Руслан Владимирович Цветков, заместитель директора Департамента тарифного регулирования и анализа внешнеэкономической деятельности Министерства экономического развития Российской Федерации.

Р.В. ЦВЕТКОВ

Спасибо большое, Сергей Владимирович.

Уважаемые коллеги, добрый вечер! Я с огромным интересом послушал сегодняшних докладчиков и отметил для себя, что многие выступления затрагивают проблематику внешнеэкономической деятельности. Это означает, что до сих пор остаются проблемы, у бизнеса существуют предложения по их решению. И мы, безусловно, готовы совместно работать, работать над решением этих проблем и устранением ненужных барьеров.

Со своей стороны я отдельно хотел бы сказать несколько слов по предложению коллег из АПРО. Это предложение нам уже знакомо, мы по нему работаем. Предложение касается детализации товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности, выделения кодов ТН ВЭД отдельно для биметаллических и алюминиевых радиаторов.

Коллеги, в первую очередь хотел проинформировать, что мы планируем на одно из ближайших заседаний правительственной подкомиссии по таможенно-тарифному регулированию (это орган, который отвечает за рассмотрение таких вопросов, принятие решений) вынести этот вопрос. В случае если он будет одобрен, как вы знаете, соответствующее предложение Российской Федерации будет направлено в Евразийскую экономическую комиссию, потому что компетенция по принятию итоговых решений у нас сейчас лежит в плоскости пяти стран. Такие решения у нас принимаются согласованно и на уровне Евразийской комиссии.

С каким пожеланием я хотел бы выступить? Александр Васильевич, сразу скажу, что при рассмотрении такого рода вопросов подкомиссия прежде всего ориентируется на позицию Федеральной таможенной службы, как органа, который отвечает за администрирование такого рода мер. И позиция этого ведомства будет, безусловно, преобладающей в данном вопросе. Поэтому с Вашим коллегой мы встречались, проводили заседание рабочей группы по данному вопросу, договорились, что отдельно АПРО проработает с ФТС этот вопрос. Мы готовы тоже включиться, где необходимо – выступить арбитром. Но с коллегами надо, безусловно, войти в контакт.

И второй момент. Крайне важно еще нам поработать над обоснованием предлагаемой меры, потому что борьба за чистоту детализации – это, безусловно, очень правильный подход. Но для аргументации в дальнейшем данной меры в Евразийском экономическом союзе, в диалоге с нашими партнерами из Казахстана, Киргизии, Армении, Беларуси нам нужно запастись более весомыми аргументами.

Александр Васильевич, просьба в этом помочь.

И от своего лица, от лица министерства хотел бы сказать, что, безусловно, мы поддерживаем ту протокольную запись, которая сделана в проекте итогового протокола сегодняшнего заседания. Спасибо большое.

С.В. ШАТИРОВ

Спасибо за поддержку. *(Аплодисменты.)*

Уважаемые коллеги, у нас два выступающих в тендеме – Александр Николаевич Волков, начальник Управления товарной номенклатуры Федеральной таможенной службы Российской Федерации, и Александр Борисович Гуськов, заместитель начальника Аналитического управления Федеральной таможенной службы. Мы еще раз благодарим вашу службу за абсолютно реальную поддержку, что позволило достичь таких успехов, в этом ваша огромная заслуга. Спасибо.

Пожалуйста.

А.Н. ВОЛКОВ

Огромное спасибо, Сергей Владимирович.

Уважаемые коллеги! Хотел бы сказать огромное спасибо за ту лестную оценку, которую вы сегодня дали работе нашей службы.

С.В. ШАТИРОВ

Заслуженно.

А.Н. ВОЛКОВ

Буквально несколько реплик в отношении тех предложений, которые были высказаны представителем ассоциации. Мы понимаем, что код товарной номенклатуры делается для выделения каких-либо товарных позиций. Прежде всего, задача таможенной службы при выделении этих товарных позиций, при импорте товаров – определить достоверность заявляемого кода, применить к ним ставки единого таможенного тарифа и, соответственно, пополнить бюджет.

В настоящий период времени хотелось бы отметить, что при импорте алюминиевых радиаторов и биметаллических радиаторов, в которых используется алюминий, затруднений при классификации таможенная служба не испытывает.

