

С Т Е Н О Г Р А М М А

парламентских слушаний на тему "О мерах государственной поддержки автомобильной промышленности"

20 ноября 2023 года

А.В. КУТЕПОВ

Добрый день. Позиция руководителя Совета Федерации – уделять неусыпное внимание автомобильной промышленности, и мы регулярно с вами встречаемся. Наверное, в этом году у нас заключительное мероприятие такого масштаба, поэтому немножко о цифрах.

По результатам девяти месяцев 2023 года российский авторынок демонстрирует уверенный рост объема продаж. Реализовано 112 тысяч новых легковых автомобилей, это в 2,6 раза больше, чем за аналогичный период 2022 года. Наибольший объем составили автомобили марки Lada – 40 процентов рынка. При этом нельзя не отметить рост доли автомобилей китайских брендов с 8 процентов от общего объема рынка в 2021 году до 50 в 2023-м. Данный объем техники практически не локализован. Между тем углубление локализации – ключевой аспект. Основную роль здесь играет цена.

Уже сделано немало. В данный момент усилия направлены на то, чтобы был гарантированный спрос. Если мы понимаем ниши, то запланированный объем можно заполнить. У нас готов ряд законопроектов, которые будут приняты в конце этого года или

внесены в начале следующего, с тем чтобы поэтапно создать условия для системного насыщения рынка отечественными автомобилями. В Госдуме находится наш законопроект о включении требования к локализации в законодательство о такси. Таким образом, мы закрепим за собой производство и гарантированный сбыт до 50 тысяч автомобилей в год. Правительство поддержало данный законопроект. Я думаю, что, возможно, в осеннюю сессию (осталось у нас полтора месяца) он будет принят.

Все могут приходить, локализоваться и работать. Если страны, в которых есть автомобили, готовы создавать производства на нашей территории, мы будем только приветствовать. Уверен, что принятие в скором времени наших предложений по донастройке постановления № 719 обеспечит меры поддержки тем, кто производит, а не просто обещает.

Что касается производства электромобилей, зарядной инфраструктуры, почему не использовать опыт городов, где это успешно применяется, имеет хорошие показатели? Предлагаю обсудить еще усложнение логистики платежных систем, вопросы компенсации утильсбора и кредитной нагрузки, но это к Минпромторгу, и, надеюсь, Минпромторг сегодня нам озвучит свою позицию по этим вопросам.

Предлагаю начать работать. До пяти минут выступление. Выступающих много. Попытайтесь сформулировать те вопросы, которые у вас накопились, чтобы мы совместно в постановлении написали решение, которое позволит нам увеличить количество локализованных автомобилей на нашей территории.

Максим Юрьевич, прошу Вас. Президент "АвтоВАЗ".

М.Ю. СОКОЛОВ

Спасибо, уважаемый Андрей Викторович.

Уважаемые сенаторы, уважаемые коллеги, добрый день! Благодарю за возможность выступить в столь представительной аудитории и рад приветствовать вас от имени многотысячного коллектива Волжского автомобильного завода. Сегодня в целом в команде "АвтоВАЗа" трудится более 42 тысяч человек. Мы объединяем в нашей стране четыре завода, четыре сборочные площадки. Основной, конечно, центр автомобилестроения расположен в городе Тольятти, но помимо этого есть высокопроизводительные заводы в Ижевске, Санкт-Петербурге, ну и, конечно же, наш партнерский проект в Чеченской Республике, в городе Аргун.

В целом команда "АвтоВАЗа" включает не только производственные мощности, но и более чем 300 дилерских центров, 1650 поставщиков автокомпонентов, узлов и агрегатов, помимо этого банк и многое другое, в том числе инжиниринговые центры, один из которых мы открыли недавно в Петербурге, и у многих других наших партнеров.

В прошлом году, когда нашей стране были объявлены санкции в первый раз, мы произвели 220 тысяч автомобилей, хотя многие ушедшие акционеры и западные эксперты склонялись к тому, что "АвтоВАЗ" будет, так сказать, мертвым стоять в течение прошлого года. Однако 220 тысяч мы произвели, доля продаж в прошлом году превысила 27 процентов. Сейчас, как уже сказал Андрей Викторович, мы занимаем около 40 процентов рынка. Но самое главное, что объем производства вырос, и уже за 10 месяцев текущего года мы произвели практически на треть больше продукции, чем за весь 2020 год, то есть на сегодняшний день больше 300 тысяч. И, несмотря на определенную корректировку

своих планов в связи с тем, что все-таки без каких-либо на то оснований (понятно, что это лишь одно – нанести ущерб нашей экономике, нашему государству) 14 сентября мы попали в самый жесткий SDN List Минфина США, мы тем не менее остаемся в пределах общего базового прогноза, как я уже сказал, с небольшой корректировкой и выходим на достаточно масштабные показатели по выпуску нашей продукции.

Текущий ряд представлен на слайде, но, помимо этого, мы планируем запуск еще четырех новых проектов в ближайшие два-три года. Во-первых, в следующем году, в первой половине, на конвейере Ижевского завода мы запустим производство Largus: перезапустим производство Largus с двигателем внутреннего сгорания, а также начнем серийное производство e-Largus. Опытную партию мы, как обещали, произведем в Ижевске до конца этого года, где-то в середине декабря, и это будет единственный и самый высоколокализованный в нашей стране электромобиль.

Далее. Летом мы планируем выпустить с конвейера на тольяттинском предприятии новую модель С класса, более, так сказать, масштабную по своим размерам – это автомобиль Lada Aura. Он был представлен на Петербургском экономическом форуме летом этого года, и многие сенаторы, даже председатель Совета Федерации, имели возможность ознакомиться с параметрами этого автомобиля, его комфортом, удобством и достаточно высоко оценили. Спасибо вам еще раз за доверие.

Ну, а еще наши две модели здесь, к сожалению, они под покрывалом, но это самые охраняемые секреты, коммерческая тайна "АвтоВАЗа", хотя первый из них, автомобиль Lada Iskra, со временем придет на замену самому бюджетному автомобилю и

самому массовому Lada Granta (в этом году мы произведем около 200 тысяч автомобилей данной модификации). Придет автомобиль, как я уже сказал, Iskra и на рубеже 2025–2026 годов поставим в серийное производство наш кроссовер городского класса, чего не было около 30 лет, – автомобиль Lada V+ Cross. Названия пока не имеем и сейчас активно его выбираем.

Теперь я бы хотел остановиться на вызовах, о чем просил Андрей Викторович, с которыми мы сегодня сталкиваемся, и не только мы, "АвтоВАЗ", но и вся наша автомобильная отрасль, которая тоже представлена на данных парламентских слушаниях.

Начну с ужесточения санкционного давления. Последствием этого стали новые массовые отказы зарубежных поставщиков, субпоставщиков, финансовых институтов, банков от работы с нашим автопромом. Так, иностранные банки вообще просто блокируют как наши исходящие платежи, так и платежи в сторону "АвтоВАЗа", если говорить об экспортной продукции, причем это идет, к сожалению, повсеместно, не только из недружественных стран, но и с учетом риска вторичных санкций практически от всех иностранных банков. И, конечно же, они оказывают негативное влияние на наши производственные планы, на логистику поставок и объемы выпуска автомобилей.

Какие решения со стороны государства, с нашей точки зрения, могли бы смягчить последствия санкций и как бы улучшить финансовую модель функционирования всей автомобильной отрасли нашей страны? Прежде всего, мы крайне нуждаемся в оборотных средствах, особенно с учетом высокой ключевой ставки, которая есть сегодня. Но мы понимаем, что это объективная реальность, и надеемся, что к началу 2024 года правительство выпустит постановление о переносе сроков уплаты

утилизационного сбора. И также просили бы поддержать решение и об отсрочке уплаты утилизационного сбора в бюджет в рамках 2024 года. То есть для бюджетных показателей в принципе ничего не меняется. В рамках текущего года они, как говорят финансисты, схлопываются, эти платежи. Но тем не менее для всего автопрома, особенно при такой высокой ключевой, а как следствие и кредитной процентной ставки, они будут иметь огромное значение.

Ну, для примера скажу, что в бюджет следующего года мы закладываем процентную нагрузку (на выплаты процентов) 20 млрд рублей. Конечно, эти деньги не пойдут в этом объеме на инвестиции и другую производственную программу "АвтоВАЗа" — мы вынуждены будем платить по кредитам. И такая мера, о которой я сказал, была и в 2020 году, и в прошлом году. Поэтому ничего сложного или, скажем так, экстраординарного в этом мире нет, но она поможет снизить негативный эффект от санкций.

Следующий вызов, об этом тоже было сказано, — это драматический рост объемов импорта автомобилей в Российскую Федерацию. И отмечу, что импорт может быть как прямым, так и завуалированным. Так, в прошлом, да и в этом году в России стартовали сразу несколько низколокализованных сборочных производств китайских автомобилей. То есть это такая отверточная сборка, скрытый импорт, если говорить прямыми словами, и, конечно же, это прямой путь к технологической зависимости. Низколокализованные сборщики не создают никакой добавочной, прибавочной стоимости на территории России, как правило, не инвестируют ни в НИОКР, ни в локализацию и не развивают инженерные компетенции.

В принципе, такая бизнес-модель имеет право существовать, но при этом она не должна ни в коей мере рассчитывать на

какую-либо государственную поддержку. Это жесткая позиция наша, как флагмана отечественного автопрома, что любые виды отечественной государственной поддержки должны опираться на фактический уровень достигнутой локализации. Об этом мы говорим везде, и надеюсь, что здесь, в этом зале, нас тоже услышат, и мы будем поддержаны, притом что наше отраслевое министерство, Минпромторг, занимает всегда твердую позицию, и важно, чтобы эта позиция оставалась неизменной, а меры государственной поддержки, из государственного бюджета, в который собирает деньги вся страна, концентрировались исключительно на высоколокализованных предприятиях и продуктах без каких-либо индивидуальных исключений. Поэтому просили бы поддержать такую позицию и наш Совет Федерации.

Также необходимо продолжать реализацию мероприятий по защите внутреннего рынка, и инвестиции в локальное производство должны быть выгоднее, чем импорт готовых автомобилей. Мы всецело поддерживаем конкуренцию, считаем, что конкурировать, безусловно, нужно — это двигатель прогресса в прямом смысле этого слова, но при этом защита рынка, безусловно, должна быть, особенно на этом этапе. И те меры, которые были приняты по индексации утилизационного сбора и последовательному ужесточению технического регулирования импортных автомобилей, тоже должны быть всегда во главе государственной политики. Мы поддерживаем те решения, которые были приняты по утилизационному сбору. Благодарим и Минпромторг, и правительство, и в целом руководство нашей страны.

И я даже не понимаю, почему сейчас, в последние дни, какой-то хайп в прессе опять поднялся в отношении того, что

утильсбор на физических лиц, который не поднимался и составляет мизерные доли процента (3–5 тыс. рублей), надо опять распространить на всех, кто привозит и потом в последующем продает эти автомобили. Это же на самом деле бизнес. Мы понимаем, что это завуалированная форма недобросовестной конкуренции со стороны дилерских центров. Поэтому мы считаем, что эти решения были правильными, своевременными, и в дальнейшем эта политика должна только ужесточаться.

Также отмечу, что доступ к некоторым государственным мерам поддержки, в частности производства электромобилей, сегодня реализуется без этого принципа. Да, наверное, электромобилестроение, в целом электрическое движение, необходимо поддерживать, но сейчас, когда в нашей стране появился, как я уже сказал, появляется и уходит в серию наш отечественный высоколокализованный электромобиль, конечно же, должна быть соответствующая дифференциация распространена и на этот вид государственной поддержки. Одно дело, мы поддерживаем просто отверточную сборку электромобилей, а совсем другое дело, когда с конвейера в Ижевске будут сходить высоколокализованные, как я уже говорил, более 3,5 тысячи баллов (а это в целом по автомобилю более 50 процентов) отечественные высоколокализованные электромобили. Конечно, на них эту меру поддержки тоже надо распространить. Я как раз об этом недавно говорил в Аппарате Правительства Российской Федерации.

