

■ текст: дмитрий панов



Андрей Коссов: «Для автопрома нет долгосрочной последовательной государственной политики»

О РЕЗУЛЬТАТАХ ЗАВЕРШИВШЕЙСЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ПРОМСБОРКИ, НАПРАВЛЕННОЙ НА РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО АВТОПРОМА, А ТАКЖЕ О НОВОМ, РАЗРАБАТЫВАЕМОМ СПОСОБЕ ГОСПОДДЕРЖКИ ОТРАСЛИ, ОСНОВАННОМ НА БАЛЛЬНОЙ СИСТЕМЕ, МЫ БЕСЕДУЕМ С АНДРЕЕМ КОССОВЫМ, ПРЕДСЕДЕТЕЛЕМ КОМИТЕТА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АВТОКОМПОНЕНТОВ «АССОЦИАЦИИ ЕВРОПЕЙСКОГО БИЗНЕСА» (АЕБ)

— Как Вы оцениваете результаты прежней системы локализации, так называемой программы промсборки?

— Если мы посмотрим, какой была отрасль до программы промсборки, в 2007 году, то поймем, что автомобильная промышленность в значительной степени изменилась в лучшую сторону. Промсборка позволила привести на российский рынок немало производителей компонентов и достичь достаточно неплохого уровня локализации по ряду моделей автомобилей. Были компании, которые в период действия программы проиграли и ушли с рынка, не выдержав заданных требований и темпов. Но считаю, что в целом промсборка дала положительный эффект.

Вместе с тем программа не решила проблему, о которой все эти годы много говорилось: она слабо стимулировала развитие глубокой локализации — субкомпонентов 2-го, 3-го уровней и выше, вплоть до материалов, а также не всегда позволяла локализовать сложные, высокотехнологичные компоненты. То есть развитие отрасли шло простым путем, были лазейки, которые давали возможность компаниям уходить от глубокой локализации. Автопроизводители, действовавшие в рамках Постановления № 166 [О внесении изменений в Таможенный тариф РФ в отношении автокомпонентов, ввозимых для промышленной сборки. — Прим. автора], покупали локальные компоненты, но то, насколько эта продукция была локализована, для них не имело большого значения. И было 566-е постановление [Как и Постановление № 166, действует, фактически, как правило предоставления таможенных льгот, но только для автомобильных поставщиков. — Прим. автора] для производителей автокомпонентов. Оно давало аналогичный эффект: требуемый уровень локализации был невысоким, и поставщики, достигая его, не считали целесообразным уходить глубже.

— Промсборка обеспечила создание новых рабочих мест, привела к росту налоговых поступлений. Можно ли гово-

рить о том, что программа дала больше экономического эффект, чем повлияла на развитие технологий и компетенций в отрасли, о важности которых часто говорят в Минпромторге России сегодня?

— Действительно, она дала хороший экономический эффект. Но, с другой стороны, автопрому для развития нужны объемы. Если будут объемы, то будут и производства с их техническими базами и специалистами. Да, на заводах иностранных инвесторов в России кадровый состав, как правило, не получает опыт развития в части разработки новых технологий, каких-либо инноваций, он имеет дело с текущими, уже используемыми технологиями. Но эти кадры сейчас получают опыт, который может ускорить развитие отечественных компетенций

«РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ ШЛО ПРОСТЫМ ПУТЕМ, БЫЛИ ЛАЗЕЙКИ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЛИ КОМПАНИЯМ УХОДИТЬ ОТ ГЛУБОКОЙ ЛОКАЛИЗАЦИИ»

в отрасли в будущем. Если же говорить конкретно про центры НИОКР [Научные исследования и опытно-конструкторские работы. — Прим. автора], то для их развития нужно создавать комфортные условия. Этого в промсборке, конечно, не было предусмотрено.

При этом нужно сказать, что среди российских производителей компонентов есть несколько национальных компаний, которые сумели выйти на экспортные рынки, именно на глобальный уровень. Они, может быть, еще не стали глобальными лидерами, но сумели достичь такого уровня, на который, конечно же, хочется, чтобы вышла значительная часть российских компаний. ▶

— **Выход на внешние рынки определен государством как одно из наиболее важных направлений экономического развития. Но автопром нуждается в увеличении экспорта во многом потому, что промсборка обеспечила рост производственных мощностей, а рынок сократился, и, судя по тем экономическим показателям, которые сегодня мы видим, его быстрого восстановления ожидать не стоит.**

Каковы перспективы экспорта?

— Есть стратегия развития экспорта автомобильной промышленности, принятая в 2016 году. И экспорт развивался довольно динамично. Но сейчас отрасль пребывает в состоянии неопределенности, поэтому делать какие-либо прогнозы сложно. Ведь что произошло? Промсборка была всем понятной программой, она работала достаточно долго и позволяла компаниям строить инвестиционные планы. Но когда срок промсборки стал завершаться, что было связано с обязательствами России перед ВТО, нового варианта программы, такого же понятного и прозрачного для всех, который должен был вывести отрасль на новый этап развития, не было представлено. То есть для автопрома нет долгосрочной последовательной государственной политики.