Данные товары у нас классифицируются в позициях десятизначных кодов – 7616991009 и 7616991008 – в зависимости от их типа производства. Вместе с тем мы отмечаем, что недобросовестные участники внешнеэкономической деятельности могут воспользоваться другими кодами ТН ВЭД, в частности 7322, где у нас классифицируются радиаторы из черных металлов и биметаллические с преобладанием черных металлов, для того чтобы избежать излишне уплачиваемых платежей, где ставка в отличие от алюминиевых радиаторов в 9 процентов отмечена. В отношении радиаторов с использованием черных металлов применяется ставка 7,5 процента.

В целях достоверной классификации мы используем все возможные ресурсы Федеральной таможенной службы. И в настоящий период времени по итогам 11 месяцев радиаторов из черных металлов у нас ввезено 38 тыс. тонн, радиаторов из алюминия и биметаллических с преобладанием алюминия ввезено 19 тыс. тонн и радиаторов алюминиевых, тоже биметаллических, произведенных методами, отличными от литья, – 12 тыс. тонн. Статистика и практика таможенного контроля говорят о том, что данные коды нам позволяют эффективно администрировать ввозимые товары. Вместе с тем, если, скажем так, это будет принципиальная позиция по выделению кодов, Федеральная таможенная служба, я думаю, возражать не будет. В целом всё. Спасибо за внимание. *(Аплодисменты.)*

С.В. ШАТИРОВ

Спасибо.

А как насчет входной маркировки все-таки?

А.Н. ВОЛКОВ

Входная маркировка... Вы имеете в виду то, что у нас сейчас в отношении меховых изделий используется?

С.В. ШАТИРОВ

В отношении которых прозвучало...

А.Н. ВОЛКОВ

Маркировка меховых изделий у нас сейчас идет в пилотном проекте. По его результатам, я думаю, практика маркировки будет расширена. В том числе и в отношении радиаторов мы можем это использовать.

С.В. ШАТИРОВ

Спасибо.

ИЗ ЗАЛА

Алюминий и биметалл – одинаковые коды или нет?

А.Н. ВОЛКОВ

У нас биметаллические... то есть различные металлы в радиаторах используются. С использованием методов физико-химического анализа и так далее мы можем определить: в случае если алюминий преобладает в процентном содержании...

ИЗ ЗАЛА

А если только алюминиевые?

А.Н. ВОЛКОВ

Если только алюминиевые – также 7616.

С.В. ШАТИРОВ

Спасибо.

Пожалуйста.

А.Ю. КИРЬЯНОВ

Буквально два слова по результатам как раз проекта с маркировкой меховых изделий. Статистика говорит о том, что в 16 раз превзошли прогнозы Росстата показатели по маркировке (там порядка 6 миллионов марок выпущено уже) и в два раза – расчеты, что называется, сделанные на основе того, что бизнес заявляет по обороту изделий. Поэтому здесь понятно, что проект удался и показал свои результаты на этом отрезке. Я думаю, что будет интересно посмотреть, что будет с радиаторами действительно, что мы имеем в реальности.

С.В. ШАТИРОВ

Спасибо.

Александр Борисович Гуськов, пожалуйста.

А.Б. ГУСЬКОВ

Добрый вечер, уважаемые участники слушаний! Во-первых, конечно, в дополнение к тому, что сказал Александр Николаевич, – взаимная благодарность, Сергей Владимирович, Александр Васильевич, вам за то, что вы нас в свое время привлекли к этой работе. Собственно, с первых дней существования ассоциации, наверное, одно из первых действий было – это обращение в Федеральную таможенную службу. Федеральная таможенная служба активно поддерживает взаимодействие с представителями отраслевых ассоциаций. Здесь главная задача – получение достоверной информации о товарах, об импортных товарах, которые ввозятся, и об их реальной стоимости. Для чего мы используем эту информацию? В том числе для цели борьбы с занижением

таможенной стоимости. Отрадно слышать то, что не сама Федеральная таможенная служба, а представители отрасли отмечают, что здесь есть положительные тенденции.