Ну и конечно же, мы просим обратить и Совет Федерации, и все наши государственные органы внимание на те лазейки, которые до сих пор сохраняются в нашем законодательстве, когда предприятия с более чем 50 процентов государственной

собственности, а зачастую и государственные учреждения и организации (напрямую, 100 процентов) могут приобретать или пользоваться нелокализованными автомобилями. Речь идет о лизинге, речь идет об аренде, об оказании транспортных услуг. Вот все эти "дырки" надо наконец-то исключить из нашего законодательства. Тем более об этом четко несколько раз говорил наш президент Владимир Владимирович, что все, кто так или иначе имеет отношение к государству, должны пользоваться именно отечественными высоколокализованными автомобилями. Мы это поддерживаем и такие автомобили выдаем. Как раз вот тот модельный ряд, о котором я сказал, сегодняшний и будущий, говорит о том, что наша, отечественная промышленность способна предложить комфортную продукцию.

И наконец, мы, конечно же, поддерживаем, Андрей Викторович, тот законопроект, который был внесен Вами в первую очередь, а потом к нему присоединились и другие, депутаты Государственной Думы в том числе, по наделению регионов и Правительства Российской Федерации правом устанавливать требования к уровню локализации легковых такси. Тем самым будет обеспечено как раз импортозамещение, импортнезависимость от поставок таких автомобилей в сектор общественных перевозок. Ну, сейчас уже мы не ездим, давно не ездим в Европу, но, если вспомнить недавние поездки в Испанию, в Германию, во Францию, мы же видели, что там рынок такси представлен исключительно отечественными автомобилями. Это при тех открытых, совершенно прозрачных границах Европы. Попробовали бы вы там на Volkswagen проехаться в Мадриде – там одни SEAT были, соответственно, в Италии были Fiat и Alfa Romeo, ну а в Германии понятно, что были Volkswagen, Mercedes и

другие автомобили представлены, а во Франции, соответственно, Renault и Peugeot, ну и отчасти Citroen. Так что даже там, в Европе, при полном, так сказать, снятии всех барьеров находили инструменты, для того чтобы реализовать политику поддержки своего автопроизводителя. У нас же, как вы видите, совсем другая ситуация, и, конечно же, этот закон позволит ее исправить.

Я считаю, что в последующем, как говорится, вторым темпом надо идти дальше и распространить эту меру в том числе и на каршеринг, и на все те сферы, где государство так или иначе проявляет свою волю в части лицензирования или разрешения эксплуатации отдельных видов транспорта. Поэтому хотел бы еще раз обратить на это внимание.

Самым болезненным, конечно, является на данный момент высокая кредитная нагрузка наших крупнейших автопроизводителей (я думаю, что все об этом скажут) и, конечно же, ключевая ставка 15 процентов. Сегодня она дамокловым мечом висит над нашими финансовыми моделями. Поэтому еще раз возвращаясь к первой мере поддержки – отсрочки уплаты утильсбора, хотел бы обратить ваше внимание, что все как бы в наших руках. Я уверен, что общими усилиями мы наш автопром поставим на рельсы динамичного развития, поскольку он является сильнейшим мультипликатором развития всей экономики и других отраслей промышленности. Спасибо большое.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо большое.

Михаил Владимирович. "КамАЗ".

М.В. МАТАСОВ

Добрый день! Спасибо.

Ну, во-первых, хочу поблагодарить и Совет Федерации, и

Комитет по экономической политике за неизменную поддержку, внимательную позицию к вопросам автомобильной промышленности. Вот такая помощь и поддержка приносят свои результаты. И мы только недавно... Мы считаем у себя, в автопроме, что позиция Комитета по экономической политике Совета Федерации позволила в том числе в числе прочих мероприятий принять решение по индексации утилизационного сбора, которое было очень важно для нас. Эта индексация была важна. Спасибо.

Ну, в материалах, которые были представлены к слушаниям, в принципе все про автопром рассказано, поэтому я не буду повторять эти материалы и пройду, наверное, просто по дополнительным предложениям, которые могли бы быть включены в итоговые рекомендации по итогам парламентских слушаний.

"КамАЗ", как и другие производители автомобильной техники, реализует ряд разработок по инновационным направлениям транспорта – это электротранспорт, водородный транспорт. В связи с этим хотел бы предложить рассмотреть возможность внесения изменений в постановление правительства № 1649 – это предоставление субсидий по научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам по современным технологиям (это постановление реализуется Минпромторгом) в части введения норм по проектам с неопределенной перспективой. Ну, то есть мы реализуем ряд проектов НИОКР, у которых неочевидны промышленные и коммерческие перспективы. Вот нам бы хотелось, и мы давно уже это предлагали, чтобы по ряду направлений научно-технического развития такие нормы, более мягкий подход к результатам работы, применялись бы в этом постановлении.

Дальше. по электротранспорту и водородному транспорту. В связи с развитием электроавтомобильного транспорта реализуется ряд программ, в том числе программа зарядной инфраструктуры. Большая проделана работа под руководством Минэкономразвития, Минпромторга, Минэнерго, но вместе с тем хотелось бы отметить, что реализуются программы обычных зарядных станций.

Для того чтобы дать новый импульс электротранспорту, в первую очередь легковому, конечно, требуется здесь предусматривать и ультрабыстрые зарядные станции, то есть это 300 киловатт в час плюс вплоть до 1000 киловатт. Особенно это важно на магистральных, на федеральных трассах, в том числе есть интересная инициатива с белорусской стороны в рамках Союзного государства по созданию такой зарядной инфраструктуры Минск – Москва. Мы ее рассматриваем вместе с Минпромторгом, надеемся, в следующем году как-то приступим к реализации. Это требует дополнительных, конечно, финансовых затрат со стороны в том числе и бюджета, но при этом мы считаем, что это даст хороший импульс для развития этого вида транспорта.

Что касается водородной истории... Были соответствующие поручения президента и правительства. Автопром занимается этими направлениями, в частности, "КамАЗ" реализует направление водородного автобуса, других видов транспорта в коммерческом сегменте. И, конечно, нас интересовало бы, чтобы все-таки в программе развития водородной энергетики фигурировал отдельный, может быть, раздел, желательно комплексный, в части водородного транспорта. Сейчас в этих направлениях фигурируют все-таки отдельные научно-исследовательские разделы, которые могут применяться в компонентной базе, но нет отдельного именно водородного

транспорта. Поэтому предложили бы поддержать вот это направление. То есть необходимо выделить управление проектами водородного транспорта на основании комплексного подхода, то есть от рудника до утилизации, от научно-исследовательской разработки до эксплуатации, в том числе в части постановления № 1679.

Дальше. Конечно, то, что Максим Юрьевич сказал в части утилизационного сбора, безусловно, было бы очень большим подспорьем, продлить вот эту норму, которая применялась в прошлом и этом годах по отсрочке уплаты утилизационного сбора, и в 2024 году применить, потому что это реально нам очень помогает, при том, что каких-то дополнительных расходов бюджета не возникает, а мы сразу чувствуем себя увереннее.

Еще в части обязательного применения, не применения, а в части закрепления нормативными актами российских транспортных средств в общественном транспорте, такси, каршеринге мы бы предложили отдельно, может быть, предусмотреть это и в отношении электротранспортных средств, то есть не только на обычных автомобилях с ДВС, но и в электротранспорте. Мы, впрочем, предложили бы закрепить долю электротранспорта и в государственных и муниципальных закупках, согласившись, кстати, с предложением Максима Юрьевича по постепенному установлению требований по постановлению № 719 в части электротранспорта для доступа к тем или иным мерам.

Наверное, важно еще отметить, я уже прямо коротко... Мы предлагали в свое время, ну, относительно недавно, рассмотреть возможность закрепления на законодательном уровне целевого распределения выпускников средних профессиональных

образовательных организаций по работодателям, так, грубовато скажу, с обязательным трудоустройством согласно полученному образованию, в случае если этот студент получил образование за счет бюджетных средств, как эта норма действовала в советское время. При наличии, разумеется, предложения, соответствующего требованиям на рынке труда. Во-первых, это могло бы оправдать бюджетные затраты на образование таких студентов в интересах государства, а промышленность и реальный сектор могли бы получить гарантированный объем выпускников профильных вузов и профтехучилищ, ну, хотя бы профтехучилищ или техникумов, для того чтобы наполнять автомобильную промышленность, другие отрасли хозяйства специалистами. То есть предлагаем вот это рассмотреть.

Наши предложения обсуждались в том числе и на площадках Совета Федерации и Госдумы. Есть определенные сомнения, но мы бы предложили все-таки не отказываться от этой идеи, продолжать ее как-то дорабатывать.

И очень важный вопрос, который вместе с Минпромторгом мы уже, наверное, второй или третий год пытаемся решить, — все-таки рассмотреть возможность закрепления на законодательном уровне понятия "российская услуга в сфере автомобильной промышленности". Поясню. У нас в рамках 44-го, 223-го законов понятие российской продукции закрепляется за самой продукцией, но не закрепляется за услугой. Например, транспортная услуга, например, автобусные перевозки на регулярных маршрутах.

Сейчас муниципалитеты заказывают не сами автобусы, а услугу по перевозке пассажиров, и, соответственно, перевозчик может осуществлять эту работу на основе автобусов любого

производства. Если бы было закреплено понятие "российскости" услуги, то такой перевозчик обязан был бы закупать российские автобусы, чтобы предоставлять эту услугу. Таким образом, мы, например, в части мер прямой поддержки спроса могли бы уйти от этого, обеспечив гарантированный сбыт продукции под услуги, например, перевозки пассажиров, перевозки грузов и так далее, и так далее. Минпромторг занимается этим, мы, конечно же, это поддерживаем, но в Минфине нет однозначного подхода к решению этого вопроса. Спасибо за внимание.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо большое.

Александр Владимирович Жарков. "ГАЗ".

А.В. ЖАРКОВ

Уважаемый Андрей Викторович, уважаемые коллеги, спасибо большое Комитету по экономической политике за внимание к вопросам развития автопрома и за вашу поддержку.

Я в значительной степени присоединяюсь к предложениям, высказанным уважаемыми коллегами из АО "АвтоВАЗ" Максимом Юрьевичем и "КамАЗ" – Михаилом Владимировичем. Скажу лишь о том, что с нашей точки зрения, как крупнейшего производителя коммерческого и общественного транспорта, очень важно сейчас особое внимание обратить на меры поддержки коммерческого транспорта, работающего на экологически чистых технологиях. Я говорю о газомоторном транспорте и об электрическом коммерческом транспорте.

