

С Т Е Н О Г Р А М М А

парламентских слушаний на тему "О мерах по диверсификации производства продукции гражданского назначения предприятиями оборонно-промышленного комплекса"

2 ноября 2020 года

А.В. КУТЕПОВ

Добрый день! Президент поставил задачу повышения степени интеграции оборонно-промышленного комплекса в народное хозяйство. Совет Федерации поручил двум комитетам – Комитету по экономической политике и Комитету по обороне и безопасности – совместно с Минпромторгом, корпорацией "Ростех" и другими корпорациями проработать вопросы комплексного развития диверсификации в условиях уменьшения гособоронзаказа.

Предлагаю сегодня обсудить, что же происходит, что производится, насколько задействован технологический уровень для производства наукоемкой гражданской продукции, сколько средств выделяется на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР). Это важно не только для экономики в целом, но и для субъектов, потому что это рабочие места, это зарплаты, это сохранение компетенций, технологии, кадры. Идет последовательное формирование системы перепрофилирования производства и выпуска.

В ответ на наш запрос 81 регион и девять интегрированных корпораций представили в комитет свои предложения на основе реального положения дел. Основные из них – в части механизмов финансирования, доступных долгосрочных кредитов, налоговых

льгот, субсидий, наращивания затрат на разработку и внедрение в производство инноваций с ориентацией на экспорт.

Санкт-Петербург отмечает высокий уровень дебиторской задолженности и дефицит оборотных средств, указывает на возможность увеличения размера рентабельности головного исполнителя по ГОЗ при обязательном условии, что не менее двух третей фактически полученной прибыли по контракту направляется на развитие производственных мощностей для переоборудования под изготовление гражданской продукции для импортозамещения и экспорта.

Отмечаются проблемы с ценообразованием, маркетингом, поиском новой отечественной, гарантированной спросом рыночной ниши товаров и передовых конструкторских разработок. Надо научить тому, как занять эту нишу. Зачастую только широкая модернизация технологий и гибкость производства позволяют предприятиям сохранить стабильное финансово-экономическое положение при неритмичном государственном заказе. Как барьер рассматривается несогласованность производственных и бюджетных циклов планирования. Поднимается кадровый вопрос. Пишут о необходимости создания государственной программы переориентации производства ОПК и федерального центра компетенций, о недоработке федеральных органов власти в части реализации национальных проектов и закупок продукции ОПК.

Среди предлагаемых мер установление для организаций ОПК преференциальных режимов для выхода на рынок гражданской продукции, включая механизмы ТОСЭР и ОЭЗ. Отмечу, что эти вопросы находятся в центре внимания комитета.

Во исполнение поручений президента принят ряд законов, направленных на стимулирование процессов диверсификации ОПК.

В частности, усилена административная ответственность за нарушения в сфере государственного оборонного заказа. Приняты меры по обеспечению конфиденциальности при проведении оборонных закупок.

Постановлением Совета Федерации после "правительственного часа" с Мантуровым правительству рекомендовано проработать вопрос о разработке отдельного федерального закона в части разработки специальной государственной программы и создания условий для диверсификации продукции ОПК.

Сегодня предлагаю обсудить, какие еще остаются препятствия, нормативные ограничения, какие нужны оптимальные пути поддержки.

Виктор Николаевич, прошу Вас.

В.Н. БОНДАРЕВ

Андрей Викторович, спасибо.

Уважаемые коллеги! В состав ОПК входит почти 1,5 тысячи предприятий. Они расположены в большинстве регионов Российской Федерации и обеспечивают работой до 2 миллионов человек. Члены Комитета по обороне и безопасности представляют 16 субъектов Российской Федерации, и нам небезразлична судьба предприятий и работающих на них людей.

На протяжении года комитет осуществляет мониторинг диверсификации ОПК. В рамках этой работы проведен ряд мероприятий с участием представителей федеральных органов исполнительной власти, интегрированных структур ОПК и руководителей низового звена производственной кооперации.

Комитет отмечает, что, несмотря на санкционные ограничения и особенности функционирования экономики в условиях пандемии, принимаются необходимые меры по увеличению

доли высокотехнологичной гражданской продукции в общем объеме производства предприятий ОПК.

В целом мероприятия по диверсификации ОПК поэтапно выполняются и обеспечиваются ресурсами.

В текущем году Минпромторгом России совместно с интегрированными структурами и организациями ОПК разработана аналитическая программа ОПК, представляющая собой экономическую модель по достижению целевых показателей в диверсификации к 2030 году.

Для обеспечения производства гражданской продукции в необходимых объемах сформирован реестр приоритетных гражданских проектов, разработаны и реализуются на практике меры финансового стимулирования предприятий ОПК к выпуску востребованной рынком гражданской продукции. Продолжается работа по совершенствованию нормативной правовой базы, регулирующей сферу закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. В данной связи введены преференции для российской продукции и квоты на закупки российских товаров, зафиксировано требование по указанию страны происхождения при закупках товаров, внедрен мониторинг российских товаров.

Вместе с тем комитет отмечает ряд задач, решение которых призвано способствовать диверсификации ОПК. К таким задачам следует отнести следующие: создание программы диверсификации оборонно-промышленного комплекса, согласованной по целям, задачам и ресурсному обеспечению с проектом государственной программы вооружения на 2024–2033 годы и проектом государственной программы развития оборонно-промышленного комплекса на 2024–2033 годы; законодательное закрепление определений "российский товар", "российский производитель",

"промышленная продукция российского происхождения"; создание механизма аттестации российской продукции и присвоение статуса "российский производитель" предприятиям и организациям; введение более четких формулировок и однозначных критериев отнесения к промышленной продукции, не имеющей произведенных в Российской Федерации аналогов; разграничение источников финансирования государственного оборонного заказа и производства продукции гражданского назначения в рамках реализации программы диверсификации, а также разграничение расчета себестоимости продукции по ГОЗ и продукции гражданского назначения; обеспечение поддержки продукции, производимой предприятиями ОПК, участвующими в диверсификации, на потребительском рынке, рынке закупок и реализации ее на внешнем рынке; устранение условий, способствующих монополизации различными сетями потребительского рынка; формирование положительного имиджа российской продукции; подготовка квалифицированных кадров, способных реализовать программу диверсификации.

На решении перечисленных задач комитет предлагает всем заинтересованным сторонам процесса диверсификации ОПК сосредоточить общие усилия в первую очередь.

Более расширенные рекомендации мы готовы направить в Минпромторг.

И, мало того, при встрече с министром Денисом Валентиновичем Мантуровым была поставлена задача товарищу Рязанцеву Олегу Николаевичу по созданию программы до середины октября. На улице уже ноябрь, но никакой программы мы так и не увидели. Поэтому хотелось бы все-таки услышать от Минпромторга, когда будет эта программа, о сроках решения всех этих вопросов,

которые прозвучали в первом и втором докладах. Спасибо за внимание.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо, Виктор Николаевич.

Олег Николаевич...

С.С. КОСТЫРЕВ

Уважаемые коллеги, добрый день! Костырев Станислав Сергеевич, исполняющий обязанности директора Департамента оборонно-промышленного комплекса. Видимо, возникли какие-то технические проблемы, и Олег Николаевич, наверное, не смог подключиться. Он у нас готовится к Сочи и находится на изоляции. Поэтому, коллеги, разрешите мне доложить?

О.Н. РЯЗАНЦЕВ

Уважаемые коллеги! Слышно меня?

С.С. КОСТЫРЕВ

Да, Олег Николаевич, слышно.

О.Н. РЯЗАНЦЕВ

Андрей Викторович, Виктор Николаевич, скажите, пожалуйста, слышно меня?

В.Н. БОНДАРЕВ

Да-да, мы Вас слышим прекрасно. Олег Николаевич, привет, дорогой!

О.Н. РЯЗАНЦЕВ

Что-то, видимо, со связью было действительно.

В.Н. БОНДАРЕВ

Так а где программа-то? Мы же договаривались как? До 15 октября.

О.Н. РЯЗАНЦЕВ

Виктор Николаевич, сейчас доложу все.

А.В. КУТЕПОВ

Олег Николаевич, мы Вас слушаем.

О.Н. РЯЗАНЦЕВ

В целом доклад, Андрей Викторович, как построить? На вопросы ответить?

А.В. КУТЕПОВ

Нет, доложите. Всё по плану.

О.Н. РЯЗАНЦЕВ

По плану. Спасибо.

Уважаемые коллеги! По поручению президента, как сегодня уже было отмечено, на наше ведомство возложена задача по диверсификации производства оборонно-промышленного комплекса. Прошлый год, как мы уже неоднократно докладывали, мы завершили с существенным превышением установленных на данный момент значений по показателю диверсификации. По нашим оценкам, в 2020 году мы ожидаем достижения доли чуть более 25 процентов также при сохранении положительных темпов выпуска военной и гражданской продукции в целом.

В этом году мы с интегрированными структурами, организациями ОПК перешли к долгосрочному планированию и разработали экономическую модель до 2030 года по ежегодному достижению целевых показателей, привязанных к планам организаций по текущему производству и освоению выпуска новой продукции.

Приоритеты развития выстроены исходя из отраслевых документов планирования, которые, в свою очередь, увязаны со стратегиями в сфере развития инфраструктуры, транспорта, информационного обеспечения, безопасности государства и граждан, а также ряда других документов стратегического планирования.