Вместе с тем очень часто здесь звучало про демпинг китайских товаров. И я хотел бы очень кратко, информационно сообщить, что, конечно, мы не должны путать борьбу с антидемпингом и контроль таможенной стоимости. Контроль таможенной стоимости – это сознательное занижение таможенной стоимости, это когда товар продается по реальной стоимости, вместе с тем документы для таможенной очистки предоставляются недостоверные. И в данном случае у нас есть действительно все инструменты, в том числе инструменты оперативно-розыскной деятельности, для того чтобы бороться с этим.

Что касается сознательного занижения и влияния на цену товара при производстве – это демпинг, это демпинг в стране производства. Конечно же, здесь должны быть рассмотрены вопросы и инструменты антидемпинговых расследований и введения антидемпинговой пошлины – так, как, насколько я понял, существует в Европейском союзе. В данном случае с нашей стороны – опять-таки контроль таможенной стоимости и контроль правильности классификации.

Отдельный вопрос, который также прозвучал, – возможное перетекание товаров для оформления, декларирования в Республику Беларусь и Республику Казахстан. Такие факты в отношении отдельных наименований товаров, безусловно, присутствуют. Я не могу сказать о том, что именно радиаторы, скажем так, становились предметом нашего детального анализа. Они еще не попадали в сферу нашего внимания. Видимо, пока этот объем для нас не является значительным, но мы себе, что называется, это поместили. Кстати, это вполне может быть (если вы, скажем так, уверены в том, что действительно так происходит) отражено и в проекте решения. Мы обязательно посмотрим. У нас есть инструменты влияния на эти процессы.

Докладчик, который озвучивал этот момент, был озабочен тем, как же мы можем на это влиять. На самом деле у нас есть возможности влияния на эти ситуации, и мы влияем. Это выносится в том числе на самый высокий уровень, если на уровне взаимодействия таможенных служб у нас это не получается. Классический пример – это алюминиевая фольга, которую, собственно, мы здесь героически победили в 2015 году совместно с "РУСАЛ". Декларирование переместилось в Казахстан, и могу сказать, что в настоящее время есть положительная практика влияния на Республику Казахстан при декларировании. То же самое с Республикой Беларусь происходит по иным категориям товаров.

Коллеги, в целом, наверное, сказать больше нечего. Что касается классификации, я думаю (Александр Николаевич отметил), при необходимости, конечно, мы можем поддержать выделение этого кода.

Что касается достоверности декларирования – опять-таки тот же порядок взаимодействия, что и по стоимости. От вас – скажем так, признаки... заявление недостоверных сведений о товаре, потому что нужно понимать, что есть вещи, которые инспектор при осуществлении таможенных операций, при досмотре товара визуально может не установить. То есть нам нужно отделять в данном случае рискованные поставки от нерисковых. Если необходима экспертиза – опять-таки максимальное информационное взаимодействие с вами. Я думаю, что многие проблемы могут быть решены. Спасибо.

С.В. ШАТИРОВ

Спасибо. *(Аплодисменты.)*

Александр Александрович, Вы что-нибудь хотели бы добавить?

А.А. ЛОБАЧ

Только хотел бы сказать спасибо, Сергей Владимирович. Вы таких специалистов нашли, которые отвечают на все вопросы.

С.В. ШАТИРОВ

Александр Никитович, у Вас?..

Коллеги, кто-то хотел бы что-то добавить?

А.Я. ШАРИПОВ

А можно мне сказать? Шарипов Альберт Якубович, ООО "СанТехПроект".

С.В. ШАТИРОВ

Да, пожалуйста.

А.Я. ШАРИПОВ

Спасибо за предоставленную возможность.

С.В. ШАТИРОВ

Коллеги, только прошу регламент соблюдать.

А.Я. ШАРИПОВ

Да, я займу две минуты, не больше.

С.В. ШАТИРОВ

Пожалуйста.

А.Я. ШАРИПОВ

ООО "СанТехПроект" является основным исполнителем и оператором разработки сводов правил в области теплоснабжения, отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха. Поэтому та тема, которую мы сегодня обсуждаем, конечно, очень близка к тем работам, которые мы выполняем. Сегодня уже заканчивается разработка этих нормативных документов, но мы при их разработке столкнулись с определенными трудностями.