Если говорить о транспорте, использующем метан в качестве моторного топлива, то у нас существует и достаточно долгое время работает постановление правительства, предоставляющее субсидию на выпадающие доходы производителя от предоставления скидки

на такой газомоторный транспорт потребителям. И группа "ГАЗ" в числе первых, наверное, производителей откликнулась на этот вызов, связанный с развитием газомоторки. Мы создали полную линейку газомоторного транспорта – от легкого коммерческого автомобиля, от малого автобуса до больших автобусов. Причем весь наш модельный ряд обеспечен работой собственных силовых агрегатов, работающих на газомоторном топливе, но мы видим, что, к сожалению, в последние годы по ряду причин интерес к этой технике, прежде всего у розничных потребителей, покупающих легкие коммерческие автомобили, снижается. В значительной степени это связано с тем, что у нас дважды – в 2016 и 2020 годах корректировался размер субсидии в рамках действующего постановления на газомоторный транспорт. И в настоящий момент, к сожалению, субсидия в размере, скажем, 115 тыс. рублей на легкие коммерческие автомобили, работающие на газовом топливе, даже не покрывает разницы в стоимости между газомоторной и дизельной модификацией фургона или автобуса. Поэтому мы хотели бы попросить посмотреть на этот вопрос еще раз. Мы прорабатываем этот вопрос с профильным министерством, с Минпромторгом России, видим здесь взаимопонимание и думаем, что если эта инициатива будет поддержана еще и комитетом, то, возможно, повысятся шансы на то, что она будет в конечном итоге поддержана правительством.

Еще несколько слов об электрическом коммерческом транспорте. У нас электрический транспорт поддержан сейчас через механизм льготного лизинга, и в этом году увеличена до 925 тыс. рублей скидка и субсидия, соответственно, на приобретаемый в лизинг электромобиль. Но здесь хотелось бы заметить, что, к сожалению, не существует дифференциации между

легковым и коммерческим автомобилями, то есть размер скидки и субсидии идентичен вне зависимости от категории транспортного средства, а понятно, что даже легкий коммерческий электромобиль сейчас в 2–2,5 раза дороже, чем легковой автомобиль, который продается по одной и той же программе. Поэтому здесь у нас тоже есть предложение, и Минпромторг с этим предложением знаком и внимательно его рассматривает, о том, чтобы размер субсидии на коммерческий электромобиль был увеличен, что позволит фактически создать в Российской Федерации новый сегмент, значимый очень сегмент электрического транспорта.

И еще одно предложение касается того, что у нас в коммерческом электротранспорте требуются права категории С для автомобилей, полная масса которых превышает 3,5 тонны. Дело в том, что коммерческий электромобиль априори тяжелее такого же коммерческого автомобиля на дизельном или бензиновом топливе просто в силу того, что у него более тяжелый электропривод, батарея сама много весит. Поэтому мы знаем о том, что в таких странах, как Германия и Норвегия, принято определенное послабление в отношении таких автомобилей, и мы хотели бы предложить внести изменения в классификатор транспортных средств, применяемый в ФЗ-196 о безопасности дорожного движения, и разрешить использование прав категории В при управлении электрическими автомобилями полной массой до 4,25 тонны. Эти предложения мы тоже направили в Минпромторг и Минэкономразвития, и, в общем-то, встречаем достаточно позитивный отклик по ним.

И в завершение буквально два слова о локализационной программе. Надо сказать, что за последние годы очень многое сделано Минпромторгом России для развития программы

импортозамещения в автомобильной промышленности, созданы очень хорошие инструменты: это, в первую очередь, льготные займы Фонда развития промышленности под 1 процент по стандарту "Автокомпоненты" и новый инструмент – постановление № 1176, которое предусматривает субсидию на погашение тела этих льготных кредитов в случае успешной реализации инвестиционного проекта. Как раз этот инструмент, с нашей точки зрения, необходимо немного доработать, для того чтобы он наиболее эффективно себя проявлял. Почему? Потому что сейчас постановлением установлено требование о том, что продукция, которая разработана и производится с использованием средств субсидии, должна поставляться в адрес двух неаффилированных заказчиков, двух не аффилированных с получателем субсидии лиц. К сожалению, на практике это не очень работает, и в том числе по легковым проектам, которые многие производители сейчас начинают.

Понятно, что очень разнятся технические характеристики, типоразмеры разрабатываемых компонентов, особенно крупных. Если это не нормали, если это не гайки и болты, то договориться о поставках, допустим, даже нашего легкого дизельного двигателя, который мы для своей коммерческой линейки разработали с использованием средств фонда в адрес двух неаффилированных производителей, практически невозможно, потому что просто их или нет, или они хотят покупать другой продукт, который лучше подходит под их автомобильную технику. Поэтому считаем, что, если этот инструмент будет доработан, у нас стимул для импортозамещения в автомобильной промышленности будет работать очень хорошо. На этом все.

Спасибо за внимание. Свои предложения направим в адрес

комитета.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо.

Татьяна Ивановна Редько. "Москвич".

Т.И. РЕДЬКО

Уважаемые коллеги, добрый день! Ровно год назад мэром города Москвы был торжественно осуществлен запуск производства на заводе "Москвич", и была открыта новая страница завода в рамках уже новейшей истории возрождения марки "Москвич". И в этой связи хотела, наверное, коротко перечислить основные результаты работы.

Первое. В 2023 году будет произведено порядка 27 тысяч автомобилей, из которых 4200 электромобилей. Открыто 82 дилерских центра в 51 городе. Подписан СПИК. "Москвич" включен в перечень системообразующих предприятий, также продолжается работа над созданием инжинирингового центра и над созданием собственной платформы. В 2024 году предполагается расширить модельный ряд и перейти на мелкоузловую сборку.

Есть определенные результаты. Есть также интересные, важные пилотные проекты и в некоторых регионах России. Например, важно отметить пилотный проект, который сейчас обсуждается на Сахалине с губернатором – это электрокаршеринг для госслужащих, также отдельно обсуждаются проекты по линии газомоторного топлива, что отмечали коллеги из других компаний. Поэтому да, результаты есть, но тем не менее перед коллективом стоит различное количество больших задач, которые требуется выполнить в сроки, которые оговорены подписанными документами.

Относительно стратегического развития, конечно, важно сказать, что разработка любой стратегии невозможна в отрыве от национальной стратегии, глобальных трендов развития отрасли. И если говорить о трендах текущего момента, то, наверное, очевидно, что движущей силой мирового автопрома является по факту борьба политических подходов. На какой вид источников энергии будет переведен транспорт? Что это будет? Электро-, газомоторное топливо, ДВС, водород? И по факту это политическое решение повлияет на экономические системы государств, энергетический баланс стран.

В России, безусловно, это решение принять важно, и все присутствующие в этом зале знают, что существует большое количество функциональных стратегий, которые некоторым образом являются разнонаправленными. Например, одно министерство у нас прогнозируют огромный спрос на бензин, другое – спрос на электромобили. То же самое – с точки зрения планирования, что важно для любого предприятия, потому что провести горизонт планирования – это принципиально. У нас есть СПИК, где горизонт планирования 10 лет и более. Есть офсетные контракты – это восемь лет, и меры государственной поддержки, они предусматриваются государственными бюджетами, где срок прогнозирования значительно меньше.

Если говорить о будущем подходе МАЗ "Москвич", то предполагается, что наш потребитель в дилерских центрах найдет модельный ряд на любом типе источников энергии – это газомоторное топливо, это электромобили и двигатели внутреннего сгорания. Предполагая, что электротранспорт будет активно развиваться в нашей столице, в Москве, здесь создается центр компетенции для электротранспорта и курортов города. Также

предполагаем развивать автомобили на газомоторном топливе (для этого уже заключено соглашение с "Газпром газомоторное топливо") – это для отдаленных регионов – и стандартные автомобили на ДВС.

Относительно предложений. Дополнительно будет направлен перечень наших предложений для рекомендаций парламентских слушаний.

Безусловно, полностью поддерживаем то, что сказали ранее наши коллеги из "АвтоВАЗа", "КамАЗа", "ГАЗа". Важно субсидировать ставки по банковским кредитам для системообразующих предприятий. Полностью поддерживаем отсрочку уплаты утильсбора. Также являются важным вопросом кадры, потому что кадры для автопрома, без преувеличения, – это все, потому что от результатов труда инженеров зависят результаты в целом автомобильных компаний, и поэтому необходима разработка системной программы по поддержке инженерных и рабочих специальностей, начиная от популяризации этих профессий и заканчивая уже материальной поддержкой выпускников, которые трудоустроились на работу в автомобильные компании.

Безусловно, считаем важным продолжить программы поддержки спроса, развитие программ стимулирования с сохранением текущих скидок, в том числе для электротранспорта. И важным является вопрос поддержки автокомпонентной отрасли через режим ФРП. Спасибо.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо большое.

Илья Вячеславович Рашкин. Электромобили.

И.В. РАШКИН

Добрый день, Андрей Викторович, комитет! Спасибо вам большое, что собираете нас, что вы нас слушаете, слышите и помогаете. Я представляю производителя и разработчика коммерческого электротранспорта. Сразу хотел бы сказать, что в части мер поддержки, предложенных коллегами, которые до меня выступили, я их полностью поддерживаю, в особенности группу "ГАЗ", поскольку здесь наши интересы достаточно сильно совпадают. Вот Александр Владимирович озвучил ряд мер, которые действительно могут стать существенным драйвером развития коммерческого электротранспорта.

Я бы хотел сказать, что коммерческий электротранспорт в целом имеет большой потенциал роста — объем рынка коммерческого транспорта составляет более 100 тысяч машин в год. Что касается коммерческого электромобильного транспорта, его доля может достигнуть 30 или 40 процентов до 2030 года, что, на наш взгляд, является, весьма внушительной цифрой.

Я постараюсь быть кратким. Я озвучу наиболее, наверное, острые проблемы и моменты, по которым необходима поддержка в части постановления правительства № 649. Первый момент — субсидию, то есть скидку, уравнили и для коммерческого транспорта, и для легкового частного транспорта. То есть, на наш взгляд, 925 тыс. рублей — это та цифра, которая не учитывает разницу в стоимости частного коммерческого транспорта и легкового частного транспорта, потому что коммерческий транспорт стоит существенно дороже, как коллега сказал, — в два и более раза больше. Поэтому, на наш взгляд, мера по увеличению этой скидки была бы необходима и была бы существенным драйвером.

Второй момент — это снижение страховых взносов для

производителей, для глубоко локализованных производителей коммерческого транспорта и вообще, в целом электротранспорта, потому что на сегодняшний день IT-компании имеют такие взносы на уровне 7,5 процента. На наш взгляд, отечественный производитель высокотехнологичной продукции, особенно в области автопрома, имеет право претендовать тоже на сниженные взносы.

Еще один момент — это возможность использования коммерческим электротранспортом выделенных транспортных полос. Поскольку доля такого транспорта пока что очень мала, это могло бы стать существенным драйвером в области развития такого транспорта, потому что для коллег, допустим, из маркетплейсов, служб логистики и других сервисов, которые осуществляют доставку внутри городов, такая льгота была бы существенным фактором в части ускорения логистики. То есть это тоже очень важный момент, который я бы хотел попросить рассмотреть.

Ну и последний, наверное, комментарий — это касается также категории N1, потому что мы производим легкий коммерческий транспорт. Здесь мы ограничены полной массой 3,5 тонны. Как вы знаете, электромобиль, особенно с большим количеством энергии на борту, чтобы проехать 200–300 км за одну логистическую смену, должен быть существенно тяжелее, как правило, на 600–700 кг. И я бы хотел также здесь обратить внимание на то, чтобы изучить возможность исключения массы аккумуляторной сборки из полной массы легкового коммерческого электромобиля, и также рассмотреть возможность въезда внутрь Садового кольца для такого типа транспорта категории N1, потому что на сегодняшний день это ограничено весом в 2,5 тонны. Вот это, пожалуй, все. Спасибо, коллеги.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо.

И в заключение Андрей Алексеевич Резников.
"Моторинвест".

А.А. РЕЗНИКОВ

Добрый день, Андрей Викторович, коллеги! Большое спасибо за возможность выступить на слушаниях. Компания "Моторинвест" в 2021 году начала подготовку к производству электромобилей в России и в 2022-м, в марте, первая в пассажирском транспорте заключила специвестконтракт 2.0 по развитию новых технологий.