Среди ключевых направлений развития гражданской продукции для наших интегрированных структур оборонки мы видим следующие: гражданские самолеты и вертолеты, авионика, беспилотные летательные аппараты, телекоммуникационное оборудование, вычислительная техника, электронные компоненты, оптические приборы, гражданские суда и морская техника, железнодорожная и специальная техника, медоборудование и оборудование для топливно-энергетического комплекса.

Как уже было сказано во вступительном слове Виктором Николаевичем, для обеспечения практической реализации такой модели мы ведем реестр приоритетных проектов по разработке и производству новых видов гражданской продукции. Около 600 из них находятся на разных стадиях реализации. И более 90 проектов планируем к запуску в следующем году.

Уважаемые коллеги! Я сейчас не буду подробно останавливаться на авиации. Мы на разных площадках много раз обсуждали тематику гражданского авиастроения и тех продуктов, которые мы запускаем на рынок и поддерживаем. Соответственно, что я могу сказать? Что для гарантированного сбыта продукции мы завершаем формирование государственного гражданского заказа на новую авиатехнику до 2030 года. По предварительным оценкам, потенциальный спрос на этот период должен составить около 770 самолетов и 600 вертолетов.

Такую же работу мы проделали в сфере гражданского судостроения. По рыбопромысловому флоту мы уже подписали и реализуем 88 контрактов, пять из которых наши верфи уже выполнили. Дополнительно до 2030 года нашими рыбаками заявлена потребность в более 100 новых высокотехнологичных судах, в том числе большая часть — около половины — для Дальнего Востока.

На развитие инфраструктуры Севморпути потребуется свыше 150 единиц морской техники до 2030 года. Здесь в интересах нефтегазовой отрасли востребованы, например, суда-газовозы. Первый из них планируется сдать в 2023 году. Как вы знаете, судостроительный комплекс "Звезда" подписал контракты на строительство 15 таких судов-газовозов.

Мы также начали строить экологичные суда на СПГ для региональных туристических маршрутов. Уже есть такое судно – это судно "Чайка", построенное на Зеленодольском заводе имени Горького в Татарстане. Также мы строим суда на воздушной подушке для труднодоступных районов Крайнего Севера. Первое такое судно, выполненное по заказу Минпромторга, можно было видеть на форуме "Армия" – это судно "Хаска-10".

Также необходимо отметить, что в пассажирском сегменте вышел в первый рейс круизный лайнер проекта PV 300 – "Мустай Карим", построенный на заводе "Красное Сормово". Уважаемые коллеги, я прошу отметить, что это первое судно класса "река-море", построенное в России за последние 70 лет (последнее судно такого класса сходило со стапелей в 1956 году также на заводе "Красное Сормово").

В случае обеспечения отрасли поддержкой в виде механизма льготного лизинга, который мы постоянно используем для развития пассажирского и транспортного флота, наша промышленность должна построить около 330 судов к 2030 году и около 450 – до 2035 года.

С точки зрения потенциала диверсификации особо выделяем радиоэлектронную промышленность. В качестве приоритетных здесь мы выделили такие сегменты, как создание собственных систем хранения данных, серверного и телеком-оборудования, в том числе

для сетей 5G, "умные" приборы, системы для электроэнергетики и транспорта, а также отечественные решения по всем направлениям цифровизации экономики.

Свои возможности производить самую современную технику предприятия продемонстрировали в том числе в борьбе с COVID, в ходе которой многие предприятия ОПК поставляли различные виды медицинского оборудования нашей системе здравоохранения.

По всем приоритетным направлениям радиоэлектроники мы формируем сейчас 12 консорциумов разработчиков и производителей, из них четыре уже создано.

Для финансового стимулирования выпуска и сбыта гражданской продукции нами используется практически весь арсенал механизмов поддержки, который есть у Минпромторга России. Только по программам Фонда развития промышленности поддержано более 100 проектов предприятий ОПК на сумму порядка 28 млрд рублей.

На ближайшую трехлетку в бюджете в рамках наших отраслевых госпрограмм (я напомним, это авиация, судостроение и радиоэлектроника) на поддержку гражданских компетенций запланировано более 320 млрд рублей.

Реализацию намеченных планов и встраивание ОПК в гражданский рынок мы синхронизируем с совершенствованием нормативно-правовой базы по закупкам. Это выпуск единых актов по запретам и ограничениям, распространение запретов на продукты и услуги, на смешивание лотов и замену товара, введение требований по указанию страны происхождения при закупках и далее последующего мониторинга закупок отечественных товаров.

В этом году (спасибо правительству и обеим палатам) заложен новый подход к обеспечению преференциального доступа к

отечественной продукции, госзакупкам за счет их квотирования. Размер квоты будет дифференцирован с учетом компетенций и возможностей российских производителей. Я уверен, что оборонно-промышленный комплекс здесь свою нишу тоже найдет. Я напомним, что квотирование распространяется не только на оборонку, а на все отечественное производство, на всю промышленность, и оборонно-промышленный комплекс обязательно будет в этом участвовать. Все это позволит точно обеспечить поддержку российских производителей, в том числе в рамках диверсификации ОПК.

Если подытожить выполнение поставленной задачи по диверсификации, можно сказать следующее: министерством выстроена модель по ежегодному достижению показателей; организована работа по формированию гарантированного заказа на гражданские продукты и выходу с ними на конкурентный рынок; обеспечивается финансирование программ ОПК по развитию гражданских компетенций и стимулированию спроса.

И для взаимоувязки различных программных документов и планов по реализации программ нами по указанию Валентины Ивановны разработана та самая аналитическая программа, которую упомянул Виктор Николаевич, по диверсификации до 2030 года.

Уважаемые коллеги (я Виктору Николаевичу приношу свои извинения), мы действительно должны были отдать ее в середине октября.

Виктор Николаевич, программа сверстана. Есть ряд концернов, которые доуточняют параметры (сейчас не буду концерны называть). До конца ноября программа будет представлена на утверждение министру и направлена в Совет Федерации в установленном порядке. Она будет иметь гриф "ДСП", обязательно вам ее направим, как и договорились.

По основным холдингам-финишерам, Виктор Николаевич, все цифры и программы уже подготовлены и сведены. Можем в принципе комитет ознакомить частично с этой программой, если это вас заинтересует. Доклад окончен.

В.Н. БОНДАРЕВ

Олег Николаевич, спасибо, конечно. Но у нас тоже есть допуск к информации с грифами и "секретно", и "совершенно секретно", и "особой важности", так что Вы не волнуйтесь, она не пропадет здесь. Вы покажите мне ее. А то у нас же тоже спрашивают, а мы в глубоком "пардоне" замираем и не можем ничего сказать – то ли она сделана, то ли не сделана, то ли делается, то ли все заброшено и никаких сдвигов в этом направлении.

О.Н. РЯЗАНЦЕВ

Виктор Николаевич, чтобы Ваши сомнения развеять в части готовности документа, давайте, если Вы не возражаете, я Вам направлю то, что сейчас сведено, за исключением ряда холдингов прибористского профиля. Прибористы пока еще не до конца завершили уточнение своих корпоративных стратегических документов. А программы по ОАК, ОСК, "Уралвагонзаводу" уже готовы и могут быть представлены на рассмотрение в Совет Федерации. То есть по наиболее крупным производителям эти документы сведены.

В.Н. БОНДАРЕВ

Хорошо, ради бога, направьте, мы тоже их изучим, посмотрим. Мы общее дело делаем. Спасибо.

А.В. КУТЕПОВ

Ильдар Маратович Ахметов.

И.М. АХМЕТОВ

Уважаемый Виктор Николаевич, уважаемый Андрей Викторович, уважаемые коллеги, здравствуйте! Формирование системы управления диверсификацией в "Роскосмосе" ведется последовательно с 2017 года. В 2018 году "Роскосмосом" было принято решение сформировать единый центр компетенций по управлению проектами диверсификации и производству продукции гражданского назначения. Им определена ОРКК (Объединенная ракетно-космическая корпорация).

В 2019 году ОРКК сформировала единую политику диверсификации для всех организаций госкорпорации "Роскосмос", которая устанавливает основные принципы и подходы по диверсификации. А в 2020 году в уточненную версию стратегии "Роскосмоса" до 2025 года и на перспективу до 2030 года, которая находится в настоящее время на утверждении набсоветом, был внесен раздел по диверсификации деятельности производств, который устанавливает основные задачи, основные направления, основные, ключевые показатели по диверсификации организаций "Роскосмоса" до 2030 года.

Если говорить с точки зрения построения системы контроля за результатами проектов диверсификации, то в 2019 году ответственным руководителем в "Роскосмосе" был установлен ключевой показатель эффективности – доля продукции гражданского и двойного назначения. С 2020 года этот показатель мы также декомпозировали отдельным организациям "Роскосмоса".

Создание такой системы позволило нам достичь и несколько перевыполнить установленные показатели в "Роскосмосе" на 2019 год по доле высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения. Сводный показатель по "Роскосмосу" за 2019 год составил 53 процента. На 2020 год мы планируем

сохранение динамики производства. В настоящее время законтрактован 91 процент контрактов на период 2020–2021 годов.

В соответствии с согласованным подходом в "Роскосмосе" высокотехнологичная продукция гражданского назначения делится на две большие группы. Одна – это гражданская ракетно-космическая, профильная продукция, которая финансируется за счет федеральных программ и внебюджетных источников. А вторая группа – это диверсификация деятельности производств, это продукция в интересах не ракетно-космической отрасли, но в интересах широкого спектра областей экономики, например, для медицины, для топливно-энергетического комплекса.

