

С Т Е Н О Г Р А М М А

парламентских слушаний на тему "О мерах по созданию производства высоколокализованной конкурентоспособной продукции автомобильной отрасли"

31 мая 2024 года

А.В. КУТЕПОВ

Доброе утро! Так всегда надо начинать, мне кажется, совещания: чем раньше — тем лучше, зато целый рабочий день свободен. Я всех вас приветствую.

Тема парламентских слушаний — "О мерах по созданию производства высоколокализованной конкурентоспособной продукции автомобильной отрасли".

Уважаемые друзья, Максим Юрьевич, Алексей Юрьевич, добрый день! Вопросы автопрома относятся к числу приоритетных вопросов нашего комитета. Автопром сегодня — не только ключевой сектор экономики, это фундамент создания отечественной независимой и санкционно устойчивой промышленности. Отрасль сегодня в режиме серьезных структурных изменений, поэтому в фокусе внимания вопросы сохранения и подготовки кадров, разработки автомобильных платформ и ухода от зависимости иностранных производителей автокомпонентов, наращивания объемов производства, но не в ущерб качеству.

И хочу сказать, что после последних совещаний и плодотворной работы мы добились определенных результатов. Внесены изменения в постановление правительства, которыми перенесены сроки уплаты утилизационного сбора. В Госдуме на

рассмотрении находится проект закона, который прошел первое чтение, об использовании высоколокализованных в России автомобилей в сегменте такси. Приняты изменения в постановление № 719 относительно предоставления поддержки при фактическом обеспечении уровня локализации, а не под обещания.

Что касается планов, необходимо сохранить, как мы считаем, цены на автомобили, это обеспечит спрос в условиях инфляции и даст мультипликативный эффект. Доверие населения к отечественным машинам растет, но не так быстро, как хотелось бы, конечно. Здесь очень важными факторами являются техническая надежность автомобиля и его конкурентоспособность. Я имею в виду то, что берем за конкуренцию, смотрим начинку отечественного автомобиля и всегда сравниваем ее с зарубежными аналогами. Нужно, чтобы отечественный автомобиль не проигрывал импортному по техническому комфорту не только для водителя, но и также для пассажира. В этом аспекте нужно предусматривать, как этот вопрос решить. Понятно, что быстро его не решить, но задумываться об этом нужно уже сейчас.

Второй важный момент – это увеличение объема производства. Мы добиваемся решения этого вопроса, необходимо, чтобы в определенных сегментах – такси и каршеринге были отечественные автомобили хотя бы в определенной пропорции. И этот законопроект уже в первом чтении принят, надеемся, что в весеннюю сессию мы его примем в окончательном, третьем чтении. Кроме того, поставлен вопрос об обеспечении участников СВО машинами по окончании и выходе их на работу.

Еще момент. У нас сегодня нет собственных легковых автомобилей, наиболее популярных у населения, – седанов и джипов. При этом в 2023 году на данные классы пришлось около

37 процентов рынка новых легковых автомобилей, или около 400 тысяч единиц транспортных средств. И эта доля сегмента продолжает расти. Это критически важный объем рынка, за который мы должны бороться и оставаться конкурентоспособными хотя бы на внутреннем рынке.

Нас не может не радовать, что в прошлом году примерно 376 тысяч автомобилей выпустил "АвтоВАЗ", в этом году планирует – более 500. Мы все видим результаты нашей совместной работы. Мы надеемся, что в ближайшем будущем (руководство "АвтоВАЗа" поставило себе достаточно серьезные планки) будет выпускаться до 1 миллиона автомобилей в год. Мы для этого приложим все наши усилия.

Сейчас работаем над вопросом о поэтапном повышении утилизационного сбора для иностранных автомобилей, если они не производятся на территории России. Мы понимаем, что в идеале компоненты тоже должны быть произведены на территории России, иначе мы опять уйдем в поощрение узловой сборки. Здесь вопрос эффективности, коллеги. Повышая утилизационный сбор, мы ставим цель по ускоренной локализации автопрома. Значит, необходимо пересмотреть правила распределения данных средств для решения первоочередных задач развития рынка автомобилей, разрабатываемых и производимых в России по полному циклу.

В целом российский автопром показывает хорошие результаты. Системообразующее предприятие высокой локализации – "АвтоВАЗ" обеспечивает локализацию более 5000 баллов, остальные производители в России обеспечивают от 1000 до 3700 баллов.

Предлагаю сегодня обсудить, в каких еще направлениях стоит нам, законодателям и непосредственно производителям, совместно поработать. Сегодня уникальная возможность нам

совместными усилиями (у нас общие цели) добиться результатов, которые бы потом сказались на рынке. Поэтому прошу рассказать всех желающих о своих предложениях, идеях, которые будут включены в заключительное решение.

Алексей Юрьевич, прошу Вас.

А.Ю. РУССКИХ

Уважаемый Андрей Викторович, уважаемые коллеги! Я приветствую вас и благодарю за возможность поделиться опытом Ульяновской области по развитию и поддержке автомобилестроительной отрасли.

Наш регион традиционно сильный в промышленном, в частности автостроительном, отношении. В первом квартале текущего года индекс промышленного производства у нас превысил 122 процента. Наилучшие показатели достигнуты в обрабатывающей промышленности, темп роста которой составил 26,5 процента. В отраслевом разрезе лидирует производство автотранспортных средств, прицепов, полуприцепов, прирост которого составил почти 135 процентов.

Мы фиксируем постепенно посткризисное оздоровление отрасли. Что на это влияет? Прежде всего, это работа якорных предприятий автомобилестроения, главным из которых по-прежнему остается Ульяновский автомобильный завод. Индустриальная площадка УАЗа является центром компетенций по производству автомобилей с рамной конструкцией, а также центром по развитию производства высокотехнологичных автокомпонентов.

Дочерняя компания УАЗа – "УАЗ – Штамповочное производство" с 2023 года осуществляет опытно-конструкторские и технологические работы по изготовлению оснастки для производства комплектующих изделий для автомобилей Aurus.

Также в городе Димитровграде располагается Димитровградский автоагрегатный завод (ДААЗ). Он проводит модернизацию производства под выпуск деталей для будущего отечественного автомобиля "Атом", некоторых моделей "АвтоВАЗа" и "Москвича".

Специальный инвестиционный контракт с производителем автобусов "СимаЗ" позволил нам в 2023 году выпустить порядка 120 полунизкопольных единиц техники, а во втором полугодии текущего года завод приступит к производству новых низкопольных автобусов среднего класса с задним расположением двигателя.

Уважаемые коллеги, мы, как и любой отечественный автопромышленный регион, сталкиваемся с проблемами, которые необходимо решать. Хочу выделить две из них.

Первая проблема, глобальная, — это кадровое голодание, недостаточная производительность труда, преобладание ручного труда и как следствие — риски возможного технологического отставания. Для нас очевидно, что наращивать объемы производства следует как за счет прироста квалифицированной рабочей силы, так и путем внедрения более современных и продуктивных производственных моделей, в первую очередь автоматизации и роботизации. Однако цена перехода на роботизированные модели производства для абсолютного большинства ульяновских автопроизводителей является неподъемной.

Одним из вариантов решения проблемы роботизации производства может быть создание региональных центров автоматизации и проектирования по модели региональных центров компетенций. Необходимо предусмотреть их бюджетное финансирование с возможностью льготного кредитования предприятий, реализующих проекты по роботизации и

автоматизации производства. Окупаемость данного проекта будет обеспечиваться за счет увеличения производительности труда, снижения издержек, переквалификации персонала на новое направление и, соответственно, увеличения налоговых отчислений.

Вторая проблема, на которую я хочу обратить внимание, – это развитие важных, смежных для автомобилестроения отраслей. Из-за недостаточного объема производства конечной продукции предприятия нефтехимической и металлургической отраслей не осваивают ряд компонентов, которые используются в производстве низших переделов, продолжается импорт ряда изделий компонентной базы. Для освоения нового вида продукции требуются значительные капитальные вложения, которые в ряде случаев просто невозможно окупить из-за низкого спроса на отечественном рынке.

Для решения данной проблемы также необходимо рассмотреть возможность расширения перечня продукции, производителям которой могут предоставляться инвестиционные налоговые вычеты по налогу на прибыль. Считаю, что этот перечень необходимо расширить, включив в него продукцию автомобильной компонентной базы. Благодарю за внимание.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо большое, Алексей Юрьевич.

Тигран Геворкович, прошу.

Т.Г. ПАРСАДАНЯН

Уважаемый Андрей Викторович, уважаемые коллеги! Благодарю вас за организацию выездного заседания в столице отечественного легкого автомобилестроения.

Сегодня парламентские слушания сфокусированы в том числе на мерах поддержки собственного производства высоколокализованных автомобилей. Напомню, что создание и

развитие таких производств – это одна из ключевых и самых емких задач, которую мы с отраслевым сообществом ставим перед собой в рамках реализации утвержденной стратегии по автопрому до 2035 года. Она подразумевает и увеличение объемов производимых в России НИОКР, и комплексную работу по локализации компонентов и материалов, развитие собственных компетенций и кадрового потенциала отрасли. Параллельно с этим должна планомерно решаться задача по насыщению внутреннего рынка, расширению предложения для наших потребителей.

Перед тем как перейти к мерам, за счет которых государство стимулирует наращивание объема производства локализованной продукции, приведу некоторые данные по рынку и производству.

Данные по пяти месяцам у нас появятся буквально завтра-послезавтра, поэтому по четырем месяцам отметим, что внутренний рынок растет, на 71 процент вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года за первые четыре месяца, и реализовано более 550 тысяч автомобилей всех сегментов.

Целевой объем продаж по году у нас в соответствии с требованием в рамках стратегии составил 1 миллион 300 автомобилей. То есть по итогам четырех месяцев мы уже на 43 процента по стратегии, собственно говоря, реализовали эти задачи.

Еще раз поздравляю, Максим Юрьевич, Вас, Ваш коллектив с рекордными за последние 12 лет продажами.

Как уже отметил Андрей Викторович, конечно, приятно, что в такое сложное время (у нас и в прошлом году был хороший рост, и в этом году мы идем отличными темпами) за два месяца у нас были рекордные продажи.

Хорошую динамику, конечно, мы видим и по объемам производства. По последним данным Росстата, за четыре месяца российские производители произвели порядка 296 тысяч автомобилей – это на 60 процентов больше, чем в прошлом году. Цель у нас в соответствии со стратегией – 839 тысяч автомобилей, ну, мы где-то на 35–36 процентов стратегию, можно сказать, уже закрыли.

Безусловно, рост объемов производства – это важный фактор для развития нашей автокомпонентной отрасли. Для стабильного функционирования поставщиков комплектующих необходимы эффект масштаба, поддержка на этапах запуска новых проектов, модернизация действующих производств и, конечно, освоение новых технологических решений.

На постоянной основе мы предоставляем предприятиям автопрома поддержку по линии НИОКР, это одна из наших основных системных мер. К примеру, коллеги из "АвтоВАЗа" в конце прошлого года получили по этому механизму 750 млн рублей на реализацию своего проекта по переводу платформ легковых на санкционно устойчивую компонентную базу. По результатам этого отбора еще и "КамАЗ" получит такую же сумму. Стараемся на этом этапе оказывать всяческую поддержку. В среднем на 5–6 миллиардов новых разработок в год мы запускаем.

Несколько важных автокомпонентных проектов в начале этого года также прошли такой же отбор и на проведение НИОКР по следующим направлениям: создание рулевых управлений с электроусилителем, производство унифицированных инновационных гидравлических тормозных систем, конструкций и телескопических стоек, амортизаторов, подвесок, газовых пружин. То есть мы в этом

году еще будем по автокомпонентной отрасли ряд направлений тоже поддерживать.