Существует постановление Правительства № 1521, в котором вся нормативная база, к сожалению, разбита на пункты обязательного применения и добровольного применения. И, когда мы разрабатываем эти нормативные документы, к сожалению, те пункты, которые, я считаю, обязательны, в которых мы устанавливаем какие-то технические характеристики или требования к используемому оборудованию и материалам, обозначены какими-то ГОСТами. Но ГОСТы на сегодняшний день являются нормативами добровольного применения, и мы на них не можем ссылаться.

Такая ситуация сводит к очень большим трудностям разработку нормативных документов по проектированию. Я считаю, что Минстрой и Росстандарт все-таки между собой в разработке этого правительственного... Оно, может быть, и нужно на самом деле, но все-таки на сегодняшний день стандарты (росстандарты), в которых устанавливаются технические требования к качеству, к техническим характеристикам какого-то оборудования и материалов, должны быть в обязательном порядке, и нормативные документы, которые мы разрабатываем и в которых ссылаемся на эти стандарты, тоже должны носить обязательный характер, чтобы мы не вводили в заблуждение проектировщиков. Потому что может получиться так, что проектировщик инспектирующей, лицензирующей организации, который смотрит эту проектную документацию, скажет: это пункт добровольного применения, этот стандарт можно не применять. И заказчики, и строители, и проектировщики могут уходить от применения такого оборудования.

Я хочу поднять этот вопрос. Я обратился с этим предложением к руководству министерства строительства, но, к сожалению, решения нет. Поэтому я хочу, чтобы вы этот вопрос как-то отрегулировали. Спасибо.

С.В. ШАТИРОВ

Да, Вы совершенно правы. Спасибо большое.

И, подводя итоги...

Н.Н. МАТВИЕНКО

Сергей Владимирович, две минуты...

С.В. ШАТИРОВ

Давайте. Представьтесь для стенограммы.

Н.Н. МАТВИЕНКО

Матвиенко Николай Николаевич, руководитель Комитета по техническому регулированию Ассоциации производителей пожарно-спасательной продукции и услуг.

Уважаемые коллеги! Сегодня мы ведем речь о том, как создать систему, которая противодействовала бы поступлению на российский рынок несоответствующей импортной и отечественной продукции. Здесь мне добавить нечего, можно только одобрять и поддерживать дружественную ассоциацию и Совет Федерации. Я хочу сказать о другом – об обратном процессе, о том, как существующие такие системы разрушаются в результате действий (или бездействия) российских чиновников.

Есть такой вид продукции, как средства индивидуальной защиты для эвакуации при пожаре. Эта продукция достаточно важная, то есть от ее качества напрямую зависит жизнь людей, которые ею пользуются. И таким барьером, который препятствует поступлению этой продукции на российский рынок (он был и есть), сейчас являются Федеральный закон "Технический регламент о требованиях пожарной безопасности" и соответствующая обязательная сертификация на соответствие этому закону. Китайские производители неоднократно пытались проникнуть на наш рынок (ну, не сами, а компании, которые хотели поторгать китайскими товарами), но они не проходят по этому закону. Но хочется ведь попасть! И в результате сделали хитрый ход: если продукция не соответствует законодательству – значит, нужно поменять законодательство так, чтобы оно соответствовало этой продукции. Так и произошло, и произошло в обход российскому законодательству. Когда принимался технический регламент Таможенного союза в другой области (в области охраны труда), туда взяли и включили пункт – требования к этим изделиям. Включили на уровне в десятки раз ниже, чем требует российский технический регламент. А потом нас поставили перед фактом, сказали: "Всё, ребята, технический регламент выше по статусу, будем теперь жить по нему". Эту атаку удалось отбить, причем пришлось производителям прилагать усилия, прибегать к помощи. Нас поддержали Роспотребнадзор, Росстандарт, Минэкономразвития, Минпромторг, Министерство обороны, ученые в области пожарной безопасности. Это удалось отбить. Закончилось тем (как говорят, ушли слегка оципанными, но непобежденными), что потеряли только то, что теперь сертифицируемся на два регламента – Таможенного союза (в угоду закону) и на действующий российский. То есть двойная сертификация. Бог с ней, потерпели бы и двойную сертификацию, но дело в том, что сегодня уже вышел на межгосударственное обсуждение проект технического регламента Таможенного союза

по пожарной безопасности, который должен заменить действующий российский. Естественно, что в этот проект межгосударственная рабочая группа из представителей Казахстана, Беларуси и России включила те требования, которые были в российском, они же – в белорусском законодательстве, близкие к европейским. Какая разница – российский будет, Таможенного союза с этими требованиями?