В этой связи во исполнение поручения заместителя председателя правительства Юрия Ивановича Борисова все проекты по выпуску продукции гражданского назначения были структурированы следующим образом.

Во-первых, в 2020 году мы подготовили 50 основных проектов по выпуску продукции гражданского назначения с целевыми индикаторами до 2021 года. Среди них 30 проектов по диверсификации.

Во-вторых, мы подготовили перечень техники, технологий и оборудования для реализации национальных проектов и программ, в который вошли 284 позиции.

В-третьих, подготовили 12 проектов (в высокой степени готовности) по диверсификации производства по пяти ключевым, основным направлениям диверсификации – это топливно-энергетический комплекс, машиностроение, автоматизированные системы обработки информации, оборудование для водоподготовки и медицина.

Кратко озвучу результаты по этим пяти ключевым направлениям.

По продукции для топливно-энергетического комплекса в 2019 году мы актуализировали "дорожную карту" с "Газпромом", ведем работу в этом направлении. Реализуем один из крупных проектов – создание комплекса для гидроразрыва пласта под руководством Юрия Семеновича Соломонова. Корпорация "МИТ" также у нас реализует проект с "Газпром нефтью" по созданию системы отгрузки нефти для морской платформы "Приразломная".

У нас НПО автоматики в городе Екатеринбурге реализует проект "Умное земледелие", решения для "умного города", автоматизированные комплексы с видеоаналитикой, машинным зрением.

В рамках легкорельсового транспорта. Усть-Катавский вагоностроительный завод выполнил все контракты на 2019 год на сумму 1,3 млрд рублей. На 2020 год 73 трамвая планируем поставить на сумму 2,3 миллиарда. Начато производство лифтового оборудования.

По медицинскому направлению во время активной фазы пандемии, в апреле, мы стали производить мобильные аппараты искусственной вентиляции легких. Выпускаем также серийную продукцию – реанимационное оборудование, неонатальное оборудование.

Кроме того, реализуются проекты по водоподготовке.

Здесь стоит отметить, что основным, ключевым аспектом и драйвером при выпуске продукции гражданского назначения у нас является участие в мероприятиях национальных проектов и программ. У нас уже есть положительный опыт участия в нацпрограмме "Цифровая экономика". И в настоящее время

"Роскосмос" с профильными органами исполнительной власти ведет работу по возможности определения статуса единственного поставщика для реализации отдельных мероприятий при реализации проектов диверсификации. С Минпромторгом мы работаем по квотированию закупок — это проекты по водоподготовке, по выпуску экологически чистых видов транспорта в рамках нацпроекта "Экология", по выпуску аппаратов ИВЛ, по реанимационному оборудованию в рамках нацпроекта "Здравоохранение".

И в завершение в этой связи предлагается рассмотреть возможность определения организаций оборонно-промышленного комплекса в качестве единственных поставщиков по определенным мероприятиям при реализации национальных проектов и программ.

Ну и также для развития национального проекта "Здравоохранение" и в целом для развития производства медицинской продукции в организациях оборонно-промышленного комплекса предлагается рассмотреть возможность выработки единых подходов к применению льгот по НДС как для готовой продукции (Минпромторг уже начал эту работу, ведет ее), так и для медицинских комплектующих. Доклад окончен. Спасибо.

А.В. КУТЕПОВ

Вы имеете в виду снижение НДС?

И.М. АХМЕТОВ

Или снижение НДС, или, наоборот, включение НДС для импортируемой продукции зарубежным заказчиком и гармонизация как для готовой продукции, так и для комплектующих, из которых на территории Российской Федерации она производится.

А.В. КУТЕПОВ

А вот в части всей коммерческой составляющей, о чем Вы сейчас говорили, какой примерно процент в общем бюджете у вас год от года?

И.М. АХМЕТОВ

Процент "гражданки"?

А.В. КУТЕПОВ

Да.

И.М. АХМЕТОВ

Процент мы считаем по продукции гражданского и двойного назначения, как поручил президент. У нас 53 процента за 2019 год. Как я отметил, в этой продукции гражданского назначения отдельная подгруппа — это продукция диверсификации, то есть не ракетно-космическая, но в интересах широких...

А.В. КУТЕПОВ

А на 2020 год сколько в процентах будет? Будет увеличение?

И.М. АХМЕТОВ

Мы ожидаем, что останется на том же уровне при увеличении производства, то есть абсолютных показателей, долю ожидаем на том же уровне сохранить.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо большое.

Иван Валерьевич Бежанов, заместитель генерального директора ООО "НПО "Конверсия" госкорпорации "Ростех".

И.В. БЕЖАНОВ

Здравствуйте, коллеги! Меня слышно?

А.В. КУТЕПОВ

Да.

И.В. БЕЖАНОВ

Можно поставить презентацию, которую мы высылали организаторам? Спасибо.

Первый слайд.

Уважаемые коллеги! Диверсификация производства – это важнейшее условие обеспечения устойчивости и готовности ОПК решать задачи обеспечения обороноспособности и мобилизационной готовности, особенно в динамично меняющихся условиях смены технологических укладов и санкционного давления. Развитие военных технологий и широкое использование цифровых инструментов, рост информационной насыщенности всех процессов обеспечения и ведения военных действий происходят на фоне фундаментальных изменений гражданских рынков товаров и услуг. Эти процессы во многом взаимосвязаны и создают высокий потенциал использования преимуществ их совместного развития и реализации. Учитывая это, президентом была поставлена и успешно реализуется задача обеспечения нарастающего объема производства и реализации продукции и услуг гражданского и двойного назначения на предприятиях ОПК.

Следующий слайд, пожалуйста.

В 2019 году доля гражданской продукции и продукции двойного назначения в отрасли достигла 24 процентов, что составило около 950 млрд рублей в натуральном выражении. Практически все предприятия ОПК выполняют поручение президента, предприятия ГК "Ростех" выполняют в целом это поручение с опережением, достигнув уже в 2019 году доли продаж гражданской продукции и продукции двойного назначения – 31 процент, или 551 млрд рублей.

Четвертый слайд, пожалуйста.

Среди лидеров диверсификации такие холдинги, как "КАМАЗ", "Уралвагонзавод" (представитель присутствует здесь), "Швабе",

"Вертолеты России", ОДК, ОАК и другие, реализующие широко освещаемые проекты.

Например, "КАМАЗ" начал продажи магистрального тягача пятого поколения с кабиной К5 и планирует создание легкого коммерческого грузовика грузоподъемностью 3,5 тонны.

"Вертолеты России" начали поставки вертолетов "Ансат" и Ми-8 в медицинской комплектации для Национальной службы санитарной авиации.

УВЗ совместно с Федеральной грузовой компанией разработали новую универсальную контрейлерную платформу, о чем они, наверное, расскажут сами.

ОАК занимается созданием ближне-среднемагистрального турбореактивного МС-21, регионального Ил-114 и дальнемагистрального CR 929.

ОДК занимается созданием двигателей для гражданских самолетов Ил-114.

Следующий слайд, пожалуйста.

Свои коррективы в планы реализации программы деятельности 2020 года, естественно, внесла пандемия коронавируса, и ресурсы корпораций были использованы по ряду направлений поддержки здравоохранения – от обеспечения логистики по немедленной доставке необходимых товаров из-за рубежа до небывалого по темпам освоения производства средств индивидуальной защиты и оборудования медицинских учреждений. Оперативно сработали все уровни управления – от министерств до непосредственных исполнителей.

Несколько примеров. Это аппараты ИВЛ и ЭКМО, производимые концерном "КРЭТ". "Швабе" обеспечил поставку бесконтактных термометров, тепловизоров и установок по

обеззараживанию воздуха. И для решения проблемы недостатка свободных мест в стационарах специалисты "Ростеха" разработали многопрофильный медцентр на колесах (мобильный госпиталь), в котором за сутки могут оказать помощь 250 пациентам.

И АО "Корпорация "Росхимзащита" наладило производство средств индивидуальной защиты для медицинских работников. Эти достижения подтвердили высокий потенциал предприятий ОПК в части решения задач в гражданском секторе экономики и факт умелого его использования по отдельным направлениям даже в условиях ограниченности по времени.

Следующий слайд.

Необходимо отметить, что помимо технологического потенциала предприятий ОПК мы имеем два широких коридора возможностей по продвижению товаров и услуг гражданского назначения. Прежде всего это работа в рамках национальных проектов, реализуемых по поручению президента в период с 2018 по 2024 год и продленных до 2030 года, а также механизмы квотирования госзакупок и закупок госкомпаний, о которых мы сегодня уже говорили, инициированные вице-премьером Юрием Ивановичем Борисовым, принятые Государственной Думой, утвержденные парламентом. Это два очень мощных по потенциалу коридора, однако степень готовности и реакция ОПК должны быть соответствующими. Только в рамках ранее планируемых бюджетов национальных проектов предусматривалось 1,4 трлн рублей на закупки у предприятий ОПК, а полный объем госзакупок по федеральным законам № 44 и № 223 в 2019 году составил 8,2 триллиона и 21 трлн рублей соответственно, что является суммой гораздо большего порядка.