Крайне востребованной остается наша специализированная программа Фонда развития промышленности "Автокомпоненты". Выдача льготных займов на новые проекты, можно сказать, поставлена на поток. У нас с момента ее запуска в 2022 году уже профинансировано 44 проекта на общую сумму 80 млрд рублей. Сейчас одобрено еще 12 проектов на сумму более 24 млрд рублей, ну и еще прорабатывается вместе с коллегами из НАМИ 21 проект, общая сумма – порядка 42 млрд рублей.

В рамках профинансированных проектов нам уже удалось охватить достаточно широкий спектр узлов и комплектующих. По тяжелым транспортным средствам и технике, например, поддержаны проекты по локализации мостов, деталей подвески, двигателей, комплектующих к ним, кабин, ну и деталей различного экстерьера и интерьера.

В рамках одного из особо важных проектов по организации и производству систем пассивной безопасности, которую с поддержкой ФРП реализует группа "Соллерс", поддержку в том числе получили проекты по локализации легких дизелей и комплектующих для легковых автомобилей.

Более крупные инфраструктурные проекты, более дорогие у нас могут претендовать на кластерную инвестиционную платформу. Это тоже общая системная мера, реализуемая Минпромторгом.

Для реализации отечественных автомобилей на более выгодных условиях продолжает действовать наша программа стимулирования спроса – льготный лизинг, автокредитование.

Напомню, что для доступа к ним автомобилей с двигателем внутреннего сгорания уже действует требование по баллам: в этом

году – 1600 баллов, в следующем году требование будет уже 2000 баллов. На данный момент совместно с коллегами из Минфина, Минэкономразвития мы ведем работу, чтобы такой же, более сбалансированный подход вести в части электромобилей. Надеюсь, оперативно эту задачу тоже решим.

Напомню, что все эти меры достаточно гибкие и их параметры могут корректироваться в зависимости от складывающейся на рынке ситуации. В частности, параллельно сегодня прорабатываем возможность увеличения скидки по программе льготного лизинга для электроавтомобилей категорий N2 и M2, то есть легкого коммерческого транспорта, что позволит продажи эти увеличить. В том числе и N1, чтобы E-Largus, конечно, тоже претендовал на эту большую скидку. Также действует наша программа по газомоторке. Она тоже не останавливалась, порядка 5 миллиардов в бюджете заложено.

Что касается нефинансовых мер стимулирования повышения локализации, большая работа ведется по поиску вариантов локализации производства критически важных комплектующих на базе НАМИ. У нас 25 специализированных рабочих групп. За два года работы были найдены решения более чем по 320 компонентам из порядка 800 определенных ранее критических компонентов. То есть примерно по 40 процентам позиций были найдены различные решения.

В соответствии с поручением Президента России Владимира Владимировича Путина о приоритетном использовании госслужащими отечественных автомобилей Минпромторгом также был подготовлен соответствующий перечень, на который в первую очередь рекомендовано ориентироваться лицам, ответственным за транспортное обеспечение. На сегодняшний день туда вошли модели,

которые производятся на территории Российской Федерации в рамках специнвестконтракта, то есть те модели, по которым у автопроизводителей есть четкие обязательства по углублению локализации в рамках специнвестконтрактов.

Уважаемый Андрей Викторович, уважаемые коллеги, отмечу, что мы готовы принять к рассмотрению ваши предложения о возможности усиления действующих мер поддержки. Предварительно необходимо определить сдерживающие факторы, которые могут препятствовать выполнению обязательств по углублению локализации. Рассчитываю, что по итогам следующих докладов коллег мы сможем консолидировать позицию отрасли по данным вопросам. Спасибо.

А.В. КУТЕПОВ

Произведено ли выравнивание обязательств по локализации относительно импортных автомобилей и российских автопроизводителей?

Т.Г. ПАРСАДАНЯН

Андрей Викторович, хороший вопрос. Я в самом начале доклада сказал, что у нас есть основополагающий документ – стратегия, в которой у нас есть требования, разбитые до 2035 года, именно по баллам, по объему локализации. И мы к новым условным производителям (конечно, из Китая в основном) предъявляем все те же требования, как к нашим традиционным предприятиям, чтобы не создать дисбаланс.

А.В. КУТЕПОВ

Тигран Геворкович, за последние два года рост производства на "АвтоВАЗе" увеличился в разы. Мы увидели, каким образом может работать наше производство. 2035 год – это слишком далеко, нам не сосчитать, что будет до 2035 года. Должен быть короткий

промежуток — годовой — полтора года — два года, вот тогда мы будем понимать, что мы делаем и к чему мы приходим. Если "АвтоВАЗ" нам говорит: "Мы 550 произведем уже в этом году", что мы делаем для того, чтобы наш рынок был защищен? Мы сейчас говорим о том, что везде осуществляется защита своих рынков, по всему миру защищают свои рынки. Мы должны здесь все вместе сейчас говорить о вещах, которые дадут нашим производителям уверенность в производстве, в занятости наших людей, в трудовых ресурсах. Вот что мы будем делать в перспективе до конца этого года?

Т.Г. ПАРСАДАНЯН

Андрей Викторович, абсолютно правильное замечание. 2035 год — это год окончания реализации стратегии. То есть у нас есть цель — к 2035 году...

А.В. КУТЕПОВ

Я уже буду на пенсии в 2035 году, понимаете?

Т.Г. ПАРСАДАНЯН

Понятно.

Требования идут в динамике начиная с 2025—2026 годов, и требования повышаются. Это не финал — что он должен достигнуть определенного уровня, он каждый год должен достигать определенного уровня локализации. То есть это не то, что сегодня он может ничего не делать, а в 2035 году он должен достигнуть, условно говоря, показателя в 7 тысяч баллов. Эти требования разбиты по годам, и они растут.

А.В. КУТЕПОВ

Дмитрий Юрьевич Богданов, министр экономического развития и инвестиций Самарской области. Прошу.

Д.Ю. БОГДАНОВ

Уважаемый Андрей Викторович, разрешите поприветствовать Вас в Тольятти, на Самарской земле, на одном из главных предприятий легкового автопрома в нашей стране. Еще недавно было много столиц автопрома. Сегодня стало понятно, что она одна – это Тольятти (Самарская область). Поэтому спасибо, что проводите здесь совещание. Спасибо Максиму Юрьевичу за то, что это мероприятие организовано.

У нас предусмотрено выступление Дмитрия Игоревича по ВКС, поэтому я бы хотел три направления определить, на которых, мы считаем, нужно сделать акцент.

Первое. Очень важно поддерживать свои разработки – от платформ до автокомпонентов (и в стратегии частично это учтено). Но вместе с тем, абсолютно правильно сказали, динамика, конечно, требует дополнительного уточнения, потому что рынки потерять к этому времени – к 2035 году – можно легко, потому что все в мире своих производителей поддерживают, и очень активно. И заниматься локализацией автокомпонентных производств нужно. Мы в Самарской области для этого делаем все. Мы специально в особой экономической зоне создали кластер автокомпонентов, сегодня там восемь заводов работают. Сейчас приняли решение по девятому. Помогаем быстро строить и корпуса выделяем. Корпуса строит регион за свой счет и, соответственно, предоставляет, для того чтобы быстро оборудование можно было завезти и начать работу, поставлять на "АвтоВАЗ".

"АвтоВАЗ" тоже активно работает с автокомпонентщиками, были проведены переговоры. Те иностранные компании, которые не могли дальше работать, соответственно, вышли из бизнеса, из капитала, уступив российским компаниям. Российские компании показывают уверенный рост.

Мы приняли решение и за счет региональных средств построили корпус для Магнитогорского металлургического комбината, сделали крупнейший склад металла для машиностроения в ПФО (тоже крупнейшим потребителем является "АвтоВАЗ"), для того чтобы склад металла был всегда в наличии и с нужным качеством, поддержали в этом направлении.

В рамках специнвестконтракта регион принял решение по налоговым льготам и мерам поддержки. Кроме этого, конечно, мы поддерживаем расходы и на НИОКР по мере возможностей регионального бюджета, на разработки, обучение персонала и по многим другим направлениям.

Но очень важны и макроэкономические послы для выравнивания условий ведения бизнеса для российских и иностранных компаний. Что я имею в виду? По сегодняшним ставкам, которые у нас в банковской системе работают, понятно, что любая новая модель, любая локализация неконкурентна относительно того, что делают иностранные компании, имея более дешевые деньги на своих территориях. Причем иностранные компании, которые в России что-то начинают делать, тоже привлекают деньги, в том числе со своего рынка, более дешевые. Ну а если это импорт продукции на наш рынок с минимальной локализацией, понятно, что это совсем другие экономические параметры, в которых проходят развитие и продвижение продукции. Здесь при действующей ключевой ставке и соответственно рыночных ставках это очень сложно. И я знаю о том, что закредитованность в отрасли большая. Она сложилась и в COVID, она сложилась и в рамках санкций в 2022 году, поэтому выравнивать очень важно здесь.

Безусловно (здесь об этом еще не говорили), увеличивать льготы для тех, кто реально занимается локализацией и добавленной стоимостью в стране, очень важно.

Ну и, безусловно, стимулирующие программы (об этом Дмитрий Игоревич сегодня скажет еще, чтобы не повторяться) для потребителей — как для государственного и муниципального секторов, так и для частных потребителей — крайне важны.

Спасибо за то, что мы сегодня здесь обсуждаем эту тему. Прошу зафиксировать эти направления.

А.В. КУТЕПОВ

Дмитрий Юрьевич, я прошу прощения. У нас достаточно большое количество выступающих, причем это уважаемые люди. Мы все знаем, что мы пережили сначала COVID, потом мы пережили определенные санкции, и они будут только усиливаться, поэтому не надо об этом говорить. Давайте дадим возможность нашему рынку спокойно жить за счет наших производственных мощностей, которые есть также на территории Самарской области. Как Вы сказали, они лидирующие.

Каким образом Самарская область увеличила приобретение автомобилей за последние два года?

Д.Ю. БОГДАНОВ

Самарская область приобретает автомобили, конечно же, и по линии скорой помощи, и по линии специальных служб, и по линии коммунальной техники. Вместе с тем понятно, что один регион сформировать потребление в огромном объеме не способен. Вместе с тем основными проблемами в 2022–2023 годах были именно локализация, обеспечение производства, новые инвестиции в замещение тех ключевых компонентов, отсутствие которых остановило на каком-то периоде времени работу отрасли (вообще

отрасли, не только "АвтоВАЗа", на котором мы сегодня присутствуем). И про это тоже нельзя забывать, и на этом надо сделать акцент. И в этой части мы как раз особое решение и приняли, для того чтобы поддержать именно те компании, которые позволяли производить компоненты и быстро заместили тех, кто ушел.

А.В. КУТЕПОВ

Максим Андреевич Колесников, заместитель министра экономического развития.

Добрый день!

М.А. КОЛЕСНИКОВ

Андрей Викторович, коллеги, доброе утро! Я коротко основные мысли подсвечу.

Действительно, есть большие программы, о которых Тигран говорил. Это кластерная инвестиционная платформа. У нас "АвтоВАЗ" уже получает по ней поддержку, "Группа ГАЗ" готовится тоже проходить всю эту программу.

Но на самом деле у нас основным источником финансирования отрасли сейчас является утильсбор. Мы посмотрели по прошлому году, в целом была собрана неплохая сумма за счет утильсбора – практически 0,5 трлн рублей.

Что хотелось бы, наверное, первым в проработку взять Минпромторгу вместе с нами? Все-таки непосредственно на отраслевые меры поддержки, то есть на развитие отрасли (я сейчас не говорю про промышленные субсидии, я говорю именно про развитие), из этой суммы было направлено где-то порядка 70–100 млрд рублей. То есть нам кажется, что эту долю затрат прямо на развитие отрасли надо увеличивать за счет утильсбора. И большой разговор с Минфином на самом деле должен быть по этому поводу.