Следующий слайд, пожалуйста.

Соответственно, подписанный СПИК рассчитан на 11 лет, и уже с начала продаж компания заняла первое место в сегменте автомобилей на электричестве, и при этом был зарегистрирован национальный бренд Evolute.

Следующий слайд, пожалуйста.

Собственно говоря, у компании есть существующий автомобильный завод полного цикла, рассчитанный на 100 тысяч машин по окраске, и производство было запущено почти год назад, в сентябре 2022 года. Технологическим партнером стала крупнейшая корпорация КНР Dongfeng Motors, производящая более 3 миллионов машин в год. Хотел бы отдельную благодарность высказать Министерству промышленности и торговли за поддержку продаж электромобилей в России, поскольку этот тренд является общемировым, и чуть позже я расскажу про программу, принятую в Китае, которая позволила КНР занять первое место в мире по доле электротранспорта.

Фактически первые семь лет с момента продаж во всех

странах проходит активное субсидирование электромобилей с целью достижения паритета цен с машинами на двигателях внутреннего сгорания. Собственно говоря, была создана очень качественная дилерская сеть и планируется в следующем году развитие модельного ряда до шести моделей.

Следующий слайд, пожалуйста.

Кроме этого, в планах компании была запланирована локализация премиального китайского бренда, однако в связи с санкциями этот контракт был поставлен на паузу, тем не менее мы дистрибутируем бренд Voyah, который также занимает первое место среди гибридов электромобилей на рынке России. Для нас это важно, чтобы понимать все сегменты, которые могут поставляться на рынок. Кроме нас еще официально в Россию на данный момент поставляется столько бренд Hongqi. Больше официальных поставок электромобилей премиальных брендов в Россию нет.

Следующий слайд, пожалуйста.

Собственно, здесь представлена модельная линейка, которая планируется к поставкам. Запущены модели седан, кроссовер, и дальше идет развитие. Несколько дней назад запущен кроссовер Sky.

Следующий слайд, пожалуйста.

Ну, собственно говоря, почему мы пошли в этот проект? Наверное, это важно для автомобилестроения, что происходит в мире. Последний прогноз, что к 2030 году от 60 до 80 процентов транспорта будет электромобильным, и связывают это в первую очередь с падением стоимости за киловатт. Прорывная ситуация начинается при объеме продаж больше 5 процентов электромобилей на рынке. На сегодняшний день у нас меньше

1 процента.

Можно следующий слайд?

Ну, собственно, то, что я говорил, – пример, о том, как КНР создал рынок номер один по электромобилям в мире. В 2016 году было начато субсидирование электротранспорта, в 2019-м пришла Tesla в Китай, и в 2022 году были отменены все субсидии, но тем не менее мы видим, что там, если исключить сезонность, падения спроса практически нет. При этом китайские корпорации полностью изменили парадигму автомобилестроения. Так, около 85 процентов электромобилей в Китае – это национальные бренды, в то время как в сегменте ДВС доля локальных брендов была от 25 до 45 процентов в зависимости от проблем с электронными компонентами. То есть фактически это говорит о том, что китайские корпорации смогли придумать технологию, в которой они на местном рынке и в мире в итоге полностью изменили парадигму потребления и производства.

Следующий слайд, пожалуйста.

В России также мы наблюдаем резкий всплеск в 2023 году потребления и электромобилей, и гибридов подключаемых. Дело в том, что из-за неразвитой инфраструктуры на данном этапе потребители опасаются покупки электромобиля, спрос уходит в основном в дорогие машины и дешевые электромобили пока не очень востребованы, ну и в принципе, из-за цены батареи не очень достижимы цены по паритету с ДВС.

В то же время гибриды – это некий переходный момент, когда люди пользуются и электричеством, и топливом, что позволяет с учетом размеров нашей страны и продолжительности дорог очень активно их внедрять.

Следующий слайд, пожалуйста.

Здесь представлен слайд просто для понимания, где находится электропром российский или условно российский, низколокализованный, как говорят. Соответственно, видно красное – это у нас продажи "Москвича", голубенькая – продажи Evolute. Статистика на базе "Автостат" представлена, про других игроков я чуть позже скажу. Что касается СПИКа, тоже чуть позже будет.

Пожалуйста, следующий слайд.

И, собственно говоря, у нас топ-машины новой энергии. Первое место занимает Voyah, а дальше идет Zeekr, LiXiang, Volkswagen, пятое место – Evolute, Tesla, BYD, "Москвич". А вот топ-8 продаж на конец октября.

Следующий слайд, пожалуйста.

И здесь для примера проведено развитие сегмента гибридов. Мы видим рост премиального бренда LiXiang, бренд Voyah уменьшает позиции, прочие незначительны.

Следующий слайд, пожалуйста.

То же самое, есть аномальное развитие в сегменте электромобилей. Мы видим, что один бренд премиальный Zeekr к 50 процентам идет, доля остальных брендов уменьшается.

Следующий слайд, пожалуйста.

Вот аномальный рост импорта. Мы связываем аномальный рост доли на рынке некоторых игроков с тем, что 70 процентов этих автомобилей растаможивают в Киргизии, в Белоруссии и Казахстане, где почти не применяется корректировка таможенной стоимости и возможно получение льгот при таможенной очистке автомобилей. Если спросить, а причем здесь российское электромобилестроение, то ответ очень простой. Если прямой ввоз может быть существенно дешевле, чем локальное производство, то

российским производителям достаточно сложно, ну, не то что сложно, просто невозможно организовывать некие схемы tax free. Это как бы, ну, просто нереально, невозможно. Поэтому мы написали обращение уже в Минэкономразвития и в Минпромторг с просьбой проанализировать эту ситуацию с трендом аномального роста.

Следующий слайд, пожалуйста.

В общем-то, все знают, наверное, что утверждена концепция развития электротранспорта Российской Федерации, на которую мы, как инвестор, очень активно ориентируемся и видим очень активное развитие инфраструктуры электрозаправок. Она идет по плану с опережением, тем не менее там в конце будут предложения, которые мы просим добавить, чтобы увеличить скорость развития электротранспорта России.

Следующий слайд, пожалуйста.

По развитию электротранспорта. Хотел бы отметить отдельно пилотный проект Нижегородской области, где при поддержке губернатора Никитина был создан самый крупный таксомоторный парк – 180 моделей Evolute i-Pro поступили, и в феврале этого года они все вышли на линию, очень эффективно работают, и у нас уже в принципе продано дополнительно 320 электромобилей Evolute, то есть общее количество машин в парке достигнет 500 машин, что для нас является очень хорошим пилотным проектом, показывающим, что частный бизнес, коммерческий благодаря развитию инфраструктуры заправок увидел бизнес-модель и фактически удвоил количество машин и полностью переходит на этот вид транспорта.

Схожий проект развивается в Липецкой области, где находятся наши предприятия. Около 300 тысяч рублей

администрация планирует выделять для таксопарков, которые перейдут на чистую энергию.

Эти примеры очень важны, поскольку они показывают правильный бизнес.

А.В. КУТЕПОВ

Андрей Алексеевич...

А.А. РЕЗНИКОВ

Ну, собственно говоря, меры поддержки. Они пересекаются с тем, что коллеги сказали, и информация направлена в комитет. Спасибо большое.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо большое.

Альберт Анварович, прошу Вас. Что сделало государство для автопрома? Что мы можем еще увидеть в ближайший год? Плохо, что проводим, конечно, в конце ноября совещание, надо было проводить его, наверное, в середине года, чтобы могли более детально подготовиться к 2024 году, но и так, в общем-то, сделано немало. Редкий случай, когда, наверное, производители хвалят государственную власть и говорят о том, что еще бы хотели увидеть, но на самом деле уже позитив есть и достаточно неплохой.

Альберт Анварович, прошу.

А.А. КАРИМОВ

Спасибо большое.

Добрый день, уважаемые Андрей Викторович, Андрей Виленович, коллеги! Я бы чуть более подробно остановился в целом на том, как Минпромторг России продолжает совершенствовать механизмы и подходы, направленные на достижение тех задач, которые у нас определены в стратегии. Напомню, у нас год назад была утверждена стратегия развития

автомобильной промышленности до 2035 года. Основные параметры, на которые мы сегодня ориентируемся, закреплены там и в прилагаемом плане мероприятий. И безусловным приоритетом для нас остается достижение технологического суверенитета, углубление локализации, развитие собственной компонентной базы с учетом ее унификации, а также модернизация, наращивание объемов производства.

В целом я бы хотел сказать, что понятно, что прошлый и этот годы были связаны с серьезными вызовами и с огромными сложностями, тем не менее благодаря работе и трудовых коллективов и сами предприятия активно перестраивались, перестраивали источники своих компонентов, перестраивали свою работу, осваивали новые модели под руководством, соответственно, руководителей компаний. Плюс благодаря той поддержке, тем решениям, которые были приняты правительством, и в том числе также при поддержке наших законодательных органов — здесь и Совет Федерации тоже хотел поблагодарить за то, что мы находим конструктив... У нас есть и вопросы, по которым мы спорим, дискутируем, но потом находим компромиссы и, соответственно, продвигаем решения, которые направлены на развитие автопрома в целом. И в прошлом году такие решения тоже были, и в этом году продление, в частности, просто как пример, действия специнвестконтрактов до 2033 года — это тоже такая инициатива, которая была поддержана, позволяет в долгосрочной перспективе обеспечивать необходимую поддержку проектов в автопроме.

И в целом, я так осторожно скажу, по сравнению с теми цифрами, которые у нас были год-полтора назад, мы видим, что сегодня автомобильная промышленность выходит, рассчитываем

что на устойчивый трек по восстановлению. Этому способствуют и свидетельствуют об этом цифры в целом по рынку автомобилей, по которому было много тревог, — в прошлом году он вырос по новым автомобилям на 56 процентов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (за 10 месяцев этого года в полтора раза) и составил более миллиона штук (1 миллион 41 тысячу штук). При этом доля отечественных автомобилей в этих продажах составляет порядка половины.

Что касается производства, я здесь хотел еще раз подчеркнуть, что наша промышленность также вышла на позитивную динамику по итогам января — октября. За 10 месяцев этого года было произведено более 567 тысяч автомобилей, что более чем на 10 процентов превышает показатели 10 месяцев прошлого года. При этом надо отметить, что в прошлом году еще первые два-три месяца у нас работали все площадки иностранных брендов. Поэтому в этой связи мы видим, что на сегодняшний день тренд на рост, на укрепление позиций виден уже в существующих показателях. Соответственно, наша задача — сделать все, чтобы этот тренд и в дальнейшем сохранялся и работал на то, чтобы реализовывались в том числе показатели, заложенные в стратегию.

Одно из направлений работы Минпромторга, здесь пока коллегами не озвученное, — это перезапуск площадок тех компаний, иностранных компаний, в первую очередь из недружественных стран, которые покинули по известным обстоятельствам российский рынок. На сегодняшний день по всем этим компаниям определены российские компании, которые будут контролировать эти площадки, и мы продолжаем сохранять требование о том, что все существующие производства в

Российской Федерации должны находиться под контролем именно российских участников.

Соответственно, ближайшая задача состоит в том, чтобы найти, финализировать те переговоры, которые коллеги ведут со своими технологическими партнерами, и перезапустить эти площадки, потому что в целом у нас мощности для сборки автомобилей созданы достаточно серьезные за последний период – порядка 3 миллионов автомобилей мы можем собирать. Поэтому мы рассчитываем, что инструменты, которые направлены на перезапуск этих площадок, будут активно нашими коллегами использоваться. Причем это касается как собственно сборочных площадок, так и площадок по компонентам, потому что достаточно большое количество производств компонентов тоже у нас было здесь организовано иностранными компаниями, и сейчас они тоже преобразуются, реорганизируются и запускаются заново.