В 2019 году холдинги "Ростеха" начали участвовать в конкурсах на поставку оборудования в рамках нацпроектов не только в части здравоохранения. Семь крупнейших холдингов планировали поставить гражданской продукции на 550 млрд рублей за три года, более 60 процентов от этого объема уже было подтверждено соответствующими контрактами.

Следующий слайд.

Существенным ограничивающим фактором интеграции гражданской продукции в нацпроекты является отсутствие детального понимания спроса на оборудование в рамках отдельных нацпроектов. Наш анализ показал, что из потенциального спроса в размере 1,4 трлн рублей предприятия ОПК могут покрыть существующей продукцией только половину. Чтобы освоить еще 700 млрд рублей, необходимо организовать производство новой продукции, а для этого сначала нужно проработать инвестиционный проект полного жизненного цикла продукта. Чтобы это сделать должным образом, нужно понимать спрос в количественном и денежном выражении. Это та информация, которая должна стать вводной для предприятий ОПК от министерств, ответственных за реализацию национальных проектов, и эту информацию необходимо знать заранее, на первом этапе, чтобы было время провести соответствующие НИОКР, найти партнера, организовать производство и так далее. Поэтому предлагаем ответственным министерствам после утверждения обновленных паспортов провести анализ необходимого для реализации нацпроектов оборудования и дать ответственной промышленности ознакомиться с результатами этого анализа.

Следующий слайд.

Далее необходимо обратить внимание на финансовую сторону вопроса диверсификации. В абсолютных значениях организациям ОПК необходимо увеличить объем выручки от продаж гражданской продукции до 3,6 трлн рублей к 2030 году, что соответствует ее четырехкратному росту. Амбициозный рост выручки отрасли требует соответствующего объема инвестиций в развитие гражданского направления, который оценивается в 5 трлн рублей на период с 2020 по 2030 год. Из них расходы на НИОКР – порядка 3,4 трлн рублей и 1,6 трлн рублей – на организацию новых производств.

Следующий слайд, пожалуйста.

Такой важный источник платежеспособного спроса на гражданскую продукцию предприятий ОПК, как национальные проекты, может быть использован для привлечения инвестиций в отрасль, но на текущий момент он не используется в полной мере. Анализ закупок по нацпроектам в первом полугодии 2020 года показал, что почти 78 процентов закупаемой продукции является импортной и только 22 процента продукции – российского производства. Несмотря на то что закупка иностранной продукции, особенно радиоэлектроники, снижает безопасность критической информационной инфраструктуры страны, текущее значение объема закупок российской продукции в рамках реализации нацпроектов значительно ниже оценки потенциального объема использования российской продукции в нацпроектах, которая составляет около половины необходимого оборудования или порядка 3,2 трлн рублей.

Исходя из опыта участия предприятий ОПК в нацпроектах, можно выделить следующую проблематику и внести следующие предложения на рассмотрение.

Первое, что отмечают многие предприятия, – это проблема распределения бюджета по регионам и проведение большого числа

конкурсов. Здесь мы сталкиваемся с тем, что предприятия ОПК проигрывают торги зачастую из-за искусственных ограничений, в числе которых смешивание в лотах российских и иностранных товаров, отклонение заявок из-за технических опечаток, установление слишком коротких сроков поставок и установление избыточных специальных технических требований, которым отвечает только определенная импортная продукция.

Для решения обозначенных проблем нами был проработан ряд предложений. Для обеспечения мотивации как заказчиков, так и производителей, во-первых, предлагается установить КПЭ соответствующим вице-премьером, отвечающим за реализацию национальных проектов, по достижению минимальной доли закупок гражданской продукции предприятий ОПК, которая определяется Правительством Российской Федерации, а также зеркально ввести измеримые показатели в программах мотивации руководителей интегрированных структур, предприятий ОПК о достижении тех же объемов гражданской выручки в сумме, равной квотам в денежном объеме.

Для упрощения процедуры закупок отечественных товаров, так же как и "Роскосмосом", нами предлагается наделить госзаказчиков правом в следующем планируемом периоде заключать контракты с организациями ОПК как с единственным поставщиком на поставку российских гражданских товаров, работ и услуг, перечень которых утвердит Правительство Российской Федерации.

Для решения проблемы нехватки оборотных средств предлагается обязать государственных заказчиков при закупке гражданской продукции у предприятий ОПК предоставлять авансирование по государственным контрактам в размере не менее 50 процентов. Платежеспособный спрос в рамках национальных

проектов также может обеспечить приток необходимых инвестиций на создание и модернизацию продукции гражданского назначения. Для этого на форуме "Армия-2020" очень активно обсуждался следующий механизм.

Следующий слайд, пожалуйста.

Механизм, пилотное название которого "договор промышленной концессии" (это принципиальная схема нового механизма финансирования инвестиционных проектов продуктового развития предприятий ОПК, сбыт которых гарантирован государственным заказчиком), выглядит следующим образом.

На первом этапе государство в лице ответственных за реализацию нацпроектов министерств определяет план закупок с указанием названий продукции, основных характеристик и объема закупок. Далее предприятие ОПК анализирует этот план и выделяет из него позиции, которые они могли бы начать производить, а также оценивает предварительную экономическую эффективность проекта. Далее предприятие по каждой продуктовой позиции с положительным экономическим эффектом проводит совещания с ответственным министерством по согласованию технических, стоимостных, временных и прочих деталей проекта. Между сторонами подписывается соглашение, в котором обозначается, что предприятие обязуется наладить производство продукции с указанными характеристиками и сроками поставки, а министерство обязуется закупить согласованный объем продукции по рассчитываемой цене. С таким соглашением предприятие обращается в банк, получает для инвестиционной фазы проекта кредитные средства, приступает к организации производства на полученные средства, выполняет подписанный контракт и осуществляет возврат кредитных средств.

На данный момент мы видим, что национальный проект реализуется только в форме госзакупок и предприятие в состоянии поставлять только продукцию, которая у него есть на сегодняшний момент, и не в состоянии пользоваться этим государственным спросом для реализации новых инвестиционных проектов.

Следующий слайд, пожалуйста.

Государство создало множество инструментов поддержки диверсификации предприятий ОПК, о чем Олег Николаевич говорил в своем докладе. Это и программы Фонда развития промышленности, и льготное кредитование проектов в рамках постановлений № 459 и № 26. Кроме того, государство компенсирует часть затрат на НИОКР в рамках постановления № 1649. Совокупная финансовая государственная поддержка составляет порядка 15–20 млрд рублей в год и распространяется на 10–20 проектов в год.

А.В. КУТЕПОВ

Иван Валерьевич, регламент, пожалуйста, соблюдайте.

И.В. БЕЖАНОВ

Мне еще нужно две минуты.

А.В. КУТЕПОВ

Давайте.

И.В. БЕЖАНОВ

Таких объемов недостаточно, чтобы выйти на целевую траекторию развития отрасли, поскольку мы с вами видели цифры два слайда назад. Соответственно, в настоящий момент на рынке Российской Федерации отсутствует возможность привлечения внешнего финансирования ранних стадий проектов продуктового развития предприятий ОПК, из-за чего множество проектов не продвигается дальше формирования базовой идеи или концепции. Чтобы исправить сложившуюся ситуацию, предлагается рассмотреть

вопрос создания фонда диверсификации ОПК с государственным и частным участием в соотношении один к двум.

Далее. Предприятия ОПК сейчас не имеют возможности привлекать льготное кредитование для финансирования оборотного капитала, и в условиях отсутствия собственных средств это часто служит стоп-фактором для развития ряда проектов. Поэтому также предлагается разработать инструмент льготного кредитования именно оборотных средств предприятий ОПК.

И последний слайд.

Отдельно хотелось бы сказать о важности государственно-частного партнерства в отрасли. Привлечение частных партнеров в ОПК для реализации задачи по развитию производства продукции гражданского назначения позволит решить ряд стоящих вопросов — это дефицит собственных финансовых ресурсов, дефицит новых идей и проектов, дефицит компетенций по детальной разработке и реализации проектов, дефицит компетенций по маркетингу, продажам и организации каналов сбыта.

Таким образом, для решения обозначенных вопросов предлагается стимулировать создание государственно-частных партнерств в интересах развития гражданского направления ОПК. Первым шагом для этого должно стать определение порядка создания совместных предприятий с организациями ОПК за счет внесения изменений в Федеральный закон № 488-ФЗ "О промышленной политике в Российской Федерации". Также необходимо обеспечить возможность создания новых совместных предприятий, использовать все государственные инструменты поддержки организаций из реестра ОПК.

На следующем слайде все эти предложения собраны в порядке, в котором они озвучены. Спасибо за внимание. Если есть вопросы, готов ответить.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо большое. Мы в конце прокомментируем.

Дмитрий Юрьевич Байдаров, "Росатом".

Д.Ю. БАЙДАРОВ

Спасибо, коллеги...

А.В. КУТЕПОВ

Дмитрий Юрьевич, не будем повторяться, еще четыре выступающих. Строго по делу.

Д.Ю. БАЙДАРОВ

Я быстро доложу. Коллеги, сначала немного о цифрах. 2020 год Госкорпорация "Росатом" предполагает закончить с показателем доли гражданской продукции предприятий ОПК 39 процентов. Но, как мы обсуждали на многих совещаниях, вопрос на самом деле заключается не столько в доле как таковой, сколько вопрос заключается в абсолютных цифрах.