При этом мы, как ведомство, поддерживаем корректировку утильсбора. Мы с Минпромторгом видим всю статистику, понимаем, что делают наши иностранные партнеры, которые поставляют сейчас импортные автомобили, мы понимаем, что утильсбор надо корректировать, надо корректировать его существенно, и мы это полностью поддерживаем.

При этом при распределении вот этих дополнительных средств, от утильсбора, предлагаем рассмотреть следующее направление поддержки. Мы видим, что у нас сохраняется достаточно высокая долговая нагрузка в отрасли. Так, средневзвешенный коэффициент чистого долга к EBITDA сейчас в отрасли составляет 5,8, и отрасли требуется обеспечить разработку и реализацию программ, направленных на снижение долговой нагрузки. При этом перед отраслью стоит большая задача по развитию, по повышению локализации. Поэтому, возможно, надо проработать механизм разработки специальной меры по снижению долговой нагрузки в отрасли.

И, Андрей Викторович, как уже Вы говорили, конечно, дополнительные меры поддержки нужны против принятия достаточно жестких обязательств уже со стороны самих производителей по уровню локализации, по срокам. В общем, здесь Вы все уже сказали.

Кроме того, мы поддерживаем программы стимулирования спроса, вот, в частности, тот закон, о котором Вы сказали, в части права регионов устанавливать минимальную долю транспортных средств, эксплуатируемых в качестве такси. На самом деле таких предметных тем может быть и больше. У нас достаточно много региональных и муниципальных автопарков, и можно, наверное, и в этом направлении подумать, чтобы коллеги уходили в локализацию.

В целом хочется сказать, что с Минпромторгом мы здесь на одной волне. И автопроизводители, мы видим, прямо семимильными шагами стараются двигаться, и надо, конечно, поддержать их развитие. Потому что действительно перед коллегами сейчас большие вызовы стоят — это и перезапуск новых заводов, точнее, старых новых заводов, и тяжелые взаимоотношения с иностранными контрагентами и в части локализации, и в части партнерства. Поэтому здесь, конечно, дополнительные меры поддержки нужны.

А.В. КУТЕПОВ

Максим Андреевич, разница между утильсбором и расходованием бюджетных средств автопроизводителем достаточно серьезная, большая. Что вы делаете в этой части? Это первый вопрос.

Второй вопрос у меня к двум министерствам. Президент поставил задачу по экспортной составляющей, и сейчас это направление возглавляет первый вице-премьер Мантуров. Вот что мы будем делать для того, чтобы наши автопроизводители имели прямой выход на внешние рынки? Какие планы у нас? Это второй вопрос.

И третий вопрос. Мы с вами абсолютно спокойно можем посчитать, какой субъект сколько примерно использует отечественных автомобилей и как растут эти показатели. Вот мы должны понимать, какие задачи мы ставим нашим автопроизводителям, в данном случае по легковому транспорту, и какое проникновение будет в субъекты наших автомобилей.

И вдобавок к этому... Ну, хотя бы на три вопроса ответьте, Максим Андреевич (не буду сразу все задавать).

М.А. КОЛЕСНИКОВ

Андрей Викторович, я, наверное, по первому вопросу точно отвечу, дальше попрошу коллег из Минпромторга подсобрать.

По утильсбору. Уже проработана линейка корректировок самих ставок и самого подхода, вообще, к корректировке утильсбора. Есть определенные расчеты. Минпромторгом они сделаны, нами и Минфином они верифицированы. Сейчас они, по моей информации, уже находятся в правительстве на обсуждении. Соответственно, при утверждении этих новых корректировок мы параллельно с Минфином будем договариваться уже о распределении этих средств на те меры поддержки, которые разрабатываются Минпромторгом. Поэтому здесь работа выстроена. По конкретным срокам, Андрей Викторович, честно, сейчас затрудняюсь сказать.

А.В. КУТЕПОВ

Максим Андреевич, это была наша инициатива, нашего комитета, по увеличению. И мы писали письма всем, брали на себя эту ответственность и перед всеми говорим, что наш рынок нужно защищать.

Про экспорт в конце (у Вас будет возможность выступить) скажите мне, пожалуйста, чтобы я всем дал возможность...

Андрей Виленович Перчян, аудитор Счетной палаты. Прошу Вас. Добрый день!

А.В. ПЕРЧЯН

Добрый день, коллеги! Спасибо за приглашение.

Действительно, Самара – признанный центр автомобильной промышленности. Я приветствую всех участников совещания.

Счетная палата иногда не только желает успеха (это безусловно), но и говорит о проблемах и приводит примеры. То, что автомобильная отрасль оказалась одной из самых пострадавших в результате санкций, думаю, даже не стоит повторять.

Мы видим сегодня целенаправленную работу Министерства промышленности и торговли по приведению действующих СПИК в соответствие с текущей экономической ситуацией, а также по заключению СПИК с новыми инвесторами.

Хотел бы сказать, что до сих пор у нас, как ни странно, действуют СПИК с ушедшими западными производителями – Mercedes-Benz, Hyundai, Toyota, Volkswagen. СПИК действуют, их никто не останавливал. Не совсем это понятно.

Тем не менее (сегодня здесь это уже звучало) наши, отечественные автопроизводители испытывают уже серьезную конкуренцию со стороны новых брендов, и многие автомобильные площадки, которые опустели, сегодня под перезапуском.

Я присоединяюсь ко всем, кто выступал в поддержку и за необходимость защиты отечественных производителей, национальных производителей, ответственных, именно тех, которые построят нашу автомобильную промышленность, современную и конкурентоспособную.

Дела в автомобильной промышленности идут неплохо. Я не буду повторять цифры.

Ну и, конечно, то, что огромное внимание в стране уделяется этой отрасли, мы видим в ходе проверок исполнения бюджета. Например, по итогам 2023 года бюджетные ассигнования были огромные, а в 2024 году они еще более выросли и предусмотрено более 415 млрд рублей (это для сравнения). Сумма, которая была начислена в качестве утилизационного сбора за первый – третий кварталы прошлого года, не намного больше – 457 млрд рублей. То есть значительная часть компенсируется.

Приведу один пример, который показывает, что, во-первых, не все так гладко, во-вторых – что Счетная палата все это замечает и отмечает.

В 2023 году Минпромторг предоставил предприятию "Эллада Интертрейд" (это "дочка" "АТОТОРа") субсидию на выпуск и поддержку гарантийных обязательств в отношении колесных транспортных средств в сумме 543 млн рублей, а плановое значение результата по этой субсидии было определено – ноль штук. В январе 2024 года произошла коррекция и как факт производство было увеличено, аж 121 транспортное средство было выпущено, и, таким образом, получилось, что на один автомобиль Минпромторг направил субсидию 4,5 млн рублей. Наверное, это не характерный пример, но какие-то меры надо исключать.

Я не буду повторяться о том, что мы, пожалуй, второй большой шанс получаем на то, чтобы достигнуть тех целей, которые обозначены в новой стратегии.

И, действительно, соглашусь, Андрей Викторович, с Вами: нельзя откладывать реализацию этих планов на конечные сроки, сейчас, мол, давайте мы раскачаемся, а вот к 2035 году у нас почему-то волшебным образом все получится. Нет, каждый год напряженные цифры, каждый год жесткие требования по локализации – и только так процесс пойдет в нужную сторону.

Совещание проходит в Самаре (да, конечно, Самара сегодня – ведущий центр, и Максиму Юрьевичу я желаю всяческих успехов, так же как и всем его коллегам – российским автопроизводителям), но вот тема совещания – создание кластеров, создание каких-то условий, повышающих конкурентоспособность производителей в Самарской области, – наверное, так вопрос не нужно ставить. На конвейере должна присутствовать продукция всех "компонентных"

предприятий, тех, которые удовлетворяют по цене и качеству. Это главный критерий, и, я полагаю, автопроизводители только так и думают.

Ну и последнее. В 2024 году по предложению администрации президента, по предложению вашего комитета, Андрей Викторович, по постановлению Совета Федерации мы запланировали начало серьезного контрольного мероприятия по автопрому. Мы его начинаем уже в третьем квартале, оно будет очень детальным, перейдет на 2025 год, и, безусловно, мы результаты этой проверки в установленном порядке представим в Совет Федерации.

Благодарю за внимание и желаю всем успехов. Спасибо.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо большое. Конечно, проверять надо, контролировать – тоже.

Максим Юрьевич, Ваше яркое выступление.

М.Ю. СОКОЛОВ

Спасибо.

Уважаемый Андрей Викторович, уважаемый Алексей Юрьевич, уважаемые господа сенаторы, коллеги, добрый день! Искренне рад приветствовать всех в Тольятти на Волжском автомобильном заводе. И хочу от имени всех автопроизводителей нашей страны сказать, что для нас очень важно то, что Совет Федерации всегда держит руку на пульсе развития нашей отрасли.

Буквально несколько слов о ситуации на сегодняшний день на "АвтоВАЗе", который является флагманом отечественного легкового автопрома и ядром целой масштабной экосистемы – объединяет три завода в разных регионах нашей страны, три производственные площадки, 45 тысяч работников и увязывает между собой более 1650 поставщиков и 315 дилерских центров по всей стране. В группу

также входят инженерные центры в Тольятти, Москве, Петербурге, наш дочерний банк, также логистические комплексы, магазины запчастей и многие-многие другие предприятия. И в целом эта экосистема в широком смысле охватывает уже около 600 тысяч человек, работающих в отрасли автопроизводителей.

За прошедший год мы произвели действительно 374 автомобиля и машинокомплекта, и это на 70 процентов больше, чем в 2022 году. На тольяттинской площадке было выпущено максимальное количество автомобилей за последние 10 лет. За четыре месяца — с января по май — мы уже произвели более 160 тысяч автомобилей, и это на 66 процентов больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Сегодня каждые 25 секунд с конвейеров "АвтоВАЗа" здесь, в Тольятти, сходит новый автомобиль LADA. И на рынке доля нашего бренда по итогам прошлого года достигла планки 35 процентов — это тоже рекорд за последние два десятилетия, несмотря на агрессивную экспансию зарубежных брендов.

Но в то же время мы не то что не забываем — мы смотрим на два шага вперед, обновляя свой модельный ряд. В марте было запущено производство LADA Vesta с автоматической коробкой передач, а 15 мая на нашем заводе в Ижевске стартовал серийный выпуск LADA Largus пассажирской и грузовой модификаций. В третьем квартале этого года свет увидит самый локализованный (я бы даже сказал, единственный по-настоящему локализованный) отечественный электромобиль E-Largus и седан бизнес-класса LADA Aura.

Кстати, первые LADA Aura уже поступили в эксплуатацию и в Минфин, и в госкорпорацию "Ростех", и в правительство Самарской области, и в Совет Федерации.

Искренне хочу поблагодарить Вас, уважаемый Андрей Викторович, за то, что Вы используете этот автомобиль для своих служебных целей.

В начале следующего года с конвейеров в Тольятти сойдет первый новый массовый народный автомобиль на принципиально новой платформе – LADA Iskra. И приглашаю всех на презентацию, которая состоится 5 июня на полях петербургского экономического форума в 13 часов. Вы увидите, как будет выглядеть этот автомобиль, который уже совсем скоро сойдет с конвейеров Волжского автомобильного завода.

Если говорить о рынке в целом, то 2023 год оказался весьма успешным для российского автопрома. По итогам прошлого года регистрация легковых автомобилей или LCV достигла 1 150 тысяч, то есть за 12 месяцев мы наблюдали рост рынка практически в два раза. Конечно же, это стало возможным при значительной поддержке, которую оказывают отрасли и правительство страны, и Минпромторг России, и, конечно же, Федеральное Собрание.

