

# Совещание по вопросам диверсификации производства продукции гражданского назначения организациями ОПК

В ходе посещения ПАО «Объединённая двигателестроительная корпорация – Уфимское моторостроительное производственное объединение» Владимир Путин провёл совещание по вопросам диверсификации производства высокотехнологичной продукции гражданского назначения организациями оборонно-промышленного комплекса.

24 января 2018 года

Вступительное слово на совещании по вопросам диверсификации производства продукции гражданского назначения организациями ОПК

**В.Путин:** Добрый день, уважаемые коллеги!

Мы, если помните, в сентябре 2016 года на [совещании](#) в Туле рассматривали вопросы диверсификации в сфере ОПК (оборонно-промышленного комплекса), обсуждали, как максимально задействовать его потенциал для выпуска высокотехнологичной гражданской продукции.

Сейчас был в цехах, посмотрел, как здесь организовано производство, какое новое оборудование поступило, как люди на нём работают. Честно сказать – думаю, что и вы со мной согласитесь, – иногда даже не верится, что мы это всё делаем, что мы смогли организовать производство такого уровня, такого класса.

Но оно не должно простаивать в будущем, когда объёмы гособоронзаказа неизбежно, в связи с прохождением пика заказов со стороны Минобороны, будут сокращаться. Нам нужно добиться перехода на гражданскую продукцию, во всяком случае, в значительной части, обеспечив при этом её качество и конкурентоспособность.

Сегодня мы продолжим обсуждение этой темы, чтобы определить ключевые направления и наиболее эффективные механизмы диверсификации оборонных предприятий, их сбалансированного развития.

Хотел бы ещё раз подчеркнуть: это, безусловно, важнейшая задача. Её успешное решение позволит развивать технологический и производственный ресурс предприятий, укреплять трудовые коллективы, – а это сотни тысяч высококвалифицированных инженеров, конструкторов, рабочих. Сейчас немножко пообщался в цехах с этими людьми, у них тоже такой вопрос возникает: дальше-то что, как они будут работать? Это естественный вопрос.

И конечно, выпуск гражданской продукции должен полностью, максимально загрузить существующие мощности предприятий и обеспечить их финансовую устойчивость, особенно после 2020 года, когда, как я только что сказал, пик поставок в рамках гособоронзаказа будет пройден.

Отмечу, что за время, прошедшее после совещания в Туле, была проведена большая подготовительная работа. Начала действовать информационно-аналитическая система по мониторингу закупок гражданской продукции оборонно-промышленного комплекса

страны. Создано «НПО Конверсия», которое займётся продвижением такой продукции на рынки, причём как в нашей стране, так и за рубежом.

Кроме того, Внешэкономбанком и Фондом развития промышленности предусмотрено льготное финансирование для поддержки диверсификации ОПК.

Отмечу, что ряд предприятий уже энергично включились в эту работу. Так, Московский институт теплотехники производит оборудование для водоочистки, компания «Швабе» наладила производство медицинской техники, а концерн «Калашников» – выпуск гражданских катеров, мотоциклов и беспилотных летательных аппаратов.

Однако диверсификация производства оборонных предприятий, конечно же, не должна ограничиваться лишь отдельными успешными проектами. Важно поставить её на системную основу, а руководители и весь коллектив предприятий должны подходить к выпуску гражданской продукции столь же ответственно, как и к выполнению гособоронзаказа.

Только так можно решить стратегическую задачу – повысить к 2025 году долю гражданской продукции до 30 процентов от общего объёма продукции ОПК, а к 2030 году – до 50 процентов.

На какие приоритеты хотел бы обратить ваше внимание.



Губернатор Тульской области Алексей Дюмин (слева) и полномочный представитель Президента в Приволжском федеральном округе Михаил Бабич. Перед началом совещания по вопросам диверсификации производства высокотехнологичной продукции гражданского назначения организациями оборонно-промышленного комплекса.