И на этом слайде видно, что на самом деле, несмотря на то что в процентах рост 2019 года не сильно превышает рост 2020 года, вообще-то, увеличение в абсолютных цифрах достаточно большое. И при этом, для того чтобы вносить показатель 56 процентов, который мы для себя сейчас как-то формулируем, нужно в 3,5 раза увеличить объем выручки по гражданской продукции.

Хотелось бы отметить, что вопросами диверсификации оборонно-промышленного комплекса мы занялись уже достаточно давно, где-то с 2012 года я уже лично этим занимаюсь в госкорпорации, когда в ядерном оружейном комплексе было создано

специализированное подразделение, которое отвечает именно за гражданскую продукцию.

Потом, где-то в 2015 году, мы уже в рамках развития работ по диверсификации атомной отрасли (в целом атомной отрасли, а не только ОПК) начали формировать новую модель взаимодействия с рынком и сформировали так называемый (у себя, внутри) институт интеграторов новых бизнесов, то есть тех рыночных участников, которые самостоятельно бегают по рынку и ищут те или иные заказы, те или иные возможности. Потому что мы объективно понимаем, что на предприятиях ОПК собрать такое количество квалифицированных кадров, которые понимали бы рыночные отношения и понимали бы, как работать с заказчиком, достаточно сложно. И в связи с этим было принято решение о том, что предприятия оборонно-промышленного комплекса и, в частности, ядерного оружейного комплекса (что для нас основная боль на самом деле) занимаются уже производством продукции, если она у них реально разработана, либо разработкой продукции для гражданского рынка, но по заказу интеграторов.

Следующий слайд, пожалуйста.

Хотелось бы отметить, что, формируя такую модель, мы рассматривали модель устойчивости наших интеграторов с точки зрения взаимоотношений с рынком и устойчивости организаций ОПК, потому что мы понимаем, что основной задачей является выполнение гособоронзаказа и никакая гражданская продукция, хотели бы мы того или нет, не должна ставить под угрозу срыва выполнение ГОЗ.

В связи с этим как раз была придумана вот эта модель по созданию фонда диверсификации, которая в первый раз была предложена нашим руководителем Алексеем Евгеньевичем

Лихачёвым на форуме "Армия-2020", где как раз предполагалось, что получателями денежных средств именно от фонда диверсификации должны выступать не сами организации ОПК, а интегратор, который несет ответственность за рынок, за возврат инвестиций, за заказ продуктов, а организации ОПК должны выполнять свойственные им функции – разработки продукта и серийного производства.

В июле 2020 года мы пришли уже к тому, что создали у себя такой инструмент работы, как отраслевую программу диверсификации, которая включает сейчас более 200 проектов (конкретно 204 проекта), в которые вовлечены в первую очередь предприятия ядерного оружейного комплекса. И поясню, почему именно ядерный оружейный комплекс: потому что из 37 организаций ОПК "Росатома" именно в этих организациях у нас доля гражданской продукции существенно ниже, чем в целом по отрасли. В ряде случаев у нас есть предприятия, где доля... *(сбой связи)* составляет 70–80 процентов. И основной упор мы все-таки делаем на предприятия ЯОК еще исходя из того, что они находятся на территории ЗАТО, и это отдельная наша забота, наши территориальные образования, потому что работа организации на территории – это фактически выживаемость этой территории и возможность сохранения там квалифицированных кадров, и уже здесь не только для гражданской продукции, но и для оборонной продукции.

Следующий слайд.

Еще одно направление хотел бы отметить, которое мы для себя, как Госкорпорация "Росатом", ставим ключевым как возможность развития продукции гражданского назначения на предприятиях ОПК, – это участие в соглашениях с правительством Российской Федерации в высокотехнологичных областях. Мы, в

частности, участвуем в двух – это "Технологии создания новых материалов и веществ" и "Квантовые вычисления". И совместно с "Ростехом" – "Новые производственные технологии".

Уже сейчас, формируя "дорожные карты" по направлению "Технологии создания новых материалов и веществ", мы понимаем, что основная доля участия наших предприятий – как раз именно предприятий оборонно-промышленного комплекса. Это позволяет такой серьезный потенциал для загрузки предприятий сделать. Соответственно, подобные соглашения подписаны не только "Росатомом", но и другими крупными организациями. И мы считаем, что те предложения, которые формируются применительно к национальным проектам, справедливо должны распространяться и на реализацию соглашений с правительством.

И, пожалуйста, последний слайд.

Здесь сформулированы некоторые наши предложения.

Мы считаем, что для финансирования НИОКР для внешнего заказчика действительно необходим некий фонд диверсификации ОПК, который использовался бы исключительно для целей разработки новой высокотехнологичной продукции, но под заказ конкретного заказчика, чтобы можно было формировать достаточно длинные контрактные обязательства между сторонами.

Второй момент – это государственная поддержка внедрения в Российской Федерации отечественных программных продуктов. Здесь я отдельно хотел бы остановиться на том, что внедрение продуктов только за счет финансовых мер поддержки точно не произойдет – нужно менять образовательные стандарты и в обязательный стандарт образования включать изучение в вузах отечественных программных продуктов. Я так думаю, что иностранные компании, которые внедряют в России эти продукты,

ну, как-то... Если уж нужно будет научиться на этих продуктах, как-нибудь научатся. Но для отечественных продуктов нужно точно создавать именно такую основу для обучения.

Ну и еще один из моментов. Поскольку мы уже отработали "дорожную карту" по "Технологиям создания новых материалов и веществ", именно вот эти проекты, которые ложатся в основу этой "дорожной карты", необходимо учитывать при выдаче бюджетного финансирования, и только если они находятся в "дорожной карте". Тем самым это позволит как-то консолидировать и все финансовые ресурсы, которые расходуются на создание новых материалов и веществ, на создание новых технологий, и в том числе произойдет систематизация этой работы, различных ведомств. У меня всё. Спасибо.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо большое.

Кирилл Юрьевич Томащук, "Уралвагонзавод".

К.Ю. ТОМАЩУК

Уважаемые коллеги, добрый день!

Можно презентацию поставить? Спасибо.

"Уралвагонзавод" в рамках диверсификации имеет четыре ключевых направления, которые приведены на этом слайде: железнодорожная техника, дорожно-строительная техника, городской электротранспорт и оборудование для обращения с ТКО. Но если исторически сложилось так, что в сегменте железнодорожной техники мы на рынке присутствуем давно и являемся ключевым игроком, то остальные направления диверсификации — это для нас либо новые, либо почти новые направления. Ну, что касается дорожно-строительной техники, мы исторически выпускаем монопродукт — бульдозеры — на

Челябинском тракторном заводе. Сегодняшние условия рынка диктуют необходимость иметь существенно бóльшую линейку для выпуска продукции, чтобы быть конкурентоспособным на рынке.

Следующий слайд, пожалуйста.

Немного цифр. При этом в 2020 году мы имеем долю производства гражданской продукции – 30 с небольшим процентов (37 процентов), что составляет приблизительно 41 миллиард. В 2030 году по нашему плану развития, по стратегии мы собираемся получить долю диверсификации 50,2 процента, что составит приблизительно 115 миллиардов. Из приведенных внизу цифр видно, что если на 2019 год производство железнодорожной продукции в гражданской продукции составляло (это исторически наша основная продукция) 91 процент, то к 2030 году это будет меньше 50 процентов.

Следующий слайд.

Каждое направление требует специализированного подхода.

В железнодорожной продукции на фоне всех рыночных проблем с железнодорожными составами и с вагонами приходится отслеживать современные тенденции, разрабатывать и выпускать инновационный подвижной состав, который соответствует современным тенденциям. Это, как говорили, контрейлерные платформы, рефрижераторные вагоны в области импортозамещения, это рефконтейнер или контейнеры для перевозки СПГ, платформа для скоростного движения. Также хочется отметить, что в рамках цифровизации мы планируем в ближайшее время (наверное, начиная уже с 2021 года) не только продавать подвижной состав, но и предоставлять услугу, то есть продавать подвижной состав на базе жизненного цикла. То есть в этом случае операторы или грузоотправители будут покупать просто тонно-километры. Это без

цифровизации, без электронного двойника вагона, без электронного паспорта вагона фактически невозможно реализовать, исходя из сегодняшних тенденций.

Следующий слайд, пожалуйста.

Что касается городского электротранспорта, здесь мы осваиваем современные тенденции, выпустили модельный ряд полностью низкопольных трамваев, которые соответствуют сегодняшнему спросу. И в принципе мы считаем, что это должна быть, соответственно, некоторая регламентированная вещь – что на сегодняшний день выпускать старые, частично низкопольные трамваи уже не имеет смысла, потому что срок службы трамвайного вагона – приблизительно 25–30 лет и закладывать решение вчерашнего дня в эту программу достаточно сложно и проблематично.

Что касается направления дорожно-строительной техники, то здесь помимо исторически сложившегося производства на ЧТЗ бульдозеров разных классов мы планируем выпускать (и сейчас осваиваем) различные экскаваторы, гусеничные и колесные, потом – сельскохозяйственную технику и лесозаготовительную технику. Поэтому при переходе от года к году к 2030 году основной драйвер нашей диверсификации будет в области дорожно-строительной техники.

Следующий слайд, пожалуйста.

И еще одно новое направление, и здесь мы полностью...

И дорожно-строительная техника, и, скажем, электротранспорт, и следующее направление – оборудование для обращения с ТКО – это в первую очередь импортозамещение или, что касается электротранспорта, это локализация производства в

России. Наши низкопольные трамваи имеют 100 процентов локализации производства в России всех комплектующих.