Считаю важным перечислить несколько наиболее эффективных шагов, которые были предприняты государством. Первое – это усиление мер защиты (я имею в виду индексацию еще прошлого года, летом 2023-го). Второе – это отсрочка по платежам утильсбора в бюджет как в прошлом, так и в текущем годах. Хочу сказать, что в условиях высокой ключевой ставки, пожалуй, это была самая эффективная мера, которая позволила и "АвтоВАЗу", и всем другим производителям, несмотря на такую высокую процентную нагрузку, сохранить объемы наших инвестиций в наши инвестиционные программы и идти вперед с точки зрения развития модельного ряда. Ну и третье (это то, что произошло совсем недавно, в апреле) – это закрытие схем серого импорта автомобилей как по

заниженной таможенной стоимости, так и через подставных, будем говорить, физических лиц.

Хочу поблагодарить наших коллег из Минпромторга за те жесткие и результативные меры по перекрытию подобных каналов.

Так что, Тигран Геворкович, в Вашем лице министерству большое спасибо от всех производителей легковых автомобилей нашей страны.

И, конечно же, уважаемые коллеги, мы не первый раз уже проводим слушания в Совете Федерации. Я искренне хотел бы поблагодарить руководство Совета Федерации, председателя комитета, Андрей Викторович, Вас и всех сенаторов за то внимание, которое Вы оказываете. Любое наше обращение не остается без внимания, и следует моментальная профессиональная и адресная, конкретная реакция. Спасибо вам большое.

Теперь перейду к наиболее острым отраслевым вызовам, причем предлагаю взглянуть на отрасль в разрезе национальных целей, которые были поставлены указом президента нашей страны от 7 мая текущего года.

С конца прошлого года мы действительно сталкиваемся с массовой ценовой экспансией импортных автомобилей, и за счет эффекта масштаба импортеры предоставляют долгосрочные и практически неограниченные скидки в нашей стране. Так, в начале года скидки на некоторые автомобили восточных брендов достигали 1 млн рублей. Утилизационный сбор, который был индексирован в прошлом году, но в итоге составил в среднем 300 тыс. рублей, оказался значительно ниже размера заявленных скидок, то есть импортеры легко и, я бы даже сказал, с большим запасом (иногда в два и в три раза) переплюнули установленные нашим государством защитные барьеры.

И в результате за счет такого ценового наступления целый ряд импортных автомобилей вошел в рыночный сегмент нашего модельного ряда, в первую очередь флагмана – в линейку LADA Vesta (от 1 до 2 млн рублей), хотя в других, более низких ценовых сегментах, конечно, мы продолжаем сохранять ценовое преимущество. То есть импортные бренды вытесняют отечественных автопроизводителей в нишу самых технологически простых, дешевых и низкомаржинальных автомобилей.

Начиная с середины 2023 года импортные бренды совокупно занимают более половины легкового рынка в нашей стране, но это рыночная доля в штуках. Если же считать в деньгах (а рынки в первую очередь – это денежные объемы), то масштаб экспансии выглядит еще более ощутимо. Так, в последнее время доля "АвтоВАЗа" колеблется в пределах (в рублях) 10 процентов, остальное – это прямой и скрытый импорт. Это значит, что оставшиеся практически 90 процентов в денежном выражении средств просто вымываются из нашего рынка за рубеж, туда, где производится основная доля добавочной стоимости, – иностранным производителям, инженерам, рабочим, поставщикам компонентов и так далее, и создают, кстати, необходимую основу для усиления этой экспансии.

Конечно же, мы живем сегодня уже в не совсем открытом рынке, поэтому такую ситуацию, наверное, нельзя назвать равной конкуренцией. Наши зарубежные коллеги не находятся под санкциями, работают при ключевой ставке менее 4 процентов, для них открыты все экспортные рынки и так далее. И поэтому снижение доли российских автомобилей на рынке приведет к сокращению количества инженерных центров в стране, падению объемов НИОКР, утрате критически важных компетенций. То есть

речь идет о прямых угрозах технологическому суверенитету сразу в нескольких отраслях экономики, откуда автопром получает свои комплектующие (это и автокомпоненты, и радиоэлектроника, и химия, и легкая, и шарикоподшипниковая промышленность), потому что именно в автопроме создается массовый, ядерный спрос на продукцию этих отраслей.

Отмечу, что ценовая экспансия импорта, которая имеет целью захват наших новых рынков, всегда носит временный характер. Мы это видели несколько раз и наблюдаем на других мировых рынках, что происходит после того, как установлен диктат или монополия одного продукта — победитель начинает диктовать рынку, покупателям свои условия. Но это уже безальтернативно и поздно для отечественного, национального сектора промышленности.

Поэтому в сложившейся ситуации мы считаем важным продолжение политики по защите внутреннего рынка автомобилей. Наиболее эффективным шагом в данном случае (об этом сегодня говорилось) является последовательная, ежегодная индексация утильсбора. И размер защитного барьера должен достигать такого уровня, когда инвестиции в локальное производство станут выгоднее, чем импорт готовых автомобилей.

И еще раз хочу подчеркнуть: "АвтоВАЗ" не против какой бы то ни было конкуренции — наоборот, мы выступаем за конкуренцию в отрасли и поэтому приветствуем, чтобы в нашей стране создавалось больше глубоко локализованных автомобильных производств как под российскими брендами, так, возможно, и под иностранными. И если зарубежный автопроизводитель инвестирует в промплощадку в России, платит налоги, развивает компетенции (а такие примеры есть, но они, к сожалению, единичны пока в нашей стране), то для

нашего государства как раз такой инвестор не менее ценен, чем исконно отечественные бренды, такие как автомобили LADA.

Наличие долгосрочной, поэтапно растущей шкалы индексации утильсбора будет способствовать привлечению инвестиций в локальное производство и, главное, даст долгосрочную перспективу для инвестиций, в том числе и со стороны "АвтоВАЗа". Наша инвестиционная программа по-прежнему насчитывает десятки миллиардов рублей, и мы нацелены на развитие нашей линейки. Таким образом будет поддержано исполнение поставленной президентом задачи по росту доли высокотехнологичной продукции на основе отечественных разработок в полтора раза к 2030 году.

Более того, указом президента поставлена задача и по снижению доли импорта в структуре ВВП до 17 процентов к 2030 году. Поэтому эта мера будет способствовать с разных сторон достижению целей, поставленных президентом.

Как я уже говорил, импорт может быть как прямым, так и скрытым. Я имею в виду практику, когда в нашу страну поставляются разобранные на крупные узлы иностранные автомобили под скрытым импортом и на российских заводах с помощью отвертки проводятся нехитрые сборочные операции — монтируются колеса, устанавливаются стеклоочистители и тому подобное. Конечно, такие сборщики не создают добавочной стоимости в России, им не нужно инвестировать в НИОКР, локализацию, не развиваются инженерные компетенции, и отверточная сборка — это как раз путь к технологической зависимости. И вот такая бизнес-модель развития... Я бы даже не назвал это бизнес-моделью, это просто рантье: когда у компании есть мощности, она фактически сдает их в аренду иностранцам для сборки иномарок, получая за счет этого часть дохода от продаж. Ну,

здесь о каком развитии можно говорить? Это все равно что жить на доходы от сдачи в аренду квартиры, доставшейся от родителей. И как раз это далеко не то, что нужно нашей стране.

Поэтому мы поддерживаем политику Минпромторга (спасибо и Минэкономразвития за поддержку этой политики), направленную на приоритетный допуск к мерам стимулирования именно высоколокализованных продуктов.

Сегодня мы также видим риск усиления фрагментации рынка. Что имеется в виду? Это когда в одном ценовом сегменте появляется слишком большое количество автомобильных платформ, моделей, каждая из которых продается в незначительных объемах. Ну, мы знаем, что локализация эффективна только при масштабах инвестиций в производство на одну платформу минимум 100 (а то и 200) тысяч автомобилей в год. И вот здесь, поскольку рынок-то у нас фактически закрытый, необходимы разумное государственное регулирование рынка, разделение или разведение даже автопроизводителей по разным сегментам, классам через инструмент специальных инвестиционных контрактов.

Как раз аудитор Счетной палаты говорил о том, что сейчас необходимо провести ревизию СПИК, и настал для этого, я считаю, как раз нужный момент. И мы с коллегами из профильного министерства сейчас ожидаем условия по нашему СПИК. Но со своей стороны мы просили бы правительство и Минпромторг, а также Совет Федерации взять на контроль эту инициативу, сделать публичными обязательства всех автопроизводителей по заключенным СПИК в части инвестиций и локализации, чтобы все видели, к какому рынку мы должны прийти и какие задачи поставлены перед каждым автопроизводителем, имея в виду разведение по отдельным сегментам, а может быть, даже и какое-то

нормативно установленное количество производимых автомобилей в том или ином сегменте, утвердить единую методологию формирования обязательств по выполнению специнвестконтрактов и осуществлять заключение новых СПИК и изменение действующих с учетом ограниченных объемов рынка, емкости отдельных сегментов (то, что я говорил) во избежание фрагментации рынка на необоснованно высокое количество платформ, моделей (такой посыл к анаболизации).

Важно также, чтобы в отрасли продолжал действовать базовый принцип, когда любые меры господдержки – монетарного или немонетарного характера – увязываются с фактическим уровнем локализации продукции. Чем выше уровень фактической локализации, тем к большему объему мер господдержки обеспечивается доступ, нет локализации – нет поддержки из федерального бюджета или других мер господдержки, таких как, например, государственные закупки.

Если в отношении автомобилей с двигателем внутреннего сгорания данный принцип успешно работает, то для электромобилей доступ к мерам поддержки пока практически никак не увязан с локализацией. И в результате собранный методом отверточной сборки электромобиль участвует в госпрограммах льготного кредитования и льготного лизинга наряду с полностью отечественным продуктом. Поэтому мы считаем важным включить в постановление правительства № 364 о льготном кредитовании такие требования. Этот шаг поможет создать в России линейку действительно отечественных транспортных средств на электротяге.

Также отмечу необходимость (вкратце об этом уже сказал) совершенствования нормативной базы о госзакупках. Постановление № 719 устанавливает обязательный уровень локализации в баллах

для автомобилей, которые закупаются для государственных нужд. Однако такое требование об уровне локализации не распространяется на другие формы государственных закупок – например, на транспортные услуги для государственных и муниципальных нужд, на лизинг, аренду автомобилей. Поэтому можно автомобиль не покупать в собственность, а ездить по договору об оказании услуг. Мы это прекрасно видим и об этом говорим уже не первый год, но, к сожалению, воз и ныне там. И эта брешь в нашем законодательстве, в нашей нормативной базе, остается и опять же позволяет осуществлять такие немонетарные виды государственной поддержки для нелокализованных автомобилей. В этой связи необходимы скорейшая донастройка нашей нормативной базы и распространение требования о высоком уровне локализации на абсолютно все виды государственных закупок.

Кроме того, мы, конечно же, поддерживаем законопроект Комитета по экономической политике и Государственной Думы по локализации легкового такси. Правительство должно иметь право устанавливать требование о локализации в баллах там, где это возможно. И, конечно, такси уже давно стало фактически отдельным видом общественного транспорта (только в Москве почти 2 миллиона человек ежедневно пользуются такси). И если что-то произойдет с этим видом транспорта ввиду каких-либо потрясений на рынке, который сейчас пока использует в основном импортные транспортные средства, то мы можем получить опять непредсказуемую ситуацию и в условиях усиления санкционного давления просто столкнемся с коллапсом в этой сфере.

Поэтому принятие законопроекта в исходном виде как раз обеспечит независимость сети такси от поставок из-за рубежа автомобилей и запчастей, а отечественные автопроизводители

получат дополнительный рынок примерно в 40–50 тысяч автомобилей в год. Это даст, по нашим оценкам, примерно 10–12 млрд рублей дополнительных налоговых поступлений в бюджет. И мы видим, что такие примеры даже на открытых европейских рынках, которые нам теперь недоступны даже в качестве туристов, были. Везде, в какую страну ни приедешь, в качестве такси используются только национальные бренды.