Первое. У нас реализуется целый ряд масштабных программ, в том числе по модернизации электроэнергетики и развитию цифровой экономики, а также по внедрению наилучших доступных технологий, оснащению медучреждений, по экологическому оздоровлению территорий, созданию индустрии переработки и утилизации отходов. И предприятия оборонно-промышленного комплекса должны активнее подключаться к таким программам и проектам.

При этом подчеркну: предлагаемая продукция должна быть качественной и конкурентоспособной по цене. Искусственных, «тепличных» условий, конечно, невозможно, не нужно и вредно было бы создавать.

Второе. Надо внимательно проанализировать, какие барьеры – прежде всего законодательные – препятствуют диверсификации оборонных производств, в том числе при госзакупках, что не позволяет заключать так называемые контракты полного жизненного цикла и так далее. Работа по устранению таких барьеров должна быть проведена уже в весеннюю парламентскую сессию.

Третье. Надо сформировать стартовые заказы, которые помогут предприятиям более уверенно пройти начальный этап диверсификации. И здесь, безусловно, особая роль принадлежит компаниям с госучастием: вместо зарубежной продукции они должны ориентироваться на закупку существующих и создаваемых отечественных аналогов.

Заранее предвижу критику в этой части: «Надо покупать не просто отечественное, надо покупать самое лучшее, что есть в мире». Да, разумеется, это так, нужно покупать самое лучшее в мире, но нужно добиваться того, чтобы отечественная продукция такой и стала. Прошу Правительственную комиссию по импортозамещению заняться решением этой задачи.

Четвёртое. Нужно найти сбалансированную формулу, которая позволит разделить между государством и предприятиями экономические риски и затраты. Прежде всего это важно для НИОКР, сертификации, развития сервисной поддержки и послепродажного обслуживания. И конечно, при реализации проектов по диверсификации нужно активнее использовать механизмы специальных инвестиционных контрактов.

Хотел бы сегодня услышать ваше мнение по всем перечисленным вопросам. Но если вы считаете, что есть ещё что-то, на что мы должны обратить внимание, – пожалуйста.

Слово Денису Валентиновичу Мантурову.



Министр финансов Антон Силуанов (слева) и глава Республики Башкортостан Рустэм Хамитов. Перед началом совещания по вопросам диверсификации производства высокотехнологичной продукции гражданского назначения организациями оборонно-промышленного комплекса.

**Д.Мантуров:** Спасибо большое.

Уважаемый Владимир Владимирович! Уважаемые коллеги!

Когда мы в Туле получили от Вас поручение по наращиванию доли гражданской продукции в производстве предприятиями ОПК, задача стояла обеспечить к 2020 году результат в 17 процентов. Владимир Владимирович, мы на конец прошлого года обеспечили долю гражданской продукции, производимой предприятиями ОПК, в 17 процентов. Исходя из этого, есть уверенность, что за два последующих года мы добавим как минимум два процента, и уверенность эта складывается с учётом того, что мы своевременно завершили формирование необходимой инфраструктуры для диверсификации.

В рамках этой работы основной акцент был сделан на масштабирование спроса, в первую очередь уже выпускаемой гражданской продукции, а также на создание условий для разработки и вывода на рынок новых образцов. Чтобы дать рынку представление

о существующих продуктах, актуализируется электронный каталог гражданской продукции, о создании которого Вы упомянули: на сегодня он включает в себя уже более 2,5 тысячи позиций. И для стимулирования спроса на эту номенклатуру до конца месяца подготовим перечень продукции, закупки которой будут регулироваться правкомиссией по импортозамещению.

Предлагается расширить применение на «гражданке» при выполнении государственных программ, в частности, то, что Вы уже упомянули, добавив к этому освоение Арктики при переходе на НДТ [наилучшие доступные технологии], а также реализацию механизма ДПМ-плюс. Отбор гражданской продукции ОПК для использования в таких проектах будет осуществлять созданная по Вашему поручению «НПО Конверсия». Кроме того, эта новая организация станет координатором развития кадрового потенциала предприятий ОПК в части гражданских компетенций. Соответствующие корпоративные программы уже запускают «Ростех» и другие компании. Средства на их софинансирование мы сможем изыскать без дополнительной нагрузки на бюджет.