Скажем тоже, как пример: в следующем году у нас компания "НАМИ инновационные компоненты" начнет производство систем АБС и спиц с перспективой выпуска порядка 500 тысяч систем в год – это только один из примеров, который позволит вместе с уже открытым производством компании "Итэлма" в значительной степени закрывать все потребности в таких комплектующих именно за счет уже сборки здесь, у нас в стране.

Ну и мы продолжаем, скажем так, донастройку тех инструментов, которые у нас на сегодняшний день существуют для поддержки автомобильной отрасли. Они покрывают всю цепочку создания и сбыта такой продукции, начиная с разработки – это постановление № 1649 (коллеги здесь тоже его уже упоминали). Мы его дорабатываем. Соответственно, рассматриваем с коллегами возможность применения изменений, в том числе тех изменений, о

которых говорил Михаил Владимирович из компании "КамАЗ". И проекты, которые на сегодняшний день реализуются, находят поддержку, финансирование, и это постановление позволяет до 70 процентов затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы покрывать за счет средств государственных субсидий.

Далее. У нас есть широкий спектр мер, которые позволяют поддерживать непосредственно инвестиционную стадию, и главным инструментом здесь является программа Фонда развития промышленности, целевая программа по автокомпонентам. Она показывает свою востребованность. На сегодняшний день профинансировано 25 проектов на сумму более 58 млрд рублей – это те проекты, которые на сегодняшний день находятся на стадии запуска, эффект от которых мы получим с учетом срока монтажа и запуска уже в следующий и 2025 год и которые позволят нам значительно расширить сферу применения именно отечественных компонентов, поскольку это является для нас на сегодняшний день самым, скажем так, главным приоритетом и позволяет обеспечить устойчивую работу автомобильной промышленности. Кроме того, заложены дополнительные средства, и мы рассчитываем, что эта программа будет действовать и в 2024 году, это предусмотрено в том числе проектом федерального бюджета на 2024, 2025, 2026 годы.

Кроме того, крупные инфраструктурные проекты могут также воспользоваться займами в рамках кластерной инвестиционной платформы – это еще один инструмент по реализации долгосрочных инвестиционных проектов. И проекты есть, проекты достаточно интересные, и еженедельно мы рассматриваем два-три проекта вместе с коллегами. Соответственно, те компонентные

проекты, которые у нас на сегодняшний день отрасль компонентов выносит, отслеживаем вместе с Фондом развития промышленности как раз для того, чтобы в первую очередь эти проекты были рассчитаны в том числе и на унификацию, чтобы была возможность одним проектом закрывать потребности нескольких автопроизводителей либо как минимум нескольких моделей, для того чтобы, что называется, рачительно использовать средства государственной поддержки, которая, тем более сейчас, становится все более актуальной с учетом тех ставок, которые сегодня есть для реализации инвестиционных проектов в банковской сфере. Поэтому этот инструмент, безусловно, будет одним из главных — он позволит нам сделать инвестиционный вклад в обеспечение технологического суверенитета.

Ну и, кроме того, у нас на самом деле много работы проводит наш подведомственный институт НАМИ в части координации усилий, поскольку много и эффектов, и резервов у нас заложено в то, чтобы объединить наработки, использовать единые подходы, единые стандарты. Это позволяет увеличивать масштаб производства одинаково применяемых компонентов, и поэтому здесь работа не только в части реализации инвестиционных проектов, но и в части прямой координации изменений конструкторской документации. И эта работа будет также системно продолжена.

И о программах стимулирования спроса. Они уже на сегодняшний день, что называется, работают, показывают свою эффективность — это и программы льготного кредитования, программы льготного лизинга, а также субсидирование производителей техники на газомоторном топливе. И в следующем году проектом бюджета предусматривается значительное

увеличение средств, предусмотренных для льготного кредитования, — до 17 млрд рублей. Это увеличение финансирования более чем в 2,5 раза, поскольку мы рассчитываем, что с помощью увеличения количества предлагаемых на рынке автомобилей в следующем мы также будем усиливать и возможности по стимулированию их спроса.

То есть сейчас, на этом этапе для нас главное — в 2023 году — начале 2024-го обеспечить, что называется, инвестиционные вливания, для того чтобы отрасль начала в полной мере переходить уже системно на отечественные компоненты с тем, чтобы дальше на этой базе, с привлечением существующих игроков, которые у нас сегодня представлены, и с перезапуском новых площадок, обеспечить, соответственно, расширенное предложение на рынке автомобилей отечественной сборки с обязательствами. И здесь для нас, я действительно поддерживаю коллег, базовым принципом остается (Андрей Викторович, с Вами мы также обсуждали много раз) то, что у нас меры государственной поддержки завязаны на уровень локализации, и в последующем меры стимулирования спроса позволят обеспечить соответствующий рынок и сбыт такой продукции.

Также у нас предусматривается, в частности, рост средств на рынок газомоторного топлива практически в два раза. Согласен с коллегами — да, действительно, сейчас нужна актуализация с учетом того, что там субсидируется разница в стоимости. Также предложение от коллег прозвучало — отработываем возможности приведения ставок в соответствие с текущими уровнями.

Важнейший вопрос, все коллеги его озвучили, и мы, действительно, их тоже поддерживаем, вопрос переноса срока оплаты утилизационного сбора и возможности авансирования

утилизационного сбора до конца года. Мы активно прорабатываем вместе с коллегами, рассчитываем тоже на поддержку коллег и, соответственно, законодателей, чтобы они подключились к этой работе. Это действительно действенная мера. Мы будем доказывать и поддерживать то, что она должна продолжить свое действие. Особенно в современных условиях, когда оборотный капитал при текущем уровне ставок становится одним из существенных факторов, который способен... Предоставление такого оборотного капитала способно значительно поддержать отрасль автомобилестроения. Поэтому вместе, коллеги, в этой части готовы, не то что готовы, мы уже отработываем, вместе с вами готовы двигаться в этом направлении.

Кроме того, важную работу мы проводили в вместе с коллегами в Совете Федерации (Андрей Викторович, Константин Константинович активно подключались) по актуализации постановления № 719. Те поправки, которые вносились на сегодняшний день, мы жарко обсуждали вместе с коллегами по отрасли. Сейчас нашли уже решение, каким образом нам поддержать те компоненты, которые критически важны на сегодняшний день, их включение в балльную систему. Кроме того, там упорядочивается теми решениями, которые сейчас предлагаются, расчет баллов за НИОКР, поскольку мы последовательно выступаем за то, чтобы у нас государственная поддержка предоставлялась за фактически достигнутую в итоге локализацию. И те баллы за НИОКР, которые сейчас начисляются, — это как бы промежуточное звено, поскольку в последующем этот НИОКР должен приводить к тому, что вырастают проценты за локализацию.

Ну и кроме того, то, что у нас было предусмотрено и в плане

реализации стратегии, и в проекте решения, Андрей Викторович, Ваше пожелание относительно того, чтобы у нас баллы мер государственной поддержки были привязаны к уровню фактической локализации. Эти решения тоже предусмотрены в тех проектах, которые на сегодняшний день уже проходят согласование. Мы надеемся в ближайшее время работу над ними завершить.

Ну и, естественно, перспективным направлением для нас являются автомобили, которые работают на, скажем так, новых, передовых источниках энергии, хотя новыми их, конечно, назвать можно условно, потому что электромобили еще 100 лет назад, может быть даже больше, были в фаворе, чем двигатели внутреннего сгорания, они одно время упустили, но сейчас наверстывают, усиливают свое влияние. Пока у нас рынок таких автомобилей – это чуть более 1 процента от общего объема продаж, поэтому здесь нам действительно есть куда расти. И с точки зрения производства тоже приблизительно такой же объем. У коллег есть обязательства по локализации, по специнвестконтрактам, соответственно, у нас есть меры соответствующей государственной поддержки.

Есть федеральный проект по электроавтомобилю и водородному автомобилю, который курирует первый вице-премьер Андрей Рэмович Белоусов. Поэтому эту поддержку мы в последующем тоже будем проводить последовательно вместе с развитием инфраструктуры, поскольку это комплексный, большой вопрос, и с учетом тех пожеланий, которые коллеги сегодня в том числе высказывают так же, как и по рынку газомоторного топлива, поскольку для нас это тоже перспективное направление. Именно с этой целью мы в том числе увеличиваем средства государственной

поддержки и рассчитываем, что в целом, коллеги, с учетом тех задач, которые на сегодняшний день перед нами стоят, при совместной работе сможем обеспечить реализацию показателей стратегии автопрома, развить нашу промышленность на отечественной компонентной базе. Спасибо. Благодарю за внимание.

А.В. КУТЕПОВ

Анатолий Анатольевич Мещеряков, Вы нас слышите?

А.А. МЕЩЕРЯКОВ

Да, Андрей Викторович, конечно.

А.В. КУТЕПОВ

Здравствуйте! Я могу трактовать высказывания Альберта Анваровича в части компенсации утильсбора так, что министерство поддерживает перенос на декабрь?

А.А. МЕЩЕРЯКОВ

Конечно, конечно. Да.

А.В. КУТЕПОВ

Но это в рамках принятия министерством данного решения.

А.А. МЕЩЕРЯКОВ

Ну, а как нормативные акты придут, мы, соответственно, их будем рассматривать.

А.В. КУТЕПОВ

В этом году?

А.А. МЕЩЕРЯКОВ

Ну, как внесут.

А.В. КУТЕПОВ

Когда внесут?

А.А. КАРИМОВ

В ближайшее время внесем — согласования внутренние идут.

А.В. КУТЕПОВ

Но когда это будет? Это будет в ноябре или декабре?

А.А. КАРИМОВ

Я думаю, в ноябре. В ноябре внесем.

А.В. КУТЕПОВ

Но это же производство, Анатолий Анатольевич, они же, все производственники, должны планировать все-таки эти деньги, да? Ну, я по памяти не буду называть, но сумма достаточно большая. Они полностью могут покрыть там все нагрузки кредитов, да? Отнести их там на год. Это будет серьезная поддержка наших всех автомобильных производителей. Можем довериться Вам и министерству в том, что до конца года будет принято решение?

А.А. МЕЩЕРЯКОВ

Это вопрос не только к министерству промышленности, мы будем вместе убеждать и другие министерства, такие как Минэкономразвития, Минфин, в том, что это решение надо принимать.

А.В. КУТЕПОВ

Анатолий Анатольевич я все-таки выдавливаю из Вас, да? Мы должны принять решение, каждый на своем рабочем месте, что вот что-то мы делаем и чего-то мы добиваемся, да? Вот, допустим, берем на себя повышенные обязательства. Вижу по лицу – согласны.

А.А. МЕЩЕРЯКОВ

Нет, нет. Как только документ соответствующим образом в правительство поступит, он будет обязательно максимально быстро рассмотрен.

А.В. КУТЕПОВ

Не может не радовать 17 миллиардов в части льготного, да, но мы сегодня услышали от Максима Юрьевича, что у него только

20 миллиардов выплат по процентам в следующем году. Никакое производство 15–17 процентов не выдержит.

Да, Владимир Владимирович, Минэкономразвития, ой, энергетики, да? От Минэкономразвития кто у нас?

М.А. КАМИНСКИЙ

Мы поддерживаем историю с утильсбором однозначно, то есть понимаем, насколько это важно.

А.В. КУТЕПОВ

А вы уже подготовили, да?

М.А. КАМИНСКИЙ

Мы тоже по факту внесения подготовим свою позицию, но мы в эту историю глубоко погружены и эту тему поддержим.