Ну и в завершение (Андрей Викторович, Вы обратили внимание на экспорт совершенно справедливо) еще три предложения озвучу.

С учетом поставленной президентом задачи об удвоении инвестиций бизнеса в НИОКР к 2030 году мы предлагаем рассмотреть возможность пропорционального увеличения бюджетных субсидий, которые компенсирует часть затрат на эти цели (это постановление № 1649). И могу искренне сказать, что это крайне эффективный инструмент.

Еще одна задача, поставленная президентом, – это увеличение на две трети объема несырьевого экспорта к 2030 году. И здесь нам очень поможет повышение лимитов субсидирования транспортных затрат на экспорт продукции с текущих 80 до 100 процентов, потому что логистика сегодня составляет большую часть в себестоимости автомобиля, когда он доставляется на экспортные рынки, особенно дальние рынки – Африки и Латинской Америки. Здесь речь идет о постановлениях № 1347 и № 496 (Тигран Геворкович прекрасно знает, о чем мы говорим).

И в заключение хотел бы еще напомнить, что согласно указу президента к 2030 году 80 процентов организаций в ключевых секторах экономики должны перейти на отечественное программное обеспечение. И в этой связи мы просим продолжить на период до

2030 года реализацию грантовой программы Российского фонда развития информационных технологий, направленной на внедрение отечественных IT-решений. Это тоже очень эффективный инструмент, предусмотренный постановлением № 550.

Благодарю за внимание.

А.В. КУТЕПОВ

Максим Юрьевич, поручение Председателя Совета Федерации, Героя Труда Валентины Ивановны Матвиенко исполняется нашим комитетом от и до. Поэтому наше внимание к автомобильной отрасли будет продолжаться. Мы прилагаем все усилия для защиты нашего рынка.

Я хотел бы повторить несколько цифр, о которых Вы сказали. 90 процентов денег с автомобильного рынка вымывается иностранными производителями, только примерно 10 процентов остается у нас. Примерно схожая ситуация была некоторое время назад с авиапромышленностью. Что мы получили? Мы теряем рынок, затем повышается стоимость продукта, которую нам потом просто диктуют, — и мы вынуждены пользоваться импортным продуктом вне зависимости от его качества (оно не всегда бывает хорошим), стоимости содержания и всего того, что с этим связано. Мы становимся зависимыми.

Поэтому давайте мы все сейчас максимально воспользуемся временным моментом и защитим наш рынок максимально. Мы с вами говорим о постановлении № 364, согласно которому электрический транспорт поддерживается вне зависимости от локализации. Мне кажется, это недостаточно правильно, потому что мы на это тратим порядка 1,5 млрд рублей ежегодно (плюс-минус) и, отталкиваясь от того, что у нас 35–40 процентов жителей нашей

страны пользуются автомобилями, мы должны понимать, какую нагрузку несут остальные, должна быть здесь справедливость.

Договоры об оказании услуг, о которых сегодня говорил генеральный директор "АвтоВАЗа". Да, мы сейчас будем пересматривать это и просим наше министерство, так же как и Счетную палату, в этом предметно разобраться — что это за договоры.

Андрей Виленович, я Вас тоже прошу присоединиться к этому вопросу.

И лимиты субсидирования транспортных затрат — нужно говорить об этом сейчас, потому что завтра, когда мы сможем пользоваться нашими экспортными возможностями, мы столкнемся с тем, что они все вернутся, давление на наш рынок будет увеличено в разы со стороны автомобильной промышленности зарубежных стран.

Сергей Анатольевич, прошу Вас. Вы тоже с позитивным настроением, я смотрю, да?

С.А. КОГОГИН

Настроение, конечно позитивное. Максим Юрьевич в принципе...

А.В. КУТЕПОВ

Задал темп.

С.А. КОГОГИН

...объявил те меры защиты рынка, которые, в общем, обсуждать не надо. В нашей, автомобильной, среде мы неоднократно на этом останавливались.

Я бы сказал, наверное, Андрей Викторович, что автомобилестроение — это та отрасль, которая консолидирована в части задач с государством. Много лет мы имеем общую площадку —

Объединения автопроизводителей России (мы после заседания вашего комитета будем проводить здесь заседание совета ОАР). И мы на этой площадке умеем выработать те меры, которые позволяют нам сегодня поддерживать отрасль. Она, конечно, делится на два сектора – коммерческий и легковой.

В коммерческом секторе и раньше было все проще, и сейчас, наверное, то же самое. Ну и политика, которая была... Если бы наш регулятор в лице правительства делал что-то по-другому, то в период после февраля 2022 года мы бы оказались в крайне сложном положении, когда первый удар санкций был направлен на коммерческую отрасль и все постоянные игроки собрались и ушли отсюда в течение короткого времени. У нас более 80 процентов коммерческих автомобилей продавалось в тот период российского производства, ну и автобусы – то же самое. Это давало устойчивость.

И сегодня ресурсы всех заводов в значительной степени направлены на удовлетворение нужд гособоронзаказа. Павел у нас здесь присутствует, у "Урала", наверное, процентов 70–80, у нас 30 процентов сегодня составляет гособоронзаказ (это не только Минобороны, это все силовые структуры). И это, конечно, накладывает на нас особую ответственность.

Если брать в целом, как я говорю, отрасль достаточно хорошо организована, консолидирована. И, если говорить о новом этапе, который наступает на сегодняшний день, он связан с определенными проблемами, которые есть.

Первое. Мы должны четко понимать, а какие ошибки допущены были на первом этапе развития отрасли. Я считаю, их немного.

Первая – мы пустили сюда игроков в достаточно большом количестве без серьезных обязательств по рынку. То есть было

подписано в режиме промсборки 26 соглашений, и на размер рынка даже 2,5 миллиона это было, конечно, избыточно. Мы проповедуем, конечно, открытый рынок. И утильсбор – это мера защиты рынка, и ни в коем случае не надо его расценивать как новый налоговый платеж. При вступлении в ВТО мы сами отказались от защиты рынка в автопроме. И, когда это произошло, потом усилиями нашего президента мы вернули утильсбор, который позволил отрасли существовать и развиваться. Но это в первую очередь была защитная мера. Первой ошибкой было большое количество игроков.

Вторая ошибка, которая была, – не было финансовой ответственности за неисполнение обязательств как по соглашениям о промышленной сборке, так и СПИК. Это позволило игрокам уйти с рынка без серьезных финансовых потерь.

Третья серьезная проблема, а не ошибка, – это отсутствие продукта. У нас IP, то есть права на продукт, на местном рынке отсутствовали. То есть Toyota встала и ушла. Только 6 тысяч тойотовских моторов лежит на территории предприятия.

И то, что сделал "АвтоВАЗ" (Максим Юрьевич об этом сегодня очень мягко говорил), – на уровне подвига точно. Отключили от всех систем, разрушили цепочки поставок (и, в общем-то, поведение французов, мягко скажу, было совсем неадекватным в этих шагах) – и они сумели восстановить компетенции по проектированию, подготовке производства, выйти из этого сумасшедшего режима, еще и нарастить объем производства. Но вот это ошибка – что у нас нет продукта в легковом сегменте, кроме "АвтоВАЗа". У них тоже не было, они смогли его вернуть.

Процесс создания продукта в легковом автомобилестроении сегодня усугубляется тем, что это очень дорого. Разработка одной платформы по мировым стандартам – 2 млрд евро. Можно

рассказывать, что "я то могу, это могу, это не могу"... Создание новой платформы – 2 млрд евро. Это усугубляется еще и скоростью внедрения изменений. В Китае сегодня за 18 месяцев создаются новые платформы. То есть инжиниринговые компании, с которыми мы сейчас работаем, – за 18 месяцев. Этот набор стандартных узлов и агрегатов они быстро делают, меняют внешний облик, внутреннюю отделку и представляют нам. Это основная причина, почему сегодня десятки новых брендов появились на нашем рынке. То есть, создавая стратегию, мы обязаны сегодня учесть ошибки.

Наше предложение автопрому было следующее – заход новых игроков с хорошим уровнем локализации должен быть и обязательно через OEM. Что сделали китайцы на своем рынке? Они пустили всех, если ты инвестируешь и если ты создаешь СП с местным производителем.

Совсем недавно я с одним из ключевых руководителей крупной китайской корпорации разговаривал (он приезжал в Москву). Он говорит: "А мы научились, за 30 лет мы получили все знания от европейских, американских и японских производителей, мы сегодня в них не нуждаемся, потому что наш уровень компетенций не ниже, а выше". И я, и Максим Юрьевич можем подтвердить, что сегодня уровень компетенций китайских автопроизводителей уже точно выше, чем европейских.

Также надо учитывать то, что отрасль сегодня переживает переломный момент. Вот сегодня и Максим Юрьевич, и Вы, Андрей Викторович, говорили об электромобилях, уровне поддержки... Электромобили развиваются и будут развиваться в мире очень бурно, но это государственная политика. Китай проводит эту политику не из-за экономической эффективности, он проводит эту политику по одной простой причине – что отсутствие собственной базы сырьевых

ресурсов требует от них переориентации на новые источники энергии, где они сегодня лидеры в мире, — это солнце, ветер. Что китайские коллеги говорят? "У нас 500 миллионов легковых автомобилей в эксплуатации. Если мы на 10 процентов снизим потребление нефти... а мы будем это делать ежегодно, это твердая политика государства". В нашей стране отказываться от внедрения новых технологий, наверное, нельзя (я тоже сторонник электромобилей, и "АвтоВАЗ" разрабатывает, и мы разрабатываем легковые автомобили нового поколения, на финишной стадии находимся), но без серьезной государственной поддержки ни объемов на локализацию не хватит, ни потребители на них не пересядут.

Вот Максим Юрьевич упомянул такси... В Китае во многих городах уже принято сегодня решение, что такси — только электрическое, то есть это тоже такой шаг в регулировании. Я не призываю к 100 процентам, но, наверное, такие шаги нужно делать, чтобы в парках в обязательном порядке было 10–15–20 процентов электрических автомобилей.

Следующая проблема уже лежит в области управления производством. У меня, после того как "КамАЗ" прикоснулся к производству легковых автомобилей, сложилось твердое убеждение, что те 12 заводов (правильно, Тигран?), которые были построены в нашей стране на отрезке 10–15 лет, ценности особой не представляют, поскольку сегодня производство легковых автомобилей перешло в ранг индустрии 4.0. Это совершенно другой уровень производства — с уровнем автоматизации 95 процентов, с жесткой привязкой нескольких моделей. Это серийность определяет. То есть невозможно производить 10 моделей на этих конвейерах, производятся две-три с быстрым циклом перестройки, это требует

большей серийности, больших рынков. И, конечно, если мы вступаем на новый виток инвестиционного развития отрасли, мы сегодня должны делать всё, чтобы у нас появились такие очаги суперсовременных производств – индустрии 4.0. Если мы этого не сделаем, отрасль не будет конкурентоспособной, это однозначно. Мы внутри, хотим или не хотим, все равно будем договариваться, и по производству автокомпонентов. Вот часть заводов "КамАЗа", например Группа "ОАТ" (там сегодня девять заводов), под 90 процентов работают на "АвтоВАЗ" по производству компонентов. Это совместные усилия, мы себя не отделяем. Также эти заводы производят компоненты для "Группы ГАЗ", для УАЗ они производят. То есть мы стремимся делать общие предприятия, деля инвестиции по нашей отрасли.

В грузовых автомобилях наша компания была сразу настроена на конкурентность мировую. Та серия К5, которую мы спроектировали, не уступала, а опережала, например, в части положенного для коммерческих автомобилей параметра удельного расхода топлива. То есть мы купили все европейские автомобили, и процесс испытаний, подготовку к выводу на рынок наши испытатели проводили вместе, колонна ходила по одним маршрутам. Мы добились того, что удельный расход топлива на наших машинах был лучше.