Что касается оборудования для обращения с отходами, нами куплена лицензия у американской компании BHS, которая является сегодня одним из самых передовых производителей данного оборудования, работает более чем в 20 странах мира. И здесь мы будем постепенно локализовывать. Если первые образцы этой техники будут приблизительно на 50–70 процентов импортироваться, а на 50 процентов производиться самими, то по мере роста производства и количества мы должны добиться 70–80 процентов локализации.

Следующий слайд, пожалуйста.

В процессе работы и формирования программы диверсификации мы выделили основные проблемы, которые существуют как для нас, так и для многих других предприятий ОПК.

Первая – это исторический приоритет выпуска продукции военного назначения. Поэтому при принятии каких-то решений это некоторая проблема, с которой необходимо бороться, – необходимо не то что с приоритетом бороться, а за то, чтобы были равнозначные вещи.

Дальше. Недостаток компетенций при ведении деятельности на высококонкурентных рынках. Здесь нам в общем и целом повезло, потому что вагоностроительный сегмент является высококонкурентным и мы имеем такой опыт. Но вот эти наши компетенции переносить на остальные направления диверсификации, которые требуют отдельных знаний (рыночных и так далее), достаточно тяжело. Поэтому необходима адаптация гражданской продукции под требования различных заказчиков в отличие от военной продукции.

Отсутствие долгосрочных контрактов. Если в каких-то областях (гражданской продукции, например, в судостроении) контракты, безусловно, долгосрочные, то у нас, может быть, есть трехлетние контракты, а так отчасти, если мы говорим, например, о дорожно-строительной технике, это слотовый рынок, сегодня мы продаем то, что покупают на завтрашний день, просто мы учитываем процент в рынке, что сильно отличается.

На многих предприятиях... У нас большое количество предприятий в контуре, поэтому, если есть предприятия, исторически выпускающие гражданскую продукцию, занимающую большой процент, там есть структурные подразделения, есть соответствующие компетенции. А есть предприятия, в которых нет ни структурных подразделений, ни соответствующих компетенций. Поэтому если мы не в среднем по больнице должны достичь 50 процентов, а все предприятия, которые входят в контур, должны вносить свой вклад в выпуск гражданской продукции, то это задача как раз создания таких структур, и нужно просто учиться работать на принципиально другом рынке.

Нехватка квалифицированных кадров и компетенций. Это примерно одинаковые задачи.

Следующий слайд, пожалуйста.

И необходимые меры поддержки. Здесь у нас полностью... Я не буду сейчас повторяться, но, кроме двух наших локальных мер (что касается импорта 40-футовых контейнеров и бульдозеров), остальные задачи совпадают с обозначенными в докладах представителя "Ростеха" и предыдущих докладчиков. То есть в рамках нацпроектов мы должны формировать долю на предприятия ОПК в рамках федеральных законов № 223-ФЗ и № 44-ФЗ. Здесь я не буду повторяться. Все. Спасибо за внимание.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо большое.

Артем Юрьевич Шатраков, "Алмаз-Антей".

А.Ю. ШАТРАКОВ

Добрый день, коллеги! Учитывая, что мои коллеги, которые выступали передо мной, практически все в регламент уложились, если можно, я тогда попрошу нашу презентацию не ставить, она у всех есть. Более того, если не ошибаюсь, где-то неделю назад подобное совещание проходило под эгидой комитета по обороне, поэтому там мы всю информацию представили.

Собственно говоря, в нашей презентации есть и наши основные направления, в которых мы работаем, и наши основные подходы.

Я, единственное, хотел бы остановиться на том, на чем, по моему, мои коллеги не очень заострили внимание. Проблема заключается в том, что, мягко говоря, многие предприятия ОПК абсолютно не обладают никаким опытом работы на гражданских рынках, и поэтому как раз проблема приобретения этих компетенций, основной из которых является маркетинг, на наш взгляд, является основной. Мы по крайней мере сделали акцент именно на этом.

В свое время, когда мы начали системно заниматься диверсификацией, мы начали прежде всего с того, что у нас в концерне создали подразделение, которое занимается именно маркетингом гражданской продукции. Сейчас мы считаем, что занимаем одну из лидирующих позиций в данном направлении. Собственно говоря, наш подход заключается в том, что вся продукция все-таки должна быть конкурентоспособной. Только так можно работать на гражданских рынках. И поэтому (наверное,

коллеги из Минфина и ФАС, если они здесь присутствуют, меня поддержат, и из Минпромторга тоже) злоупотреблять таким понятием, как "единственный поставщик", наверное, не стоит. Все-таки, если мы приходим работать на гражданском рынке, мы должны работать по тем законам, по которым этот гражданский рынок работает.

Вот, собственно говоря, такая небольшая ремарка. Я еще раз повторю, что все наши основные направления и показатели, которые у нас сейчас есть и которые мы определяем для себя в планах на будущее, в презентации есть. Поэтому, если можно, я на этом закончу. Спасибо.

А.В. КУТЕПОВ

Артем Юрьевич, мероприятия, которые проводят два наших комитета, зависят только от поставленных задач. Эти задачи очень серьезные для нашего государства, и поэтому мы будем и в дальнейшем проводить достаточно регулярно все эти мероприятия и будем Вас приглашать.

А.Ю. ШАТРАКОВ

Конечно, безусловно.

А.В. КУТЕПОВ

Я в большой степени уверен, что все предприятия, которые участвуют, достигли уже планки 2020–2021 годов. Мы сейчас будем стоять перед рубежом (вы все правильно отметили) – это 2025–2030 годы. Все вопросы, которые сегодня звучат, – или в части льготного кредитования, или в части единого поставщика. На сегодняшний момент это уже не рыночные механизмы. Нам нужно ставить перед собой другие вопросы, которые мы с вами должны обсуждать.

Еще выступление. Слово Анне Алексеевне Бринёвой, Фонд развития промышленности.

Анна Алексеевна, пожалуйста. Мы о Вас не забыли.

А.А. БРИНЁВА

Добрый день, коллеги!

Спасибо, Андрей Викторович.

Включите презентацию, пожалуйста.

Мы активно взаимодействуем и работаем с предприятиями ОПК, и, несмотря на то что в 2017 году у нас была запущена отдельная программа "Конверсия" для предприятий ОПК (следующий слайд), все наши остальные программы пользуются активным спросом, и предприятия с продукцией двойного либо гражданского назначения активно приходят, по самым разным направлениям. В этом году, конечно, большую роль сыграла в том числе пандемия, в части предприятий ОПК 24 проекта мы одобрили, в общей сложности на 6 миллиардов профинансировали предприятия ОПК именно по программе противодействия эпидемиологическим заболеваниям.

Следующий слайд, пожалуйста.

Получается, у нас, на сегодняшний день поддержано 109 проектов. С нашей стороны профинансировано 29 миллиардов, предприятия со своей стороны в порядке софинансирования должны внести около 16 миллиардов в рамках реализации проектов, и уже 9 миллиардов было внесено в эти проекты до момента, когда нам была подана заявка. Соответственно, это порядка 84 заявок на регистрацию результатов интеллектуальной деятельности. И суммарный объем выручки – порядка 416 миллиардов в рамках реализации этих проектов. Это большие, конечно, объемы. У нас идет взаимодействие с корпорацией "Ростех", с "Роскосмосом" мы взаимодействуем и с остальными коллегами. По "Уралвагонзаводу" тоже у нас есть заявка, наверное, одна из первых, которую, надеемся,

в ноябре будем одобрять. Поэтому с каждым годом коллеги все активнее приходят к нам, верят в наши программы и все охотнее ими пользуются.

Следующий слайд, пожалуйста.

Так, на примере программы "Конверсия", которая была запущена в 2017 году, видно, что в первые – 2017-й и 2018-й – годы программа практически не пользовалась спросом, и даже коллеги из Минфина спрашивали: "Может быть, имеет смысл ее уже закрыть?" – учитывая, что предприятия боятся по ней приходиться. Но, как вы видите, в последние два года она набирает обороты. И здесь, наверное, один из ключевых факторов – что, когда уже один раз предприятия прошли этот опыт и внутри холдинга знают, как это реализуется, они уже с большей охотой делятся этим опытом и с большей охотой приходят, понимая все механизмы того, как организована работа внутри фонда по согласованию заявок. Поэтому мы считаем, что на самом деле очень большой потенциал у этой программы "Конверсия". И всех коллег, которые выступали, просим обратить на нее внимание, потому что зачастую невостребованность этой программы обусловлена не каким-то несовершенным механизмом ее действия, а плохой информированностью либо боязнью предприятий приходиться.

Мы на самом деле в ручном режиме сейчас очень многие предприятия сопровождаем, и у нас достаточно оперативно проходят заявки. С момента подачи заявки до согласования проходит порядка двух-трех месяцев, а дальше уже выдача денег. Опять же это на стороне предприятия, но в течение месяца, как правило, они укладываются, и мы пытаемся их тоже оперативно торопить.

Следующий слайд.

Основные параметры программы "Конверсия" (опять же обращаю внимание коллег): до 750 млн рублей – сумма займа, и софинансирование здесь только 20 процентов, которые могут быть не обязательно собственными средствами, а любыми другими привлеченными средствами, на пять лет, соответственно под 1 процент – на первые три года и на оставшиеся два года – до 5 процентов. Но это на самом деле не максимум, который может предприятие ОПК получить у нас.