А.В. КУТЕПОВ

Будьте добры, пожалуйста.

Так. Идем дальше тогда. Я просто, так сказать, воспользовался правом сразу уточнить несколько вопросов, но я еще в конце...

Анатолий Анатольевич, два слова скажете нам?

А.А. МЕЩЕРЯКОВ

Да, да, конечно, Андрей Викторович, спасибо большое.

Я приветствую всех! К сожалению, так сказать, не доехал до вас лично, но всех – и Вас, и всех сенаторов, всех коллег, с которыми мы очень дружим приветствую на этом совещании.

У меня буквально несколько комментариев. С учетом того что, без сомнения, мы должны поддерживать автомобилестроительную отрасль, я бы хотел отметить, что у нас производство автомобилей – это только составляющая часть одной большой задачи под названием "транспортная услуга", и поэтому у меня убедительная просьба. Когда мы рассматриваем все эти

вопросы, для меня удивительно, что мы их рассматриваем в отрыве от потребителей. На мой взгляд, присутствие потребителей автомобилей, прежде всего в коммерческом сегменте, придало бы нашему обсуждению более комплексный характер. Но я бы в любом случае, когда мы будем рассматривать те или иные меры поддержки автомобилестроительной отрасли, очень внимательно относился бы и к другим участникам, так сказать, процесса по предоставлению транспортной услуги – к транспортным компаниям, ну и в конечном итоге – к потребителям, чтобы у нас не получилось, как иногда говорят, что хотели, как лучше, а получилось – как всегда.

Мы со стороны транспортников, со стороны Министерства транспорта, конечно, это очень внимательно анализируем. С Альбертом Анваровичем и с коллегами мы постоянно в контакте и находим наиболее оптимальные для конечного потребителя прежде всего решения, потому что, без сомнения, такой фактор, как экономика перевозки, мы с вами никогда не обойдем, потому что если мы не будем смотреть на экономику перевозки, то завтра мы это увидим в стоимости конечной продукции.

Еще отметил бы вопрос, на который нам надо очень внимательно посмотреть: это достаточность производства для удовлетворения всех потребностей, потребностей нас, транспортников. В настоящее время, не буду сейчас вдаваться в детали, к сожалению, по целым рядам продукции у нас есть недостаток производства, недостаток предложения на рынке, что ведет в конечном итоге к увеличению цены.

Точно так же хотел бы поднять вопрос, обратить внимание коллег на то, что при расширении в том числе поддержки автопроизводителей необходимо начинать все-таки уделять

внимание и сервису, сервисным центрам на местах, потому что без этого продвижение наших отечественных и высоколокализованных автомобилей провести не удастся.

Ну и следующая история, конечно, — очень внимательно относиться к цене продукции, потому что, по странному стечению обстоятельств, чем больше мы производим, тем больше у нас увеличивается стоимость выпускаемой продукции, что опять же влияет на конечного потребителя, на стоимость транспортной услуги.

Поэтому готовы всегда вместе и с Советом Федерации, и с Вами, Андрей Викторович (мы всегда на связи с коллегами), работать в этом направлении. Спасибо.

А.В. КУТЕПОВ

Анатолий Анатольевич, спасибо большое.

Владимир Владимирович. Министерство энергетики.

В.В. ФУРГАЛЬСКИЙ

Уважаемый Андрей Викторович, уважаемые коллеги! Как здесь ранее говорилось, есть концепция по развитию производства и использованию электрического автомобильного транспорта до 2030 года. Соответственно в рамках реализации инициативы социально-экономического развития есть соответствующий федеральный проект "Электроавтомобиль и водородный автомобиль". Министерство энергетики является одним из соисполнителей, является исполнителем в рамках развития сети опорной зарядной инфраструктуры для электротранспорта в пилотных регионах и на федеральных трассах. Что это такое?

Проект реализуется с 2022 года. Министерством энергетики заключаются соглашения с пилотными субъектами, и соответственно деньги доводятся дальше до регионов, а регионы

доводят деньги до инвесторов. Напомню ключевые цифры. На одну электростанцию – 2 760 тысяч, которые делятся, соответственно, в рамках закупки оборудования – 60 процентов, но не более 1 860 тыс. рублей, и на технологическое присоединение – 30 процентов, но не более 900 тыс. рублей.

Соответственно, если коротко, по параметрам. В 2022 году у нас участвовали 12 регионов, было построено 439 зарядных станций. Что мы подразумеваем под быстрыми зарядными станциями? Это от 149 киловатт. Критерии предусмотрены в приказе Минпромторга в части локализации: наличие соответствующих разъемов – европейских, китайских и американских и другие критерии. У нас в 2022 году участвовали в этой инициативе 12 регионов. Построено было 439 зарядных станций. Вот в этом году у нас уже 35 регионов участвуют, будет построено 697 быстрых зарядных станций. Соответственно на 2024 год в бюджете уже цифры заложены (сейчас второе чтение). У нас 65 регионов уже будут принимать участие, и планируем построить 1343 быстрые зарядные станции.

Ключевое отличие 2024 года от предыдущих годов в чем состоит? В том, что в 2022 и 2023 годах у нас идет иной межбюджетный трансферт, то есть государство полностью эту сумму на одну зарядную станцию доводит до региона, а с 2024 года уже регионы тоже участвуют в софинансировании. То есть регионы показывают заинтересованность – они готовы софинансировать в пределах вот этих сумм. Соответствующие пропорции уточняет Министерство финансов по каждому региону в зависимости от их специфики. На наш взгляд, реализуется проект достаточно успешно. Видим большую заинтересованность регионов. Соответственно, у нас есть регионы, которые свои планы

немножко уточнят, но есть регионы, которые готовы, так сказать, находить некую экономию в рамках техприсоединения, в рамках оборудования и делают, скажем так, план выше, чем они декларировали.

Вот коротко по докладу все.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо.

Михаил Александрович, ну, два слова. Не планировали?

М.А. КАМИНСКИЙ

Да. Буквально два слова.

Уважаемый Андрей Викторович, коллеги! Мы профильные министерства поддерживаем практически во всех начинаниях, которые касаются поддержки автомобильной промышленности, также встречаемся с представителями рынка, то есть открыты для диалога.

На сегодняшний день, насколько я знаю, у нас нет каких-то там спорных разногласий. То есть по факту обсуждения всех мер мы стараемся все инициативы поддержать, насколько возможно. Также поддерживаем предложение о том, что концентрация мер поддержки должна все-таки находиться в области наиболее локализованных продуктов. Возможно, в области электромобилей еще не совсем к этому готовы и еще к этому придем, но в отношении ДВС, безусловно, такой же логики придерживаемся.

А.В. КУТЕПОВ

Если бы это было на самом деле все так.

Анна Алексеевна, прошу.

А.А. БРИНЕВА

Добрый день, коллеги! Кратко расскажу о том, что на сегодняшний день фонд финансирует, какие там у нас результаты.

Альберт Анварович сказал о том, что...

А.В. КУТЕПОВ

25 на 58. Так? Ну, всё, чтобы было кратко. 25 проектов, 58 миллиардов.

А.А. БРИНЕВА

78 проектов, 68 миллиардов. Это общее. Мы не только автокомпоненты, у нас много востребованных. У нас же и комплектующая программа тоже востребована.

А.В. КУТЕПОВ

Основное условие фонда – это возврат?

А.А. БРИНЕВА

Возврат, конечно.

А.В. КУТЕПОВ

Какой у вас невозврат, у фонда?

А.А. БРИНЕВА

У нас на сегодняшний проблемный портфель порядка 3 процентов, и то из них 1,5 процента сформировались в первый год работы фонда.

А.В. КУТЕПОВ

Ну вот и все. И если это будет в приоритете, инновационного развития не будет.

Прошу прощения, Анна Алексеевна, я Вас прервал. Давайте, заканчивайте.

А.А. БРИНЕВА

295-е постановление, о чем мы сказали, как раз направлено на производство технологически новой продукции и достижение технологического суверенитета страны. Мы по автопрому рассмотрели уже два проекта на 34 миллиарда (это субсидирование процентной ставки банком). На сегодняшний день получается

базовая ставка 0,3, КС плюс 3, то есть это 7,5 процента. Сейчас в работе у нас по автопрому (на ближайшей МВК еще одна заявка выходит) – проекты от двух до 100 миллиардов по кредитованию. Ну это, наверное, из ключевого.

И на прошлой неделе, в четверг, наблюдательный совет фонда принял решение о повышении ставок. Теперь у нас базовая – 3,5 процента, учитывая, что в этом году у нас там сплошной дефицит. Вот.

А.В. КУТЕПОВ

Дмитрий Валерьевич Батаков. Прошу.

Д.В. БАТАКОВ

Спасибо, коллеги, за предоставленную возможность.

Уважаемый Андрей Викторович, уважаемые коллеги! Я хотел бы проинформировать вас о достижениях или прогнозах, которые грядут на рынке автоэлектроники. Российская электроника за последние два года выросла в объеме примерно в три раза, при этом налоговые отчисления опережают темпы роста выручки и говорят о том, что рост отрасли основан на увеличении доли добавленной стоимости, формируемой в России, то есть речь идет о росте затрат на кадры, на развитие производства, а также на инвестиции в НИОКР.

Ключевой задачей, которую мы видим для себя в этой связи, является снятие пределов роста российской электроники на период 2024–2026 годов. И это, в первую очередь, связано с тем, что на данный момент рынок электронных блоков, производимых в России российскими компаниями, в общем-то насыщен, и основной и главной возможностью для развития является замещение автоэлектроники в составе автомобилей китайских брендов. Ну, ни для кого не секрет, и коллеги уже здесь несколько

раз это озвучивали, что доля роста или доля автомобилей китайских брендов начиная с 2020 года выросла практически в 15 раз. Отмечу, что современный автомобиль, будь то оснащенный двигателем внутреннего сгорания, либо электромобиль, либо на альтернативных источниках, он в любом случае содержит большое количество электронных компонентов, которые позволяют этому транспортному средству двигаться. И при расчете на один такой автомобиль доля электроники будет продолжать расти.

Уже в следующем году китайские автомобили будут формировать около половины российской емкости рынка автоэлектроники (или в цифрах это примерно 200 млрд рублей). Сегодня, на данный момент, отсутствуют конкретные планы по замещению автоэлектроники в автомобилях китайских брендов, за исключением блоков экстренного вызова (всем известная "ЭРА-ГЛОНАСС"). При этом в отличие от российских производителей китайские производители не имеют обязательств по локализации, имеют доступ к блокам и электронно-компонентной базе ведущих мировых брендов по мировым ценам. То есть автоэлектроника использует достаточно старую компонентную базу, но она очень сильно развита и выпускается в огромных количествах в мире.

В этой связи считаем необходимым создание нормативных условий для внутренней конкуренции автомобилей китайских брендов на российском рынке, устранение их преимущества перед российскими автопроизводителями. Предлагаем сделать это за счет включения в СПИКи обязательных требований по локализации блоков автоэлектроники в соответствии с требованиями проекта изменений, указанными в постановлении правительства № 719. Также предлагаем сформировать на основе 719-го постановления

требование по локализации автомобилей в части автоэлектроники, как условие для допуска к государственным закупкам и программам льготного кредитования или лизинга. На этом доклад закончил.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо большое.

У нас еще пару человек выступают, и коллега еще попросил выступить, сейчас дадим слово.

Антон Анатольевич Петраков. Прошу.

А.А. ПЕТРАКОВ

Коллеги, добрый день! Антон Петраков, директор по корпоративным отношениям "Яндекс.Такси". Спасибо большое за приглашение. Постараюсь кратко.