Конечно, ресорсинг, который мы сделали, отказываясь от проверенной компонентной базы, даром нам не обошелся, то есть мы понесли достаточно серьезные потери в качестве (исправляем), у нас изменились характеристики, но мы понимаем, как добиться того же результата. И, наверное, в нашей отрасли, в коммерческом автомобиле сегодня нет ничего сверхъестественного, что бы надо было менять.

Вот индексация утильсбора, о которой Вы говорили, – это да, без этого мы никак не обойдемся, потому что серийность заводов в Китае большая и победить их будет невозможно, если не будет защиты рынка.

Я бы еще обратил внимание регулятора на один простой факт – адаптацию автомобилей восточных партнеров к нашему рынку. Первые два года эксплуатации и нашего участия в проекте "Москвича", как технических консультантов и управленцев этого завода, показали, что продукт вообще не приспособлен к российскому рынку.

Я, Андрей Викторович, могу привести пример. Известная в мире компания Mercedes-Benz (о ней сегодня говорилось, наш аудитор говорил) 10 лет назад заключила договор с НТЦ "КамАЗ", поставила сюда 18 автомобилей (по несколько штук каждого модельного ряда). И в течение года водители-испытатели "КамАЗа" по совместной программе откатали на территории России во всех климатических зонах все эти 18 автомобилей с пробегом до 1 млн километров. Были заполнены отчеты, блок развития Mercedes-Benz взял это, и они внесли поправки в продукцию Mercedes, которую адаптировали к российскому рынку.

Этот вопрос, Максим Юрьевич, я задаю каждому китайскому руководителю, с которым мы разговариваем. Он звучит так: "Вы согласны, что Mercedes – это передовая компания?" – "Согласны". – "Они сделали так, а из вас никто не обратился ни к "КамАЗу", ни к "АвтоВАЗу" с предложением провести цикл испытаний". Что будет дальше? Скорее всего, при таком безалаберном отношении к допуску продукции, не соответствующей по техническому уровню (по коррозионной защите, по виброустойчивости, работе в нашей климатической зоне), на наш рынок мы поставим потребителя в

ситуацию, когда он будет нести большие расходы, потому что машины начнут ломаться, сыпаться и так далее.

Вот об этом регулятору, то есть, Тигран, Вам, надо сегодня серьезно думать. Спасибо.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо, Сергей Анатольевич.

Мы с вами с 2014 года все время под давлением находимся, и в 2014 году благодаря политике президента и правильно выбранному вектору мы получили продовольственную безопасность. Мы все знаем, какое количество зерна мы собираем. Мы с вами в 2017 году провели Кубок конфедераций, который мало кто из стран, вообще, может провести, чемпионат мира по футболу, наверное, на самом высоком уровне, задали темп в части Олимпиады, которой опять у нас не было с 80-го года. И это всё за последние 20 лет. Мы должны помнить о том, что у нас компетенции в каждой области достаточно высокие и сильные, а при нашем общем желании и совместном решении мы всегда можем добиться самых высоких результатов.

И я на заключительное слово подготовил свои высказывания, но Сергей Анатольевич сам сказал, что уникальный коллектив "АвтоВАЗа" справился с этой проблемой за последние два года. Ну, навряд ли какое-то производство могло бы прийти к закрытым дверям предприятий, брошенных иностранными владельцами до этого, управленцами, поднять с нуля и достичь таких результатов. Когда мы говорим о том, что 550 в этом году...

550?

М.Ю. СОКОЛОВ

План – 501 тысяча, но мы постараемся сделать больше.

А.В. КУТЕПОВ

Это говорит о многом.

Поэтому огромное спасибо на самом деле всем нашим производителям грузового, коммерческого, легкого транспорта. Это огромное достижение. Я надеюсь, что мы все приложим усилия в дальнейшем, чтобы еще создать условия для того, чтобы наши машины ездили.

Елена Викторовна, сказали многое, знаете регламент, пожалуйста, не выделяйтесь.

Е.В. МАТВЕЕВА

Спасибо.

Добрый день, коллеги! Да, мои коллеги представили интересные и содержательные доклады, и я свой доклад сокращу буквально до предложения, для того чтобы не занимать время и не повторяться.

Хотела бы в первую очередь, Андрей Викторович, поблагодарить Комитет Совета Федерации по экономической политике, Вас за неизменное внимание к вопросам автомобильной отрасли.

Конечно, также я хотела бы коснуться темы отраслевого технологического суверенитета. И не секрет, что, несмотря на высокую локализацию наших автомобилей, в них до сих пор сохраняется определенная доля импортной составляющей. И вот здесь интересный момент.

Требования по локализации сами по себе не являются мотиватором для развития автокомпонентной отрасли, как показывает жизнь, — нужно говорить об инструментах и механизмах. И тут, конечно, стоит отметить успешную работу Минпромторга России, который совместно с Фондом развития промышленности реализует эффективную программу "Автокомпоненты", она позволяет привлекать льготные кредиты на локализацию

компонентов. И сформирован и на постоянной основе действует управляющий комитет под председательством заместителя министра Каримова, и Тигран Геворкович, который сегодня представляет здесь министерство промышленности, лично вовлечен во все проекты, работы, в которых участвуют отечественные автопроизводители и производители автокомпонентов.

Но при этом хотела бы отметить следующее. Мировой опыт показывает, что автопроизводители собственными силами производят довольно узкий набор значимых компонентов, который определяет, скажем, ДНК автомобиля, – это двигатель, трансмиссия, мосты (все знают). Вместе с тем широкий перечень компонентов традиционно является компетенцией сторонних поставщиков. К ним относятся тормозные, рулевые системы, системы безопасности, автомобильная электроника, интеллектуальные системы и многое другое. И вот в этой сфере нужна руководящая и поддерживающая роль государства, которое, как мы рассчитываем, обеспечивает появление в России таких поставщиков – и обеспечит это появление.

Мы предложили бы сформировать посегментную карту локализации автомобильных компонентов с разделением их на две группы. Первая группа – это критические компоненты для технологического суверенитета, локализация которых экономически не оправдана даже с привлечением льготного заемного финансирования. И вторая группа – это те критические компоненты, для локализации которых достаточно заемного льготного финансирования.

Соответственно, мы считаем, что для самых сложных систем – тормозов, рулевого управления и так далее – льготного заемного финансирования недостаточно, раз за последние два года инвесторы в эти проекты не пришли, и для самых сложных проектов, с тяжелой

экономикой, возможно, имеет смысл рассмотреть механизм невозвратных грантов. Эти гранты будут получать, к примеру, инвесторы производителей компонентов.

В качестве бюджетного источника для реализации указанных нами мер предлагаем закрепить средства, получаемые от утилизационного сбора, и обеспечить их гарантированную доступность для программ обеспечения технологической независимости нашей отрасли.

Тут хотелось бы сказать Максиму Андреевичу Колесникову большое спасибо. С большим удовлетворением выслушала его доклад, потому что он был сведен к этим сутевым мерам, которые мы так хотели бы получить и ждем.

Благодарю вас за внимание, коллеги. Постаралась сократить выступление и обратить внимание на самое главное из того, что хотела вам сказать. Спасибо.

А.В. КУТЕПОВ

Елена Викторовна, спасибо большое.

Алексей Викторович Воробьёв.

А.В. ВОРОБЬЁВ

Уважаемые Андрей Викторович, коллеги! Прежде всего, спасибо большое за возможность представить свой проект.

Запуск ABS и ESC у нас произошел в июне 2023 года. На запуск производства у нас потребовался примерно год. Спасибо большое Минпромторгу за поддержку в рамках запуска данного проекта. Производственная мощность составляет примерно 850 тысяч блоков в год с возможностью увеличения до 1 200 тысяч.

В рамках запуска локального сборочного производства у нас были пройдены все те испытания, которых требовал от нас потребитель. Соответственно, на данный момент у нас разработана

"дорожная карта" до 2026 года, состоящая из пяти этапов, в рамках которой мы будем локализовывать комплектующие для ABS и ESC.

На данный момент у нас, как я уже сказал, полностью пройден первый этап. Мы запустили сборочное производство (наше производство роботизировано и автоматизировано) – четыре линии. На данный момент у нас второй и третий этапы – это локализация. С помощью Фонда развития промышленности мы сейчас закупаем оборудование, и в конце 2024 года у нас уже появятся первые локальные комплектующие, которые будем устанавливать на сборочном производстве. В конечном итоге до 2026 года у нас будет локализовано порядка 80–90 процентов всех локальных компонентов, которые входят в блоки ABS и ESC.

В принципе все, что хотел сказать. Спасибо большое за внимание.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо большое.

К нам подключился губернатор Самарской области, тоже сейчас мы ему слово дадим.

Дмитрий Владимирович, прошу Вас.

Д.В. КОРНАЧЕВ

Уважаемый Андрей Викторович, спасибо.

Уважаемые коллеги, добрый день! Мой доклад будет посвящен точкам роста компонентной отрасли, в первую очередь автоэлектроники.

Наличие современных, в первую очередь массовых, автомобильных платформ, как сегодня Андрей Викторович упомянул, обязательно разрабатываемых и производимых в России, – это основа для того, чтобы компонентная отрасль существовала. Как показывает практика, развитие на основе иностранных платформ,

которые разрабатываются за рубежом и поставляются в Россию малыми партиями, практически невозможно из-за экономической нецелесообразности.

И, как вы видите на слайде (у нас здесь взят 2021 год как стабильный год, репрезентативный), если мы говорим про серийность, 93 процента – это все-таки легковые автомобили, а для нашей отрасли, как отрасли автомобильных компонентов, для автоэлектроники (мы сейчас переходим на российскую микроэлектронную компонентную базу), серийность сверхкритична. Для того чтобы дать хорошую цену, запустить крупные проекты по созданию компонентной базы, нам необходима в первую очередь максимальная серийность.

И, что хотелось бы еще отметить, сегодня уже больше половины рынка занимают китайские бренды, которые более чем серьезно влияют и на технологический суверенитет, и, по разным сценариям, от 120 до 150 млрд рублей к 2024–2025 годам у нас будет формироваться именно китайскими брендами с точки зрения их спроса.

И здесь не могу не отметить такую точку роста, как создание автомобильных платформ для ряда крупносерийных сегментов. Андрей Викторович сегодня упомянул и седаны, и кроссоверы ряда классов. И (то, что упоминал Максим Юрьевич) здесь для нас важна и унификация компонентной базы, поскольку серийность меньше чем на 100 тысяч автомобилей, лучше – на 200. А с учетом того что у нас, в России, есть популярные у населения в классе В автомобили, и до 300–400 тысяч автомобилей могут давать унифицированный запрос на компоненты.

И здесь, конечно, может быть гибридная модель: что-то локализуется китайской, что-то создается российской стороной. Но

я хотел бы отметить тот факт, что российские производители автомобилей уже доказали на практике, что они готовы к локализации, что они ее осуществляют. И на сегодняшний момент мы видим, что около 80 процентов электронных блоков управления уже российские, на "КамАЗе", "АвтоВАЗе", "ГАЗе", "Урале" и так далее. Это уже совершённый факт. И это за два с небольшим года дало нам практически трехкратный рост налогов от автоэлектроники.

И мы видим, что до 2027 года мы можем, имеем потенциал вырасти еще в три раза. За счет чего? Если будут выполнены требования по локализации, если тот объем рынка, который сейчас не освоен, который занимают автомобили китайских брендов, будет также локализован.