Следующий слайд. И следующий.

В принципе предприятия могут комбинировать наши программы и приходиться, как на примере мы здесь показали, по двум программам в рамках реализации большого проекта с бюджетом, например, порядка 2 млрд рублей. Они могут приходиться как по программе "Конверсия", так и параллельно по программе лизинга. И это вполне возможно совместить, у нас есть тоже такой опыт. Поэтому здесь, если вдруг вы понимаете, что у вас большой проект, и вам кажется, что у нас недостаточно финансирования под этот проект, давайте будем индивидуально под каждый смотреть. У нас есть такие комбинационные варианты, и они вполне возможны.

Поэтому в целом многие программы у нас востребованы, предприятия ОПК активно ими уже пользуются, и мы готовы дальше активно сотрудничать. И думаем, что основное здесь – информационное сопровождение и контроль со стороны руководства холдинга. Потому что, как показала практика, например, с "Ростехом", когда руководители в рамках своих еженедельных оперативок с руководителями заводов спрашивают, какой статус, и вникают в проблематику, как движется заявка, то заявки сразу становятся более быстро проходящими с точки зрения подготовки документов на стороне завода. Всё, коллеги. Спасибо.

А.В. КУТЕПОВ

Анна Алексеевна, Вы знаете, что мы регулярно проводим встречи в рамках комитета с фондами развития. Везде звучит только одно: они должны приходить и делать предложения. Мне кажется, фонд для того создан, чтобы развивать промышленность. Так же и написано – ФРП, да? Мне кажется, фонд должен предлагать свои возможности и рычаги развития любого производства, которое есть. Из 1,5 тысячи предприятий, наверное, до каждого можно было уже прийти за это время, после поручения президента, и каждому предложить варианты, для каждого предприятия.

А.А. БРИНЁВА

Да, Андрей Викторович, мы так и делаем.

А.В. КУТЕПОВ

Мы все время просим от вас... Каждый год он должен модифицироваться. У вас стоит планка – возвратность средств. Хотелось бы, чтобы не возвратность средств стояла у вас в приоритете, а чтобы у вас стояло насыщение производства льготным кредитованием. Вы должны политику у себя, мне кажется, поменять уже.

А.А. БРИНЁВА

В части информирования предприятий мы еженедельно проводим ВКС с предприятиями регионов, отдельно с холдингами мы собираемся и с предприятиями. Поэтому мы эту работу ведем, можем более подробно на ней потом остановиться.

По поводу возвратности. Вы же знаете, это не мы себе установили такой показатель. Если нам его изменят, то мы, конечно, всегда готовы...

А.В. КУТЕПОВ

Анна Алексеевна, если мы не будем об этом говорить, а будем ждать кого-то, что к нам придут и что-то скажут, этого не произойдет в нашей жизни.

Анна Алексеевна, и все-таки хотелось бы узнать, что фонд начинает увеличивать свои объемы финансирования. Год от года мы ждем, что у вас будет увеличение, разговаривали уже с министром по этому поводу, и он нам в этом году уже говорил о том, что фонд будет увеличиваться в рамках кредитования.

Поэтому сейчас еще Борис Михайлович Ярышевский от Промсвязьбанка выступит в течение двух минут и к небольшой дискуссии перейдем.

Б.М. ЯРЫШЕВСКИЙ

Андрей Викторович, большое спасибо за возможность выступить.

Я, наверное, не буду повторяться, потому что наши выводы во многом совпадают с выводами коллег.

На что хочу обратить внимание? Банк законодательно является опорным для оборонно-промышленного комплекса. Относительно недавно он занялся проблематикой работы по диверсификации, но уже можно сказать об определенных успехах. На текущий момент порядка 75 млрд рублей установлено лимитов. Дополнительно к этому прорабатываются крупные сделки, которые по итогам года могут довести портфель по диверсификации до 200 млрд рублей.

Что касается других вещей, которые банк делает дополнительно к предоставлению финансирования. Мы, безусловно, плотно работаем с Минпромторгом, совместно готовили правила по постановлению правительства № 26, разрабатываем на текущий момент дополнительно программу обучения, в том числе для

предприятий ОПК, потому что мы видим проблематику, связанную как раз с тем, о чем коллеги говорили, по маркетингу, по клиентской работе, продвижению продукции. Дополнительно к этому в этом году совместно с фондом "Иннопрактика" мы провели исследование, сделали анкетирование (порядка 350 организаций ОПК попало в это исследование) и столкнулись с интересными выводами. Хотел бы привести несколько цифр и некоторые выводы, которые сделал у нас экспертный совет и рейтинговый комитет, который возглавляет Денис Валентинович Мантуров.

83 процента предприятий сказали о том, что они нуждаются в расширении мер господдержки на производимую продукцию. Лишь 7 процентов опрошенных предприятий указывают госзакупки как источник реализации своей продукции. Лишь 8 процентов организаций привлекают инвестиции на рыночных условиях в ПГН. 72 процента организаций испытывают дефицит средств на инвестиции. У 55 процентов опрошенных организаций ответственным за диверсификацию является руководитель не выше уровня директора департамента.

Какие выводы сделал экспертный совет, в том числе по итогам этого исследования?

Первое. На практике в секторе ОПК к настоящему времени не сформировано единого понимания терминологии, связанной с диверсификацией, методология нормативно не закреплена, и в целом эксперты делают выводы, что существует острая необходимость в систематизации и совершенствовании нормативно-правовой базы в части диверсификации организаций ОПК.

Второе. Был отмечен кадровый голод, о чем коллеги уже говорили. Необходимо обучение компетенциям, связанным с

выводом на рынок новой продукции, маркетингом, продвижением, организацией сбыта и ведением клиентов.

Третье (о чем говорили коллеги). Надо определить источники финансирования диверсификации. Собственных средств предприятиям не хватает, внешние источники заимствования очень ограничены, а раздельный учет не позволяет пользоваться оборотными средствами от гособоронзаказа. В том числе указывали на то, что прямая увязка военными представительствами расчета себестоимости продукции по ГОЗ и продукции гражданского назначения делает работу по диверсификации в большинстве случаев для ОПК экономически нецелесообразной. Соответственно, отсутствует рыночный стимул как раз для работы по этому направлению.

Ну и, естественно, упоминали о том, что в целом организации ОПК остро нуждаются в научной, научно-технической поддержке в создании опережающего научно-технологического задела, необходимого для освоения производства ПГН. И здесь фонд как раз может стать одним из таких инструментов. Мой доклад окончен. Готов ответить на вопросы.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо, Борис Михайлович. Все, о чем я в своем вступительном слове говорил, Вы, в общем-то, повторили.

Сергей Николаевич, прошу Вас.

С.Н. МУРАТОВ

Добрый день, уважаемые коллеги! Я в Совет Федерации пришел совершенно недавно – месяц назад, пришел из оборонки, то есть буквально месяц назад я отошел от станка, можно так даже сказать. Поэтому я целиком и полностью поддерживаю Андрея Викторовича. Хотя есть понятие нашей корпоративной солидарности,

но все-таки, если мы говорим о понятии единственного поставщика, необходимо к нему подходить очень внимательно и осторожно, потому что сегодня уже есть работающие предприятия, развивающие гражданский продукт, которые потратились на НИР, на ОКР, которые сегодня занимаются производством, расширением производства этого гражданского продукта, и мы можем повести себя так, как слон в посудной лавке. То есть здесь понятие конкуренции должно все-таки присутствовать обязательно.

Но, если речь идет об иностранном поставщике, о зарубежном, здесь, конечно, надо все-таки рассмотреть такую возможность, но при условии опять же, если нет никого из гражданских предприятий, которые уже на этом рынке присутствуют. Тогда при иностранном поставщике... Я думаю, все-таки такой вариант можно рассматривать — единственного поставщика. Потому что надо нам свое производство стимулировать.

Ну и, внимательно выслушав сегодня всех докладчиков, знаете, я не услышал об одной вещи, которую лично для себя считаю очень важной, — о работе наших институтов. Если мы сегодня говорим о развитии производства конкурентоспособной на мировом рынке продукции, конечно, без работы наших институтов нам сложно добиться здесь какого-то успеха. Но, к большому сожалению, наши институты сегодня поставлены в такие условия, что их работа оценивается по конечной прибыли (как обыкновенного предприятия) и зарплата руководителя института целиком и полностью зависит от прибыли, которую институт получает.

Соответственно, сегодня очень мало уделяется внимания разработке новых конкурентоспособных НИР и ОКР, а оно сосредоточено на том, что мы черпаем старый задел, ранее произведенный. Задел-то, можно сказать, уже закончился, его уже не

остаётся. Это очень серьёзный и глубокий вопрос, который требует внимания. Мы сегодня об этом разговаривали с Сергеем Александровичем Мартыновым. Тут очень сложная, кропотливая работа.

Но вот здесь, кстати, ФРП может подключиться уже прямо, что называется, сегодня вечером, потому что надо рассмотреть возможность, чтобы вообще беспроцентно ФРП давал средства на НИР и ОКР, которые мы должны разрабатывать. Вот это действительно задел на будущее, который толкнет нашу промышленность вперед значительно. Спасибо.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо.

Сергей Александрович.

С.А. МАРТЫНОВ

Спасибо большое за предоставленное слово.