Отрасль такси (я в данном случае выступаю скорее от лица наших перевозчиков и партнеров, которые работают в сотнях городов нашей страны) находится в сложном положении сейчас. С 1 сентября работает, вступил в силу новый, 580-й федеральный закон, который собственно, регулирует многие аспекты работы в отрасли. В регионах происходит адаптация к этому регулированию. Коллеги из Минтранса, из аппарата правительства знают все детали, все сложности, которые происходят на местах.

Исторически отрасль такси всегда была потребителем локализованных автомобилей. Если говорить про состояние отрасли на конец 2021 года, то порядка 80 процентов новых автомобилей, которые в отрасли приобретались и эксплуатировались, были автомобилями, произведенными на территории Российской Федерации. Сейчас, понятно, ситуация другая, ситуация крайне сложная. Если в прошлом году был просто провал, можно говорить, по поставкам новых автомобилей, то

сейчас порядка, наверное, 70 процентов от спроса на новые автомобили покрывается. И в этом смысле приток новых автомобилей со стороны "АвтоВАЗа", который является основным поставщиком в данном случае предприятий отрасли такси, — это порядка 50 процентов новых автомобилей.

Здесь есть сложности, связанные с тем, что стоимость автомобилей эконом-класса, которые по экономическим моделям перевозчики могут себе позволить и на которые они ориентируются, в общем-то, радикально выросла за последние полтора года. В целом нужно ориентироваться на то, что таксомоторные компании приобретают и хотели бы приобретать машины эконом-класса стоимостью на уровне от 1,5 до 1,8 млн рублей. В этом смысле рынку есть куда двигаться, есть куда расти.

Мы, со своей стороны, проводим различные программы поощрения и стимулирования обновления автопарка, но, на наш взгляд, преждевременно и достаточно опасно в нынешнем состоянии отрасли вводить какие-либо квотирования или жесткое регулирование требований к локализации. Все-таки следует перенимать региональный опыт, например, который в Москве реализуется, по поощрению конечного спроса и по приобретению новых автомобилей, и субсидированию лизинговых ставок либо каким-то еще инструментам, которые регионы могут себе позволить и считают эффективными.

Кроме того, я должен сказать, что в отрасли сейчас наблюдается колоссальный дефицит кадров. По разным оценкам, недостаток водителей и других людей, занятых в отрасли, — это порядка 80 тысяч человек. Это все, конечно, в сумме совокупно — и стоимость автомобилей новых, и стоимость техобслуживания, и дефицит кадров, и высокая стоимость полисов ОСАГО, — это все,

конечно, влияет на стоимость и оказывает существенное давление.

Мы свои предложения по...

А.В. КУТЕПОВ

Антон Анатольевич, что-нибудь позитивное есть?

А.А. ПЕТРАКОВ

Конечно.

А.В. КУТЕПОВ

Так, послушаешь – в принципе можно не просыпаться завтра.

А.А. ПЕТРАКОВ

Если брать автопром, то мы позитивно оцениваем взаимодействие с "АвтоВАЗом" и видим рост поставок новых автомобилей, но, конечно, хотелось бы перевозчикам, чтобы предложение на этом рынке было шире. И в данном случае с тем, что Анатолий Анатольевич сказал относительно количества новых автомобилей, которые на рынке могут быть доступны и обеспечить спрос, мы в данном случае с этим тезисом, конечно же, согласны.

А.В. КУТЕПОВ

Мы должны создать нашей промышленности все условия, чтобы она насытила все требуемое нашим населением, закрыла все потребности. Мы для этого и собираемся.

Нашей промышленности, абсолютно правильно, да, Альберт Анварович?

Пётр Аркадьевич.

П.А. ВЕРНИК

Уважаемые коллеги, времени мало. Давайте я совсем коротко.

Электронные компоненты как важнейший стратегический вопрос снабжения. Я напомню, что во время пандемии (мы все помним), когда электронные компоненты вдруг стали в дефиците,

встали заводы, в том числе даже и многие зарубежные. Также вопросы про санкции, о которых мы тоже все время предупреждали. Все считали, что их на этом рынке, вроде бы гражданском, не будет, но они есть. А на сегодня, нужно сказать, что уже есть и частичные санкции со стороны последнего крупного поставщика, Китая. Да, некоторые позиции тоже он уже конкретно не поставляет. Вот, значит, какая сейчас ситуация.

Позитив. Про позитив нужно сказать, что благодаря активной позиции Минпромторга... мы, как консорциум, его очень благодарим, потому что и консорциум создан, ну, как бы по инициативе Минпромторга, и 719-е постановление сейчас начинает поддерживать, защищать именно комплектующие производства в России, и были получены в Минпромторге крупные субсидии на организацию производства, на лизинг оборудования, на подготовку производства и плюс коммерческие инициативы, инвестиционные проекты сейчас миллиардные идут, и буквально через полтора-два года мы выйдем на то, что производство разовьется.

Значит, что нам нужно? На сегодняшний день мы оцениваем плюс-минус себестоимость, и себестоимость у нас не укладывается в цену, по которой уже продается китайская продукция. Ну, для примера, за прошлый год сколько потратил Китай на поддержку производства электронных компонентов? Это получилось, если в рубли перевести, 2 682 млрд рублей – общая поддержка производства электронных компонентов. Что они делают? Они дают НДС – ноль, электричество – пополам, имущество – ноль на 10 лет для нового производства электронных компонентов и плюс субсидии экспортные.

На сегодняшний день самые большие пункты, по которым

вот сейчас... То есть амортизацию, соответственно, Минпромторг поддержал – это огромная, огромная польза, и только из-за этого запустились все эти проекты, из-за позиции Минпромторга. Но следующий этап – это именно запуск производства. И когда продажи? А продажи вначале – это дорогие материалы, потому что мы разрабатываем, одновременно идут ОКР и на материалы и НИИР, одновременно технологии разрабатываются, одновременно закупается оборудование, которое частично санкционное, понимаете? То есть в этом смысле, когда это все запустится, например, то, что сейчас там за полрубля продается, конденсатор маленький такой, совсем маленький, то где-то 0,8–0,9, получается только стоимость нашей рабочей силы в нем и где-то больше и больше рубля – стоимость материалов в нем же. Это только прямая себестоимость, просто эффект масштаба.

То есть мы делаем сейчас, условно, один завод делает этих конденсаторов в год 20–30 миллионов. Сейчас из-за увеличения гособоронзаказа будет делать 50–60 миллионов штук в год, а когда запустится новое производство нового вида, то оно будет делать 300–400 миллионов штук в год, но при этом Китай делает миллиарды. Соответственно, количество людей у них там примерно такое же, зарплата выравнялась примерно – сейчас у нас поднимается, и у них она сопоставима. Анализируем, да? Электричество сопоставимо по цене, все остальное – идет чистый эффект масштаба. То есть дешевле существенно материалы и больше размазывается заработная плата.

В соответствии с этим есть пример. Вот постановление № 1619 об утверждении правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским компаниям на финансирование обеспечения части затрат, связанных с внедрением российской

продукции радиоэлектронной промышленности. Оно есть, но оно больше под телеком, и оно больше под цифровое развитие.

На сегодня, сейчас все мы знаем, разрабатываются различные варианты подходов к этому в Минпромторге. Мы считаем, что нужно этот вопрос торопить, потому что новые инвестиционные проекты, которые в промышленности электронных компонентов запущены, их бизнес-модели не рассчитаны до конца. То есть они запущены с учетом того, что государство поддержит через год-полтора-два выпуск этих изделий, а у нас на то, чтобы выработать меры поддержки, год все равно уйдет. Поэтому мы уже начинаем бить тревогу и делать предложения различные о субсидировании именно разницы в цене или потребителю — тому, кто делает уже электронные блоки из электронных компонентов, или, наоборот, производителю электронных компонентов. Пока этот вопрос еще обсуждается, но его уже нужно ставить, решать. Мы готовы в этом участвовать.

И еще раз благодарим и Совет Федерации, и Минпромторг особенно, за активную позицию в этом вопросе. Спасибо.

А.В. КУТЕПОВ

Пётр Аркадьевич, вот Альберт Анварович сказал, что у нас мощности производства сейчас на 3 миллиона автомобилей, до 3 миллионов примерно. Мы понимаем, что, если государство будет так масштабно поддерживать производителей, мы должны понимать рынки сбыта. Мы точно понимаем, что мы можем производить и реализовывать до 10 миллионов этих машин?

Все происходит от того, что есть четкое понимание у производства, какое количество автомобилей в данном случае будет реализовано. Вот мы в большей степени говорим сейчас об этом — что в рамках Российской Федерации будет реализовано

такое-то количество автомобилей легкового, коммерческого или грузового транспорта. Мы это четко должны понимать на ближайшую трехлетку.

У нас сейчас все говорят о негативе. Я говорю, что, наоборот, нашему производству сейчас повезло, что у нас есть уникальная возможность воспользоваться этим сейчас, и когда Вы делаете такие предложения в части того, что нужно субсидировать государственными мерами поддержки, нужно понимать, когда мы выйдем, будем впереди планеты всей, кому мы будем все это реализовывать.

Эдуард Владимирович. Прошу.

Э.В. ИСАКОВ

Добрый день, уважаемые коллеги! Андрей Викторович, разрешите воспользоваться личным присутствием представителей всех российских автопроизводителей и поднять одну, на мой взгляд, очень важную тему.

Сегодня мы заслушали доклады по развитию как коммерческого, так и некоммерческого транспорта. По поручению Президента России автопром начал производство российского автомобиля для чиновников всех уровней. Уверен, что в ближайшее время муниципальные и государственные служащие на них пересядут, и не сомневаюсь, что они будут очень комфортны для передвижения.

Сегодня хотел обратить внимание на одну категорию наших соотечественников – отважных воинов, которые получили различные боевые травмы, вследствие которых приобрели инвалидность. Как я уже неоднократно говорил, повторю еще раз, – это люди трудоспособного возраста, и, конечно, для более быстрого перемещения они также нуждаются в автомобиле,

автомобиле непростом. Помимо определенного комфорта он должен соответствовать требованиям для человека, передвигающегося на инвалидной коляске без сопровождающих, в соответствии с международной конвенцией о правах инвалидов.

Понимая важность поддержки граждан, получивших инвалидность в ходе участия в специальной военной операции, губернатор Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в августе текущего года принял решение о предоставлении указанной категории граждан сертификата на приобретение технического средства реабилитации в виде транспортного средства, обращаю ваше внимание, отечественного производства. Стоимость сертификата составляет 2 млн рублей, он включает также доставку транспортного средства по России. Право приобрести автомобиль за счет средств регионального бюджета имеют воины со значительными нарушениями статодинамических функций вследствие военной травмы, приведшей к ампутации конечностей, параличу или парезу нижних конечностей. Оплата осуществляется непосредственно официальному дилеру либо заводу-изготовителю автомобиля.

Сегодня Югра предоставляет такую возможность воинам, завтра подключатся другие регионы. Мы сегодня с коллегами работаем, чтобы включить транспортное средство в федеральный перечень технических средств реабилитации наравне с протезами, инвалидными колясками.

Исходя из вышесказанного, нам нужен отечественный автомобиль, сравнительно недорогой, но технически оснащенный, чтобы человек, передвигающийся на коляске, мог сесть за управление при этом самостоятельно, как я уже сказал, разместив в нем коляску. Считаю, что для производителей отечественных

автомобилей создание такого автомобиля – это дело чести. И когда он будет передвигаться, чтобы ни у кого не повернулся язык назвать этот автомобиль "инвалидкой". Для автопроизводителя должно быть гордостью, что именно эта марка используется отважными воинами, получившими этот транспорт для передвижения.