«СЧИТАЮ, ЧТО СПИК — ЭТО НЕ САМОЕ ЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ВСЕГО РЫНКА В ЦЕЛОМ»

Ранее обсуждалось много различных механизмов поддержки и развития, но ни один из них не был принят. Появились специнвестконтракты (СПИК), гарантирующие производителям неизменность условий ведения бизнеса в России и доступ к программам государственной поддержки. Сначала был СПИК 1.0, который подписала значительная часть автопроизводителей. Затем его сменил СПИК 2.0. Сегодня ясна общая концепция: согласно обновленной редакции 719-го постановления [«О подтверждении производства промышленной продукции на территории России», для автопрома, фактически, устанавливает правила доступа к господдержке. — Прим. автора] компания для того, чтобы заключить СПИК и обеспечить себя господдержкой, должна набрать определенное количество баллов, начисляемых за локализацию технологических операций с учетом того, какая доля в добавленной стоимости этой операции — а фактически компонента — российского происхождения. Но стадия обсуждения еще не пройдена, остается много вопросов.

Не ясно, какие меры поддержки получают производители за локализацию. Будут ли распространяться новые правила, в том числе по уровню локализации, на тех, кто заключил СПИК 1.0? Достигнутые по ним соглашения уникальные и, насколько понимаю, должны быть исполнены. А какие меры будут применяться для производителей локальных компонентов? Ведь СПИК 2.0 уже заменил СПИК 1.0, но его еще никто не подписал, поскольку по нему тоже остается много вопросов. Также не до конца ясно, как новая балльная система повлияет на отрасль

в целом, поскольку пока нет исчерпывающих решений касательно того, как достижение баллов будет влиять на некоторые меры поддержки.

— **Как при подсчете уровня локализации по балльной системе будет связываться использование тех или иных технологических операций с конечным локальным продуктом — компонентом?**

— Технологическая операция — это формулировка. Она зачастую подразумевает компонент. Сейчас приведу пример [Открывает обновленное Постановление № 719 и читает. — Прим. автора]: «Компрессоры системы кондиционирования воздуха. Сборка и проведение контрольных испытаний — 10 баллов. Соблюдение процентной доли использованных при производстве иностранных материалов (сырья) и комплектующих не более 50% от цены компонента — 70 баллов».

— **Выполнение НИОКР будет обязательным? Насколько известно, летом по предложению Минэкономики России рассматривался вариант, в котором нет обязательных операций. Хотя ранее в Минпромторге России выступали за введение ряда обязательных операций, в том числе выполнение НИОКР.**

— Как я понимаю, ответа на этот вопрос пока нет. Но методика подсчета баллов за НИОКР сформулирована [Читает документ. — Прим. автора]: «Объем затрат на НИОКР, реализуемых российскими юрлицами на территории РФ составляет 200 баллов за каждые 0,5% затрат на НИОКР от объема выручки». То есть если инвестировать 0,5% от оборота компании в НИОКР, то за это дается 200 баллов. И есть сноски-комментарий: «Затраты на НИОКР определяются как НИОКР, выполненные собственными силами или по договору с заказчиком». Фактически, это могут быть как затраты на разработку новых технологий, так и расходы, связанные с постановкой продукта в серийное производство. Например, сертификация, разработка программ импортозамещения компонентов и технологий. Это, конечно, не стоит больших денег по сравнению с оборотами производителя, но тем не менее.

— **Судя по всему, Вы пока не готовы давать какие-либо предварительные оценки новой, разрабатываемой программе поддержки отрасли, основанной на этой балльной системе?**

— Да, пока это сложно.

— **Тогда, возможно, Вы назовете главные риски, связанные с этой программой?**

— Главный риск, который я вижу — может произойти замена используемых сейчас автопроизводителями компонентов импортом. Это может стать следствием того, что из-за снижения ввозных пошлин на комплектующие, продиктованного правилами ВТО, условия для импорта и продукции локального производителя выравниваются. Импортный продукт может производиться для целого ряда рынков или для крупного региона и иметь объем выпуска, в разы превышающий потребности российского рынка. Это позволяет импортеру снижать

цену. И даже если цена локального продукта будет несколько выше, то это преимущество может быть нивелировано тем, что наладка производства детали требует инвестиций, необходимых если не для создания предприятия, то на проведение работ по документированию, испытанию, валидации, сертификации, оснастке. Таким образом, импорт может выиграть.

— Каковы масштабы этого риска?

— В мировой практике импорт нередко выигрывает у локальных игроков за счет объемов. Это обычное дело. Если в период действия промсборки были производители, которые находили более простые способы достижения требуемого уровня, то сейчас не понятно, будет ли сохраняться у компаний стимул хотя бы для поддержания того, чего они достигли.