В развитие механизмов продвижения продукции оборонных предприятий мы предлагаем использовать уже зарекомендовавший себя подход по закупкам госкорпорациями и компаниями – естественными монополиями товаров у субъектов МСП [малого и среднего предпринимательства]. Для этого мы считаем необходимым через директивы обязать их покупать гражданскую продукцию у предприятий из реестра ОПК в установленном объеме.

Связать спрос и предложение мы рассчитываем также, адаптировав под задачи диверсификации механизм специнвестконтрактов, снизив при этом требования к минимальной стоимости инвестконтрактов, как это сейчас прописано в 44-м Федеральном законе.

Чтобы напрямую свести оборонные организации с потенциальными потребителями, мы активно привлекаем их к участию в крупных российских и зарубежных всемирных промышленных технологических выставках. На текущий год определено не менее 20 таких мероприятий. Благодаря выделенной Правительством субсидии Российскому экспортному центру мы компенсируем предприятиям ОПК до половины затрат на участие в подобных выставках.



Заместитель Министра обороны Юрий Борисов. Перед началом совещания по вопросам диверсификации производства высокотехнологичной продукции гражданского назначения организациями оборонно-промышленного комплекса.

Помимо этого под задачи наращивания внешних поставок предусмотрена широкая палитра инструментов Российского экспортного центра. С их использованием за прошлый год на экспорт было отгружено гражданской продукции от предприятий ОПК на сумму более 45 миллиардов рублей.

На создание предприятиями ОПК новой высокотехнологичной продукции гражданского сегмента и подготовку для этого мощностей нацелены фактически все инструменты поддержки в наших отраслевых государственных программах. В частности, в прошлом году мы просубсидировали организациям ОПК 23 проекта по НИОКР именно по гражданской тематике на сумму 1,8 миллиарда рублей.

Владимир Владимирович, Вы упомянули о Фонде развития промышленности. За короткий промежуток времени им поддержаны 25 проектов по диверсификации под пять процентов годовых на сумму 4,5 миллиарда рублей. Но для усиления акцента на этом направлении фондом создана специальная программа, она называется «Конверсия», со ставкой один процент годовых на первые три года реализации проекта.

Отдельные субсидии мы заложили в государственной программе развития ОПК на этот год для льготирования процентной ставки кредитов Внешэкономбанка, возможно, и других коммерческих банков, по конверсионным проектам. Рассчитываем, что уже в этом году это позволит начать реализацию «пилотов».

Чтобы повысить мотивацию руководителей предприятий ОПК, считаем необходимым увязать достижение целевых значений по выпуску высокотехнологичной гражданской продукции с выплатой годовых вознаграждений. Тем самым мы простимулируем менеджмент в равной степени уделять внимание как выполнению государственного оборонного заказа, так и задач по диверсификации.

Владимир Владимирович, доклад закончен. Просим поддержать наши предложения.

**В.Путин:** Сергей Викторович, пожалуйста.

**С.Чемезов:** Уважаемый Владимир Владимирович! Уважаемые коллеги!

Как уже было сказано, Вы дали поручение, чтобы все предприятия «оборонки» довели долю гражданской продукции уже к 2030 году до 50 процентов. Мы взяли на себя более амбициозную задачу – к 2025 году довести такую долю до 50 процентов, это средняя доля по корпорации.

**В.Путин:** Сейчас сколько?

**С.Чемезов:** За 2016 год у нас было 25 процентов, в 2017 году пока ещё не посчитали точно, но где-то по объёму это 460 миллиардов – в 2016 году было 374, то есть это уже где-то ближе к 30 процентам.