Мы не видим сейчас долгосрочных планов по тяжелым блокам. Да, УВЭОС, да, телематика – это обязательные требования, их китайские бренды берут. Но дальше мы бы хотели, чтобы те инструменты, которые уже созданы... А у нас есть эффективные инструменты (и спасибо большое Совету Федерации, Минпромторгу России) – постановление № 719, утилизационный сбор. И Минпромторг придерживается системной позиции в промышленной политике. Эти инструменты нужно дальше доразвивать, для того чтобы мы смогли этот потенциал довыбрать.

Поэтому что я хотел бы отметить? Что предлагается? Продолжить и углубить существенным образом работу по китайским брендам, для того чтобы переход на российские блоки здесь ускорился, насколько это возможно, потому что окно для возможностей, на наш взгляд, достаточно узкое.

Проработать возможность поддержки создания легковых автомобилей, унифицированных, тех классов автомобилей, которые сейчас в России не выпускаются.

И последнее. Мы видим возможности для роста в части электроники за счет унификации с соседними направлениями – железнодорожного транспорта, сельхозтехники, электронных датчиков. И мы со своей стороны готовы продолжить активно работу. И надеюсь, что в этом году и следующем мы серийность российской электроники и уровень ее локализации в части компонентной базы повысим. Спасибо большое.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо, Дмитрий Владимирович.

С.А. КОГОГИН

Андрей Викторович, можно я слово возьму по этому вопросу?

А.В. КУТЕПОВ

Давайте.

С.А. КОГОГИН

Пример автоэлектроники – это очень хороший пример с точки зрения плановых действий. Но для нас, автопроизводителей, сегодня это очень болевая точка. Вот эти два товарища, которые слева сидят, рассказывают всему миру о том, как у нас дорого стало относительно автокомпонентов. Если сравнить цены, по которым они нам поставляли продукцию в 2021 году, и сегодняшние, разница в четыре раза. Мы с Максимом Юрьевичем сейчас обменялись информацией: автомобиль подорожал на 40 процентов. Это компании, которые получают сегодня сверхдоходы и паразитируют на проблемах.

А.В. КУТЕПОВ

Сергей Анатольевич, поскольку у нас все-таки парламентские слушания, выражения должны быть в принципе приемлемыми. Но это наши компании, компании, которые у нас есть, мы с ними тоже должны работать, и они в рынке. Наверное, немного компаний,

которые у нас в части электроники есть, и нам не нужно от них отказываться. Поэтому, мне кажется, мы должны создавать условия для того, чтобы было больше таких компаний, чтобы они предлагали конкурентные условия и чтобы они выходили... Хорошо, что они есть на самом деле.

Да, есть разные моменты. Я подготовился в части того, насколько подросла у нас за последние пять лет стоимость автомобиля на рынке в сравнении с инфляционными ожиданиями, которые у нас были и которые у нас сейчас, в преддверии... и как растет стоимость автомобиля. Она растет несколько быстрее. Поэтому первое, с чего я начал свое выступление, — мы должны сейчас очень внимательно смотреть за стоимостью автомобилей, потому что у каждого производителя, вне зависимости от того, это электроника, автомобильная, химическая промышленность, огромное желание заработать деньги, так же как у производителей автомобилей. Поэтому мы очень внимательно смотрим сейчас за всеми. И министерство промышленности в том числе должно все это регулировать. В приоритете сейчас — меры поддержки, о которых мы говорим.

Дмитрий Игоревич, добрый день! Прошу Вас. Вас не слышно.

Дмитрий Игоревич, тогда я дам своим коллегам слово для выступления, а как только Вы подключитесь (мы Вас сразу услышим) — дадим слово Вам. Хорошо?

Эдуард Владимирович, прошу Вас.

Э.В. ИСАКОВ

Спасибо, Андрей Викторович.

Уважаемые коллеги, Максим Юрьевич! Спасибо вам за открытость, за возможность задать вам вопросы, которые волновали нас, и получить развернутые ответы.

Вчера мы посетили сборочные ленты Niva, Vesta и Granta. Я внимательно осмотрел представленные автомобили, чтобы понять, какой из этих автомобилей наиболее бы подходил воинам, получившим инвалидность. Напомню: совсем недавно был принят федеральный закон, который позволит обеспечить автомобилями ветеранов СВО, получивших боевые травмы. Анализ данных Росстата свидетельствует о том, что обеспеченность личным транспортом оказывает более существенное влияние на экономическую активность инвалидов, по сравнению с лицами без инвалидности. Уверен, что при правильном подходе к подбору автомобиля инициатива по предоставлению транспортных средств ветеранам-инвалидам, особенно трудоспособного возраста, поможет увеличить вклад в экономику регионов.

Ключевыми условиями эффективности данной инициативы являются: возможность независимого использования транспортного средства, предоставленные транспортные средства должны быть адаптированы для использования ветеранами без необходимости дополнительной помощи.

После осмотра автомобилей я пообщался с Вами, уважаемый Максим Юрьевич. Мне приятно, что Вы прониклись этой задачей. Уверен, что со своими специалистами вы выработаете самую эффективную стратегию. Если в этом необходима наша помощь, то мы готовы взаимодействовать. И необходимо сделать всё, чтобы эта инициатива принесла значительные экономические выгоды как отдельным лицам, так и региональной экономике.

Андрей Викторович, спасибо. Здесь коллеги добавят.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо большое, Эдуард Владимирович.

Константин Константинович, прошу Вас.

К.К. ДОЛГОВ

Спасибо большое, Андрей Викторович.

Уважаемые коллеги, много мер поддержки было озвучено. И, конечно, мы поддерживаем усиление работы на этом направлении. Буквально несколько моментов.

Сегодня, Андрей Викторович, Вы абсолютно правильно обратили на это внимание: из собранных 500 миллиардов средств утильсбора от 70 до 100 миллиардов только пошло на развитие отрасли. Это, конечно, не желаемый результат, мягко говоря.

Поэтому, коллеги из Минпромторга и Минэкономразвития, вот та новая методика, которая разрабатывается, должна носить все-таки радикальный характер с точки зрения исправления этой ситуации. Это реальные деньги. Мы повышаем утильсбор для развития отрасли. И были бы признательны (Андрей Викторович, тоже хотел бы сказать), если бы все-таки вы нас познакомили с той методикой, которая сейчас в правительстве, я так понимаю, на заключительном этапе согласования.

Второй момент – по СПИК (Максим Юрьевич и Сергей Анатольевич об этом говорили). Нужна, конечно, ревизия СПИК, несомненно. СПИК с компаниями, которые ушли, ну, мертвые на самом деле, их можно прекратить, компаний нет. Но вот новые СПИК, которые заключаются и будут заключаться, с теми же китайскими производителями, должны быть только под требование глубокой локализации, однозначно, вот это 100 процентов. Я думаю, что на 2.0 там никто не выйдет, а вот на 1.0 – точно (ну, может, и на СПИК 2.0 кто-то потом выйдет). Но это обязательно. То есть не повторять ошибки прошлые.

И, конечно, новые платформы нужны (об этом правильно говорили), и С, D, E-классов, и легковых, и SUV. Но, мне кажется,

по автоэлектронике (о чем говорилось), что касается соотношения серийности и цены, коллеги, надо эффективнее использовать средства ФРП (Фонда развития промышленности). Мы не зря сделали такую программу. Мы, Совет Федерации, вместе с правительством и Минпромторгом помогли сделать огромную, по нашим меркам, программу развития автоэлектроники, очень большую (20 в год – это очень много). И фонд сейчас докапитализируется решением президента, по поручению президента. Надо просто эти средства грамотно использовать. Это очень хорошая поддержка со стороны государства. Она должна влиять на цену. Спасибо.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо, Константин Константинович.

Дмитрий Игоревич, добрый день!

Д.И. АЗАРОВ

Добрый день, Андрей Викторович! Слышно ли меня?

А.В. КУТЕПОВ

Великолепно.

Д.И. АЗАРОВ

Спасибо.

Уважаемые Андрей Викторович, Максим Юрьевич, уважаемые коллеги! В первую очередь я хотел бы поприветствовать на Самарской земле наших уважаемых гостей, столь представительный состав, для обсуждения важнейшей для нашего региона темы, потому что автомобилестроение – это на сегодняшний момент ключевая отрасль для Самарской области. И я очень рад, что это обсуждение проходит на площадке нашего флагмана – "АвтоВАЗа". Обсуждение содержательное, содержательные предложения. Конечно,

это очень важно и для автомобилестроения в целом, и для Самарской области. Коллеги, огромное вам спасибо.

Я хочу сказать, что с учетом 200 предприятий-смежников "АвтоВАЗа", которые работают на территории Самарской области, суммарно влияние деятельности "АвтоВАЗа" затрагивает 300 тысяч жителей Самарской области. Представьте, насколько это важно для нас. И понятно, что, когда мы столкнулись с беспрецедентными по своему масштабу, несправедливыми санкциями, часто уже называемыми экономической войной в отношении нашей страны, "АвтоВАЗ" находился на передовой.

Еще раз хочу поблагодарить Максима Юрьевича лично, трудовой коллектив за те усилия, которые были предприняты по восстановлению производства.

Но, вне всякого сомнения, не были бы возможными те достижения сегодняшнего дня "АвтоВАЗа" и по локализации, и по работе конвейеров без поддержки президента страны Владимира Владимировича Путина. Ключевые решения президента и позволили сегодня "АвтоВАЗу" и автомобилестроительной отрасли в целом работать ритмично, несмотря на все происки врагов.

Конечно, отдельно хочу поблагодарить наших коллег из Правительства Российской Федерации, Минпромторга.

Андрей Викторович, отдельно хочу поблагодарить Вас и членов Совета Федерации, лично Валентину Ивановну Матвиенко. Постоянное внимание к деятельности "АвтоВАЗа", автомобильной промышленности в целом как раз и создает нужный тренд для оказания мер поддержки и принятия своевременных решений.

Коллеги, решения, принятые на уровне президента страны, конечно, беспрецедентные. Это, еще раз напомню, и поддержка

автокредитования, и, конечно, принципиально важный вопрос, связанный с утильсбором.

Коллеги, я понимаю, что обсуждение проходит интересно, целый ряд важнейших предложений был озвучен. Надеюсь, они будут учтены при формировании итогового протокола.

Считаю важным поддержать инициативы "АвтоВАЗа" в части планомерного увеличения утилизационного сбора, включения в постановление № 364 о льготном автокредитовании требования к локализации электромобилей с поэтапным увеличением уровня локализации, что будет стимулировать создание высоколокализованной, конкурентной продукции, распространения требования о высоком уровне локализации автомобилей на аренду и транспортные услуги для государственных и муниципальных нужд, ну и скорейшего принятия законопроекта о наделении Правительства Российской Федерации и регионов правом устанавливать обязательные требования к уровню локализации легковых такси.

Коллеги, есть прямое поручение президента страны уже по этой теме, и, конечно, хотелось бы, чтобы та инициатива, которая исходила от Совета Федерации, в первую очередь от Андрея Викторовича, была реализована. Мы ее, конечно, горячо поддерживаем.

Коллеги, уверен, что при поддержке всех ветвей власти мы сможем создать условия для динамичного развития автомобильной промышленности, несмотря на все сложности, которые нам пытаются создать.

Андрей Викторович, огромная Вам благодарность. И уверен, что сегодняшние парламентские слушания дадут новый импульс развитию автомобильной промышленности. Спасибо Вам большое.

Спасибо, коллеги.

А.В. КУТЕПОВ

Дмитрий Игоревич, спасибо большое, что подключились.

Юрий Викторович, прошу Вас.

Ю.В. ФЁДОРОВ

Спасибо, Андрей Викторович.

Уважаемые коллеги! Сегодня в выступлениях и Максима Юрьевича, и Сергея Анатольевича, и в Вашем, Андрей Викторович, затрагивалась тема электротранспорта. Коснусь тоже этой темы.

Несколько цифр. В мире в том году продали 14 миллионов электромобилей, в этом году ожидается, что будет продано 17 миллионов. Для сравнения: за четыре месяца этого года в России продано 8742 электромобилей. Тем не менее мы движемся вперед.