Но буквально за два дня до представления проекта технического регламента на межгосударственное обсуждение в Евразийскую комиссию поступило устное распоряжение сверху редакторам: выбросить все средства защиты, будем жить по тому регламенту, который допускает китайские товары. Естественно, что российские производители должны забыть и об импортозамещении, и о развитии своих технологий, если это пройдет. В общем (что вам объяснять?), это называется: здравствуй, Китай.

Вы можете подумать: вот вышел тут товарищ... такого не может быть, чтобы российские должностные лица, такие все озабоченные соблюдением интересов государства, такое сделали. У меня находится папка с копиями всех документов (то, о чем я говорил), там еще больше написано. И я хочу передать эту папку Сергею Владимировичу со светлой надеждой, что в Совете Федерации найдутся люди, которые заинтересуются, почему российские чиновники попирают российское же законодательство, которое принимают Госдума и Совет Федерации.

С.В. ШАТИРОВ

Хорошо, спасибо. Мы посмотрим Ваши материалы и, конечно, пригласим Вас на встречу. Спасибо. *(Аплодисменты.)*

Коллеги, у нас есть возможность...

А.Ю. КИРЬЯНОВ

Можно, я выступлю?

С.В. ШАТИРОВ

Но только очень коротко.

А.Ю. КИРЬЯНОВ

Я могу даже с места.

С.В. ШАТИРОВ

Пожалуйста, и по сути.

А.Ю. КИРЬЯНОВ

Альберт Якубович озвучил тему, но, к сожалению, на мой вопрос, читал ли он вводимый, вероятно, с 1 января 2017 года СП 10... Вот нет сегодня представителя Минстроя, которое само

его и разработало (ФАУ "ФЦС") и которое само его вводит. Поправляя Альберта Якубовича, я скажу, что, если этот документ будет введен в действие, он начнет противоречить этому самому постановлению Правительства Российской Федерации № 1521, и с 1 января 2017 года у нас все документы в строительной отрасли будут добровольного применения, а должны будут стать обязательного применения строительные нормы, которых еще никто не видел и никто даже не приступал к их разработке. Хотелось бы обратить на это внимание. И, наверное, такие своды правил нельзя вводить в действие вот так, вообще не обсуждая с профессиональным сообществом.

С.В. ШАТИРОВ

Спасибо.

Коллеги, подводя черту, я попрошу всех участников (и Вас тоже) сформулировать свои вопросы. Сформулируйте по этой теме вопросы и дайте предложения в рекомендации. А нам все-таки, очевидно, аппарату комитета... Давайте подготовим рассылку наших рекомендаций, когда мы их доработаем, и в сопроводительном письме на имя Министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства укажем, что, несмотря на многократные приглашения, по данной теме представителей от Минстроя у нас не было, избегают приходить на рассмотрение столь, в общем-то, интересных и важных вопросов. Спасибо.

Коллеги, успех любой отрасли и любого производства, конечно, в прогнозируемой промышленной политике. В той ситуации, которая складывается на рынке, мы с вами видим сегодня, что основное, что нужно сделать со стороны государства, со стороны законодателей, – это прогнозируемое законодательное и нормативное сопровождение отрасли по производству отопительных приборов, это, конечно, включение данных приборов и совершенно четкая прописка и в ГОСТах, это сертификация продукции и, конечно, строительные нормы и правила. А мы сегодня идем путем верификации. Это путь совершенно правильный, быстрый. И спасибо еще раз представителю Национального объединения строителей за участие. Я думаю, что в отсутствие представителя министерства мы получаем то самое окошко, которое позволяет, в общем-то, выводить на рынок эту продукцию.

Коллеги, спасибо. Просьба всем дать свои предложения в рекомендации. Мы постараемся их не задерживать и вам отправим доработанный текст. Спасибо всем. *(Аплодисменты.)*