Я хочу сказать, что (Сергей Николаевич как раз мою фамилию упомянул) мы 20 октября проводили заседание секции оборонно-промышленного комплекса Экспертного совета при Комитете по обороне и безопасности, и представители тех организаций, которые сегодня присутствуют, были и на заседании нашей секции. В основном все, что прозвучало, мы обсуждали достаточно подробно на заседании нашей секции, и звучавшие предложения также обсуждались.

Рекомендации, которые выработаны по результатам работы секции, мы рассылали всем представителям, в том числе направили и в Комитет по экономической политике, поэтому я не буду долго говорить. Я думаю, что те рекомендации, которые высказаны, должны учитываться. Но и сегодня, и на заседании нашей секции акцент в основном делался все-таки на реализации продукции, которая будет

выпускаться. Мне кажется, ключевой момент в том, о чем мы сегодня говорили и говорили на заседании секции 20 октября. Спасибо.

А.В. КУТЕПОВ

Сергей Викторович.

С.В. КАЛАШНИК

Спасибо.

У меня вопрос к коллегам из Минпромторга. Скажите, пожалуйста, эта дельта – между 2020 и 2030 годами, дельта прироста гражданской продукции, которая должна быть достигнута, может быть поделена условно на импортозамещение, на рост рынка, в том числе государственного спроса, и на замещение или конкуренцию с гражданскими предприятиями? Чтобы понимать, из чего она складывается. То есть куда эта продукция пойдет? Спасибо.

О.Н. РЯЗАНЦЕВ

Давайте я попробую ответить.

Очень хороший вопрос. Здесь надо сформулировать, наверное, следующий тезис. В первую очередь, конечно же, мы говорим об импортозамещении, но при этом все зависит от сегмента. Если мы говорим, например, о гражданском судостроении, то здесь в первую очередь речь идет фактически об обновлении флота, потому что у нас с вами весь флот советский, мы сейчас находимся в активной фазе создания и обновления транспортных мощностей. То же в целом можно сказать об авиации, то же можно сказать о железнодорожных сегментах. А если мы говорим о сегментах, связанных с радиоэлектроникой, то это, конечно же, в чистом виде импортозамещение, на мой взгляд.

Я ответил на вопрос?

С.В. КАЛАШНИК

В общем и целом да. Просто хотелось бы эту огромную цифру в миллиардах на три части глобально разбить, чтобы понимать, какой уровень конкуренции ждет гражданскую промышленность в связи с возможной поддержкой предприятий ОПК, чтобы они на этом же рынке бились, и какой у нас потенциал импортозамещения и роста рынка. Ну, может быть, не сейчас, давайте в следующий раз вернемся к этому вопросу.

О.Н. РЯЗАНЦЕВ

Хороший вопрос. Мы попробуем это обсчитать. Спасибо за вопрос.

С.В. КАЛАШНИК

Спасибо.

А.В. КУТЕПОВ

Прошу.

Л.Р. САФИН

Коллеги, очень интересная дискуссия. Я очень коротко... Действительно, есть компетенции, и у нас на сегодняшний день есть и возможности. Вот если мы говорим о строительстве судов (я сам занимался проектом "Чайка-СПГ")...

Вопрос к нашему Фонду развития промышленности.

В Вашем выступлении, Анна Алексеевна, прозвучало, что срок кредитования — пять лет. Я правильно понял?

А.А. БРИНЁВА

Да, верно.

Л.Р. САФИН

Я Вам так скажу: понимаете, пять лет для таких проектов — это ни о чем. Чтобы запустить судно в серию, допустим, и дальше выпускать его на наш рынок, как минимум нашему заказчику нужно 10–15 лет, это в лучшем случае.

Поэтому посмотрите, пожалуйста, по срокам. Если мы найдем такие механизмы, мы однозначно и туризм разовьем в нашей стране, и суда эти появятся. Иначе просто мы ничего не сделаем. Вот первую ласточку мы сделали... И то мы с ГТЛК договорились – 15 лет. 15–20 лет – нужны такие сроки. Спасибо.

О.Н. РЯЗАНЦЕВ

Андрей Викторович, позвольте прокомментировать?

А.В. КУТЕПОВ

Да-да, Олег Николаевич.

О.Н. РЯЗАНЦЕВ

Тоже хороший вопрос, как раз касается той линейки инструментов, которые сейчас используются Минпромторгом. Все дело в том, что к тому сегменту, о котором сейчас говорил коллега, в данный момент, к сожалению, механизмы Фонда развития промышленности применить невозможно. Связано это с двумя вещами.

Первое – это сама величина CAPEX, то есть того объема инвестиций, который необходимо вложить в постройку нового судна. Это крайне недешевое изделие, и, Вы абсолютно правы, с очень длительным циклом окупаемости – от 15 до 25 лет. У Фонда развития промышленности в настоящий момент нет ни инвестиционного плеча, ни возможностей по установлению таких сроков окупаемости. Они, конечно, могут начать тратить деньги на судостроение, но тогда мы лишимся возможности финансировать другие проекты, даже если пересмотрим мандат фонда на возможность кредитования до 25 лет в части судостроения.

Именно для этого мы используем тот механизм, о котором мы неоднократно говорили, – льготный лизинг, когда государство докапитализирует лизинговые компании, которые, в свою очередь,

способны финансировать вдолгую по крайне низкой ставке. Я напомним, что в части пассажирских судов речь идет о ставке 2,5 процента и в случае грузовых судов это 5 процентов при действительно длительных сроках окупаемости – от 15 до 25 лет в зависимости от модели и типа судна.

Поэтому здесь есть две развилки.

И, кстати, проект "Чайка-СПГ", о котором мы сегодня говорили, финансировался как раз за счет финансовых средств, выделенных Минпромторгом на лизинговые программы, в данном случае в пользу ГТЛК. Мы докапитализировали ГТЛК и начали строить это судно.

Поэтому тут два сценария в части судостроения – либо мыкратно докапитализируем Фонд развития промышленности и, соответственно, даем ему возможность... поменяем мандат на финансирование судостроения, либо продолжаем финансировать программы льготного лизинга, как мы это делаем с 2008 года. Спасибо.

А.В. КУТЕПОВ

Уважаемые коллеги, два слова – и будем завершать.

Олег Николаевич, в части инвестиционного плеча. Мы с вами уже года два беседуем на эту тему, говорим, что нужно развивать фонд, увеличивать инвестиционную составляющую. 5 процентов – это достаточно большая цифра, нужно ее снижать. Мы говорим о долгосрочных промышленных производствах, где нет такой окупаемости. 5 процентов – это дорого, и производственники говорят об этом.

И во всех выступлениях слышится одно – что должны быть долгосрочные контракты. Но их нет на рынке, таких долгосрочных. Они могут быть только, наверное, в экспортной составляющей.

Везде звучало предложение по поводу единых поставщиков. Я согласен с представителем Концерна "Алмаз-Антей", но не надо злоупотреблять ими. Давайте выходить уже на рынок цивилизованно, и готовиться, и создавать отделы по маркетингу, продвижению продукции. Давайте выходить на экспорт. Вся наша продукция должна быть конкурентоспособной, иначе не будет ничего.

Очень хорошее соотношение было – 22 процента на 78 процентов, я записал себе. Импортная составляющая – 78 процентов. В основном госкорпорации закупают импортную продукцию. Региональные власти уже в меньшей степени закупают импортную продукцию, а пользуются нашей продукцией. Вот где еще ниша, где еще можно работать достаточно много и перспективно, но нужно подходить более детально.

Вот услышали сегодня предложение по поводу федерального закона № 488. Проработаем его. Но опять-таки только льготное кредитование и НИОКР... В части НИОКР уже языки все сбили. Валентина Ивановна говорит о НИОКР постоянно уже, но мы ничего не видим в отношении них. Как они будут развиваться?

Уважаемые коллеги! Давайте мы будем делать предложения в рамках нынешней ситуации, ноября 2020 года. Что нам нужно изменить в рамках законодательства? Какие нужно создать условия, для того чтобы производственники говорили: "Вот мы сейчас переступили планку и выполнили поручение президента"? А 2025 год уже не за горами. Не успеем обернуться – уже 2021 год будет.

Да, мы сейчас ОСК... У нас как раз был Рахманов и докладывал о строительстве судов. Но что ни двигатель, что ни проект – они все у нас импортные, и вы все хорошо об этом знаете. Да, у нас хороший рост сейчас за счет того, что провели правильную политику в части Дальнего Востока, рыбопромысловых судов.

Сейчас начинается работа. Да, мы увидели этот пассажирский теплоход класса "река-море" – тоже за счет инвестиций привлеченных, вот он, есть. Можем же сделать это!

Олег Николаевич, ну, будьте поинициативнее, пожалуйста. Давайте какие-то предложения, пожалуйста. И из регионов...

Мы, прежде чем собирать какое-то совещание, все регионы запрашиваем. У нас информации очень много по всему. Поэтому на основании сегодняшнего выступления... Два наших комитета дальше точно так же будут проводить эти мероприятия. Мы понимаем, что у нас будет концентрироваться вся информация в большей степени. Пожалуйста, пользуйтесь все. Есть опыт. Видно же, что есть предприятия, которые уже могут похвастаться достаточно хорошими результатами. Давайте смотреть на них.

Спасибо вам большое за участие. Всем материалы по результатам нашего сегодняшнего совещания будут разосланы. Спасибо большое.