Итак, что же мешает и развитию производства электротранспорта, и продажам, и так далее?

Первое. Этап привыкания к формированию устойчивого спроса мы уже прошли, нас уже не надо агитировать. Впереди следующие этапы, они гораздо сложнее.

Это развитие электрозаправочных систем. На сегодня у нас субсидируются только быстрые зарядки. Мы знаем три больших проекта – это проект "РусГидро" "Новый Шелковый путь" (Москва – Владивосток), по которому будет создано примерно 500 электрозаправок к концу 2028 года и 1,5 тысячи – к 2030 году; это "Россети Урал" в Пермском крае; это En+ Group в Иркутске, ну, Москва – и в принципе всё. Мы не занимаемся развитием, скажем так, заправок малых мощностей. Что мешает этому? Жилищный кодекс. Мы не можем купить электрозаправку, допустим, на 60 киловатт без одобрения двух третей жителей МКД. Это большая проблема на самом деле. Ведь мы говорим про мощные заправки –

150 киловатт и выше, но 70 процентов жителей страны живут в МКД и средний пробег электромобиля в городе на сегодня 70 километров. То есть мы должны развивать заправки малой мощности и средней мощности прежде всего в МКД. Коллеги, это на самом деле большая проблема. Без заправки машину никто не купит. А ехать на федеральную трассу М11, М12, чтобы заправить свой электромобиль, ну, тоже смысла никакого нет. Это первое.

Второе. Субсидии на быстрые заправки есть, а на малые заправки нет. На сегодня спроектировать и поставить себе электрозаправку, небольшую станцию, на 60 киловатт, — это примерно 100 тыс. рублей. Это соответствует стоимости пробега машины в 33 тыс. километров... 33 тыс. киловатт. Вот и посчитайте.

Соответственно, развитие медленных ЭЗС необходимо, я уже сказал, в двух случаях. Это публичные места, длительного скопления людей, это паркинги в районах торговых центров, это паркинги в МКД, ну и, конечно же, процедура установки медленных заправок по персональным обращениям, у своего дома.

Кроме того, сейчас электрозаправки устанавливаются по принципу наличия максимально недорогого техприсоединения, то есть там, где недорогое техприсоединение, и ставят заправку. Это на самом деле не соответствует тому, что мы хотим видеть.

Помимо этого, зарядные станции вынуждены конкурировать между собой. На сегодня многие приложения у нас имеются, и мы должны уже говорить о так называемом механизме электрозаправочного роуминга, для того чтобы потребитель мог видеть, где заправка есть, в том числе у конкурентов, и работает ли она. А сегодня включаешь карту, подъезжаешь к заправке — написано: не работает. Это на самом деле тоже большая проблема.

То есть электрозаправочный роуминг – это, я вижу, в будущем хорошая идея.

Вот сегодня мы говорили о субсидии в 925 тыс. рублей... Ну, давайте мы "окрасим" эту субсидию и направим эти деньги конкретно производителю электромобилей для развития систем, автокомпонентов и всего остального. Логично? Логично.

Спасибо, Андрей Викторович.

А.В. КУТЕПОВ

Юрий Викторович совсем недавно проводил мероприятие, связанное с электромобилями, и он уже глубоко в теме. На самом деле мы уже делаем сами предложения, которые могли бы в автомобильной отрасли быть использованы. Я слышу высказывания в отношении Министерства финансов, но, когда мы доказываем точку зрения, она поддерживается. Все достаточно разумные люди.

А то, что у нас на картах, на схемах нет работающих станций зарядки электромобилей, говорит о многом. Вот почему наверняка остановилось. Мы видим, что в крупных городах имеются возможности, количество мощностей для создания этих станций. Но почему мы сейчас не можем создать нормативную базу? Мы ведь на самом деле сейчас над ней работаем.

Дмитрий Николаевич, прошу Вас.

Д.Н. ВОРОНА

Уважаемые коллеги! С вашего позволения, я хотел бы напомнить о том, что у нас, в России, появился еще один центр компетенций по выпуску легковых автомобилей – это Запорожская область, город Мелитополь, город машиностроения, город, где расположен Мелитопольский моторный завод, который производил и двигатели в сборе для "АвтоЗАЗа", и небольшие грузовики начали собирать вместе с индусами в последнем периоде уже коммерческие.

И в принципе в Мелитополе расположено 25 крупных предприятий, которые производили автокомпоненты для "АвтоЗАЗа", а в периоде последнем, украинском, — и для немецких автопроизводителей, таких как Mercedes-Benz, BMW, Audi. То есть это была компонентная база, которая шла в Европу, прошла всю сертификацию и так далее.

Поэтому я приглашаю здесь и Максима Юрьевича, и Сергея Анатольевича, ну и просил бы Тиграна Геворковича обратить внимание на восстановление нашей базы промышленной, производственной в Мелитополе, в Запорожской области в целом, в Донбассе. И, соответственно, мы приглашаем к сотрудничеству и предлагаем здесь осуществить какие-то совместные проекты по восстановлению, прежде всего, конечно, Мелитопольского моторного завода. Спасибо.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо большое.

Иван Николаевич.

И.Н. АБРАМОВ

Уважаемые коллеги! Очень многое уже сказано, и все меры поддержки озвучили и Максим Юрьевич, и Дмитрий Игоревич, и другие коллеги. Тема очень важная. Если мы берем в разрезе наших граждан, это вторая по значимости тема, потому что вторая крупная покупка после квартиры — это машина. И вот многие люди смотрят именно с этой стороны. Поэтому, конечно, мы должны сделать все, для того чтобы у нас были собственные автомобили.

Здесь у меня создается впечатление, что мы постоянно бьем по хвостам, опаздываем с этими мерами. Мы очень много говорим, очень долго принимаем решения. То же решение по серому импорту.

Ну что, мы вчера об этом узнали? Мы об этом два года знали и только в мае вздохнули, и мы видим, как это отразилось на продажах.

Я думаю, следующее решение – надо посмотреть, что у нас с параллельным импортом, насколько нам выгодно ввозить те модели, которые, например, производят уже сегодня, или, может быть, там установить какую-то дополнительную нагрузку, заградительную. Ведь Америка ввела 100-процентную пошлину и закрыла свой рынок, Европа тоже приняла свои меры, а мы вроде как с открытым сердцем, но потом страдают в основном люди, наши граждане, когда все собираются и уходят, не оставляя за собой ничего.

Поэтому здесь, мне кажется, Андрей Викторович, мы в правильном векторе двигаемся. Нужно обобщить все предложения коллег, они абсолютно разумные.

Мне непонятна позиция Минфина, ну, то есть она мне, наоборот, понятна – что собираем 500, отдаем 100, а 400 тратим на другие нужды. Но если мы стремимся к тому, что мы хотим 90 процентов рынка, например, забрать сами, то этих денег не будет впоследствии, их не будет в принципе. Так давайте же мы... Здесь должен быть знак "равно" – собираем 500, отдаем 500, а стремимся к нулю. Мы стремимся к тому, чтобы собирать ноль, чтобы мы обеспечивали полностью своих граждан. Ну, понятно, что такого, может быть, никогда не будет ни в одной стране, потому что предпочтения... Но теоретически мы стремимся к этому. А меры принимаем для того, чтобы... В обратную сторону гребут, понимаете? Вот они в одну сторону, а меры – в другую. Это же тоже видно. Поэтому здесь не нужно лукавить, нужно всю эту поддержку и делить тем предприятиям, которые сегодня производят наши автомобили, и легковые, и грузовые. В этом смысле нужно, конечно, решить.

По итогам наших слушаний, конечно, будут рекомендации правительству. И если, например, правительство не прислушается — будем вносить самостоятельно тогда уже предложения об изменении нормативно-правовой базы. В таком ракурсе нам нужно двигаться. Спасибо.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо, Иван Николаевич.

Кто-то еще хочет выступить?

Коллеги, меня очень радует и мне импонирует, что мы все вместе здесь не первый год добиваемся результатов, что цель для нас президентом поставлена и мы к ней все вместе идем.

Про новую платформу скажу (не буду много говорить). Мне кажется, она уже созрела, чтобы мы проинвестировали в нее. Может быть, мы выйдем с этим предложением? Мы уже знаем, сколько примерно она стоит. А этот сегмент рынка у нас очень свободный, поэтому он будет востребован и даст толчок развитию вообще производства еще одного... поскольку, как сегодня правильно говорили, одна, две, четыре модели, которые выпускаются, конечно, могли бы на новой платформе еще столько же заменить.

Нам нужно предлагать потребителю достойные автомобили, которые будут использованы в ближайшие 10–15 лет. Вот о чем нужно сейчас говорить. До 2035 года, как говорит нам Минпромторг, мы будем готовы согласиться, если увидим, что платформа начнет разрабатываться и на нее начнут выделяться деньги.

Второе — экспорт. Мы рынок насытим, объективно насытим наш рынок автокомпонентами, я не знаю, всевозможными нашими предложениями, которые у нас есть на рынке коммерческого, легкового и другого транспорта, — так давайте уже думать, что мы будем делать завтра, послезавтра. Но мне кажется, что нужно

развивать в этой части больше МСП, субъекты малого и среднего предпринимательства, которые могли бы конкурировать между собой и представлять, как правильно сказал сегодня Сергей Анатольевич, конкурентные предложения, которые могли бы быть использованы не только на нашей территории.

Рынок растет динамично, очень динамично. Вчера мы видели предложения от японских производителей, позавчера – от корейских, вчера – от западных, сегодня – от азиатских. Все может поменяться очень быстро, поэтому к этому нужно быть готовыми. Мне кажется, что мы все несколько недорабатываем в части той же нормативной базы. Мы очень долго принимаем решения. Лучше здесь, наверное, даже в какой-то степени ошибаться, но двигаться быстрее и внедрять предложения, которые можно было бы внедрить в производство. Потому что производство – это самый длительный процесс из всех тех, что мы имеем до сбыта. Вот на производстве это нужно отработать.

Мы вчера разговаривали с Максимом Юрьевичем, и, когда за сутки сделали предложение в части компонентов для коробки передач, это дало толчок для того, чтобы запустить вторую смену. Эти вещи, которые нужно внедрять, внедряются только, знаете, путем попыток и возможных ошибок. Все только так производится.

В протокол мы всё включим.

Я заканчиваю. Мы очень динамично поработали. Мне опять-таки нравится, что мы поставили себе цель – два часа и ровно в два часа уложились. Это наш стиль, заданный Валентиной Ивановной: сказали, что два часа работаем, – два часа. Есть результат – мы должны положить к такому-то числу... И надеюсь, что у нас всё к этому будет подводиться.

И еще скажу, что у нас очень хорошее взаимодействие с "АвтоВАЗом", "КамАЗом", "ГАЗом" и Минпромторгом. Да, мы не всегда достаточно ровно разговариваем, но к нам обращаются граждане, которые выдвинули нас на сенаторские посты, которые мы занимаем сейчас, и мы должны перед ними отчитываться. Мы должны нести ответственность непосредственно перед нашими гражданами, говорить о тех вещах, которые, возможно, нам не всегда приятны. Давайте работать более активно, чтобы нам не стыдно было отчитываться.

Я в конце наших парламентских слушаний хочу наградить Сергея Юрьевича Громака, вице-президента по внешним связям и взаимодействию с акционерами АО "АвтоВАЗ", за многолетний добросовестный труд.

Но, знаете, это на будущее, чтобы Вы дали еще результат.

РЕПЛИКА

Аванс.

А.В. КУТЕПОВ

Аванс небольшой.

Спасибо всем большое. *(Аплодисменты.)*

М.Ю. СОКОЛОВ

Мы от лица производителей предлагаем занести в протокол поздравление Валентине Ивановне в связи с высшей государственной наградой.