И еще один риск — это, безусловно, отсутствие роста рынка, которое мы сегодня наблюдаем. Здесь, конечно, нужны меры государственной поддержки. Не дотации, а именно меры, связанные не с финансированием, а, например, со стимулированием экспорта. И чтобы это имело долгосрочные перспективы, позволяющие уверенно строить бизнес-план на пять лет, и не требовало подписывать СПИК.

— Вы не сторонник СПИК?

— Считаю, что СПИК — это не самое лучшее решение для всего рынка в целом. СПИК — слишком сложно, он подразумевает внедрение какой-либо технологии. Но в отрасли есть компании, развитие которых может быть не связано с внедрением технологий. Соответственно, СПИК не подходит таким компаниям. Вместе с тем они нацелены на рост бизнеса, объемов производства и могли бы развивать экспорт, локальный рынок, локализацию. Им тоже нужны стабильные условия ведения бизнеса, дополнительные стимулы в качестве господдержки. Кроме того, скажу, о чем уже много говорилось участниками рынка. Промсборка была очень прозрачным механизмом, одинаковым для всех, в ней было прописано все очень четко. Это являлось ее большим плюсом. Сейчас мы имеем СПИК, которые заключаются индивидуально, и прозрачна только процедура их заключения. То, о чем в итоге договаривается компания с правительством, носит конфиденциальный характер. Да, какие-то фрагменты договоренностей попадают в открытое обсуждение, в средства массовой информации. Но сам контракт неизвестен. Поэтому мы не можем судить, насколько он будет эффективным для отрасли и справедлив по отношению к другим участникам рынка.

— Помимо развития производств, правительство пытается решить еще одну задачу для отрасли — стимулировать развитие отечественных технологий и компетенций.

Насколько понял, Вы видите иные способы решения этих задач: без больших финансовых вложений и СПИК.

— На мой взгляд, достаточно создать регуляторный механизм, который обеспечит комфортные условия для работы локального производителя. Это не требует больших финансовых вливаний. Если это будет сделано, то, как я уже говорил, все связанные с производством сферы, в том числе разработка новых технологий, будут развиваться. Потому что основа науки

и инноваций в автопроме — производство, которому, в свою очередь, нужен рынок, сбыт.

Построенный в эпоху СССР автогигант АвтоВАЗ должен был стать одним из законодателей мировой автомобильной моды, крупным экспортером. В связи с этим на предприятии был создан огромный научно-технический центр. Но планы относительно масштабов сбыта не реализовались. В итоге все эти большие исследовательские мощности использовались только частично, может быть на 15–20%. Иными словами, сначала — применение, а потом уже наука.

Также думаю, что нужно уделять особое внимание образовательной части, развитию кадров. Для этого можно сделать упор на создание с компаниями из автомобильной области совместных кадровых программ, нацеленных на развитие специалистов. Но важно понимать и другое: лидеры мировой автомобильной индустрии используют не так много собственных технологических решений и продуктов. Автопром глобален.

— Не так давно Минпромторг России выступил с инициативой выделить из бюджета 150 миллиардов рублей для стимулирования развития ряда высокотехнологичных направлений отечественными компаниями с целью защиты автопрома от санкций. В числе этих направлений разработка дизельного двигателя, шасси. Программа называется «АК-2025». Вы не могли бы прокомментировать эту инициативу?

— Этой инициативе предшествовала разработка стратегии развития производства автокомпонентов, которая началась чуть меньше двух лет назад. Она была подготовлена на уровне официального документа, и ожидалось, что будет принята правительством в конце 2018 года. Программа предусматривала развитие компетенций в сфере испытаний, создание испытательных центров, интеграцию в мировые стандарты системы испытаний. Потому что зачастую локализация какого-то компонента требует проведения испытаний для соответствия продукта заданным требованиям. А это дорогостояще, надо проводить где-то далеко, в другой стране. Если бы это можно было делать здесь и при государственной поддержке, то это могло бы стать хорошим стимулом для развития отрасли. Но, к сожалению, та программа так и не была принята.

И вот теперь опять возобновились разговоры, но уже, я бы сказал, с неожиданным поворотом — выделить колоссальные суммы денег и развивать какие-то отдельные направления. Тогда говорилось о системном подходе, и не шло речи о таких больших деньгах. Я считаю, что лучше вернуться к тому предшествующему варианту, который, в отличие от этой новой инициативы, обсуждался с участием всего автомобильного сообщества — и автопроизводителей, и поставщиков компонентов. Это было консолидировано, хорошо структурировано, выходил достаточно хороший документ. ■■■

не согласны?

есть что добавить?

напишите нам на chiefeditor@abreview.ru

заинтересовало?

подпишитесь subscribe@abreview.ru