Неделю назад в рамках проведения заседания Совета по делам инвалидов Совета Федерации я проговорил этот вопрос с заместителем министра промышленности Екатериной Приезжевой. Она заверила, что такие прототипы есть, компаниями ведется такая работа.

Все же, Андрей Викторович, прошу в проект решения записать такой пункт, чтобы Министерству промышленности проанализировать имеющийся ассортимент транспортных средств с учетом, как я уже сказал, тех особенностей – не только ручное управление сделать, а как человек с инвалидностью эту коляску в багажник будет ставить, куда-то на задний ряд или еще что-то. Чтобы это продумать с представителями Всероссийского общества инвалидов и рекомендовать российским автокомпаниям разработать и запустить в серию для повышения личной мобильности людей с инвалидностью такой автомобиль, отвечающий их потребностям. Спасибо большое.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо большое, Эдуард Владимирович.

Максим Юрьевич, Вы хотели сказать что-то?

М.Ю. СОКОЛОВ

Да. Я буквально на вопрос отчасти отвечу, что на "АвтоВАЗе" выпускается серийный автомобиль, серийный, подчеркну, на базе автомобиля Lada Granta, нашего самого, так сказать, бюджетного и

массового автомобиля, для лиц с ограниченными возможностями, приспособленный под ручное управление, причем в мультимодальном варианте. То есть полностью ручное управление или частично ручное управление для лиц, у которых функционирует лишь одна из нижних конечностей, или же для их родственников – переключение под обычное управление. То есть это достаточно многофункциональный автомобиль, который выпускается, еще раз подчеркну, у нас практически с конвейера, то есть на площадях "АвтоВАЗа", и он есть в открытой продаже, но, как правило, вся реализации этого автомобиля идет через Фонд социального страхования. План на следующий год у нас, по-моему, – 1400 автомобилей, но мы их можем произвести на порядок больше. Вот именно на порядок больше. Спасибо.

А.В. КУТЕПОВ

Спасибо, Максим Юрьевич.

Константин Константинович.

К.К. ДОЛГОВ

Андрей Викторович, спасибо большое.

Мы в очень тесном контакте с Минпромторгом, со всеми компаниями-производителями находимся. Я один момент... Я не буду говорить то, что хотел – тут во многом покрыто, мы все это вместе докрутим потом.

Андрей Викторович, коллеги, по Фонду развития промышленности. Ну, понятно, там учетная ставка, Андрей Юрьевич, Вы об этом сказали. Все ясно – непростая ситуация, но программа компонентов, важнейшая программа (при активном участии и поддержке Совета Федерации это все было сделано), она оправданна, востребована. Пожалуйста, особое внимание (потому что у нас есть здесь ассоциация производителей и консорциум, но

есть малые и средние предприятия) к малым, особенно тем, которые на субконтракте и так далее, – к ним особое внимание, чтобы сейчас не отпугнуть, потому что это существенное изменение финансовых условий. А там много цепочек – и с "Итэлма", и с другими мы это обсуждаем, – там цепочки длинные, поэтому, если встанут наши ЭКБ, встанут наши электронные компоненты, новых моделей, как мы хотим, не будет. Поэтому, пожалуйста, особое внимание к этому.

А.В. КУТЕПОВ

Дмитрий Николаевич. Прошу.

Д.Н. ВОРОНА

Уважаемые коллеги! Хотел обратить ваше внимание также на вопросы работы машиностроительного комплекса новых территорий. Мы на сегодняшний день имеем очень развитую сеть предприятий, которые делали автокомпоненты и в Запорожской области в достаточно большом количестве, и в ДНР, и в ЛНР. И, к сожалению, на сегодняшний день у нас нарушены кооперационные цепочки, которые были ранее, при Советском Союзе, и еще создавались в том числе с вашими предприятиями.

На сегодняшний день мы восстанавливаем, скажем так, потенциал наших предприятий, запускаем их. На сегодняшний день уже начали с КамАЗом взаимодействовать (спасибо здесь за помощь, за поддержку Минпромторгу), но, конечно, сегодня мы можем производить большое количество компонентов на территории ДНР, ЛНР и Запорожской области. Мелитополь – это вообще город машиностроения, в котором создавалась полностью вся база для "АвтоЗАЗа" и обеспечивалось полностью производство. Прошу обратить внимание. Если можно, в протокол также внести такое предложение.

А.В. КУТЕПОВ

Игорь Александрович. Прошу.

И.А. ЕРМОЛАЕВ

Добрый день, Андрей Викторович, уважаемые коллеги! Приятно на самом деле было слышать, что идет настолько конструктивная работа государства и автопроизводителей. Действительно, и проблемы решаются, которые являются ключевыми для производителей. Вместе с тем, как показал недавно, в пятницу, проведенный личный прием у Генерального прокурора Российской Федерации представителей бизнес-сообщества, не все еще пока решены вопросы. Один из таких по его поручению нами будет в ближайшее время проработан. Это как раз участники этого всего процесса, то есть не основные производители, а поставщики. Это будет, во-первых...

А.В. КУТЕПОВ

Дилеры?

И.А. ЕРМОЛАЕВ

Нет, нет, не дилеры, как раз поставщики компонентов. По поручению генерального прокурора будем этим вопросом заниматься. Я думаю, что решение этого вопроса найдется. Это будет, во-первых, способствовать и удешевлению процесса, особенно если будут основные производители субсидироваться при этом, и плюс ко всему это будет все-таки развивать малое и среднее предпринимательство. У малых и средних предпринимателей на сегодняшний день есть некий страх заходить в это производство, поскольку они не всегда понимают, что их ждет после первой поставки. Когда заинтересованность у автопроизводителя будет в том, чтобы поддерживать, возвращать таких поставщиков, это будет, я думаю, как для

автопроизводителя, так и для предпринимателей, которые более мелкие, и которым приятно будет также видеть эту поддержку.

А.В. КУТЕПОВ

Андрей Виленович, прошу Вас. Кто не знает, аудитор Счетной палаты.

А.В. ПЕРЧЯН

Спасибо, Андрей Викторович.

Уважаемые коллеги! Я не планировал выступления, потому что самое интересное, наверное, выступление Счетной палаты – это итоги контрольных и экспертно-аналитических мероприятий. Мы осознанно несколько лет не проводили контрольные мероприятия по автомобильной отрасли, потому что считали, что, во-первых, появилась новая стратегия, во-вторых, такой перелом в развитии отрасли, что сегодня, наверное, надо дать возможность выстроить новые отношения. И все-таки хочу выступить, потому что 10 лет я в Счетной палате, а до этого 30 лет в автомобильной промышленности проработал. И на моих глазах первая попытка построения по-настоящему национальной современной автомобильной промышленности в России закончилась в прошлом году, и не очень удачно. Мы считали, что это наши национальные заводы, оказалось, это не так, и поэтому сегодня, собственно, мы все вместе делаем вторую попытку.

Некоторые соображения. Упоминались сегодня СПИКи, есть еще меры поддержки по индустриальным паркам, промышленным кластерам. Что мы видим? Во время проверок исполнения бюджета, проектировок наблюдаем, что в СПИКах сегодня, в 11 из 14 по крайней мере, нет требований по локализации продукции. Да.

Мы сегодня слушали выступление представителя липецкого

предприятия "Моторинвест". Есть такое соображение. На 2022, 2023, 2024 годы тоже фактически не предъявлены требования по локализации, только там шины надо наши освоить, и аппаратуру, которая работает с "ЭРА-ГЛОНАСС". Мне бы хотелось, чтобы Минпромторг и все, наверное, от кого это зависит, не теряли принципиальности в своих подходах, не принимали бы ситуативных решений, ну и, Андрей Викторович, хочу сказать, что с учетом Ваших предложений (это предложение и администрации президента) мы включили в проект плана на следующий год проведение контрольного мероприятия "Аудит результативности мер по развитию импортозамещения в автомобильной промышленности, реализуемых Министерством промышленности в 2014–2024 годах". Цели определены, все запланировано. И безусловно, я надеюсь, что все наши усилия приведут к созданию современной, конкурентоспособной, по-настоящему национальной автомобильной промышленности.

А.В. КУТЕПОВ

Кто-то хочет что-то сказать еще в завершение?

А.А. КАРИМОВ

Хотел бы просто уточнить, Андрей Виленович, может быть, по СПИК, мы по требованиям по локализации... Там же требования предусмотрены. Может быть, они по годам там разносятся или еще что-то? Давайте мы вместе уточним всё.

А.В. ПЕРЧЯН

До 2033 года вы можете продлевать сейчас СПИКи.

А.А. КАРИМОВ

Мы можем продлевать СПИКи, но обязательства по локализации там предусмотрены, поэтому давайте более детально посмотрим.

А.В. ПЕРЧЯН

Хорошо.

А.А. КАРИМОВ

Готовы здесь отработать и принципиальную позицию – то, что Вы сказали.

А.В. КУТЕПОВ

Тогда завершаем.

Мы регулярно посещаем производства и ездим, смотрим, каким образом происходит локализация. Мы тут все в одной лодке находимся, и правильно сказали, у меня тоже такое ощущение, что от внешних наших коллег, с которыми мы в хороших отношениях, возможно, будет некоторое сужение. Поэтому нам нужно все производить самим и самостоятельно.

База у нас есть. База у нас великолепная – и "ГАЗ", и "АвтоВАЗ", и "Урал", – великолепные производства, которые у нас есть. Да, конечно, мы хотели в свое время шагать семимильными шагами, так сказать, но ситуация сложилась так, что дала нам возможность самим проявить себя, и наше поколение не должно опозориться перед нашими детьми.

Поэтому, уважаемые друзья, уважаемые министерства, пожалуйста, мы вносим те инициативы, которые требуют максимального решения. Они настроены на наше, отечественное производство. Быстрее, пожалуйста, рассматривайте их и выносите свои предложения. Если они не совпадают с нашим мнением, всегда можно созвониться и решить. Да, мы все время на связи.

Значит, все, что касается следующего года. Осталось полтора месяца. Да, нужно принять быстрее, дать возможность производствам увидеть, к чему они будут готовы, но я бы сказал, о следующем: мы нарастим производство. Вне всякого сомнения.

Мы сможем увидеть в следующем году, насколько оно будет локализовано, но давайте посмотрим все-таки более широко. Импортные составляющие – это завтрашний день. Мы должны понять, каким образом мы будем реализовывать продукцию, произведенную у нас. Я говорю это сегодня только в отношении автомобилестроения, но я говорю это на всех других площадках, которые есть.

Нам нужно производить и насыщать предложениями наш рынок и мировой рынок. Понятно, есть везде сложности, каждый точно так же отстаивает свои интересы и борется за это – от лифтового оборудования до космических спутников всевозможных. В данном случае у нас очень хорошая база, давайте ею максимально воспользуемся. И если есть что-то, где мы можем финансировать это и можем рисковать, потому что без риска не будет никакого инновационного прорыва, ну, никакого...

Я не зря спрашивал, какой процент невозврата у ФРП. Может быть, каким-то образом несколько пересмотреть этот подход, дать возможность каким-то радикальным мнениям, идеям, которые приходят, но мы к этому все равно подойдем. НИОКРы – это завтрашний день максимально.

Предложения, которые в части опять-таки компенсации утильсбора мы вам направили две недели назад, пока не увидели в письменном виде поддержку. Пожалуйста, отреагируйте, министерства. Все предложения, которые мы выслушали друг от друга... Все мы погружены в производство, поэтому, может быть, вы еще что-то нам дошлете, что мы в постановление включим.

Всех с наступающим Новым годом! Рад вас всех видеть и точно могу сказать – у нас не такое настроение, как в "Яндексе". Да, у нас оно более позитивное, поэтому завтрашний день мы

также начинаем с улыбки и достигаем результатов. Спасибо.