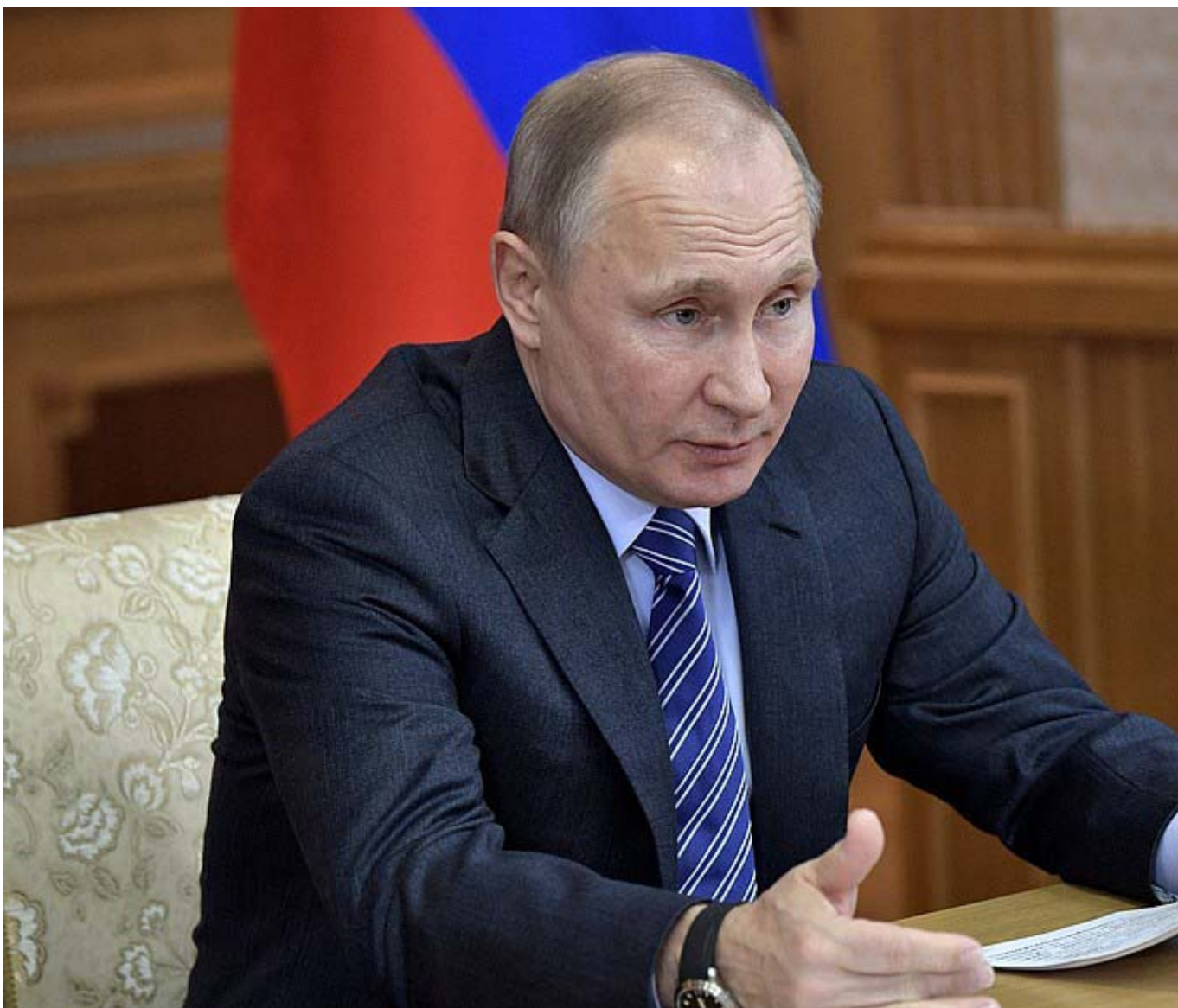
**В.Путин:** То есть движение есть?

**С.Чемезов:** Да, движение есть, конечно.

Создание высокотехнологичных продуктов – это наша ключевая коммерческая задача. Но прежде чем приступить к созданию такого продукта, нужен стратегический подход, понимание рынков и конкурентов. Без этого нельзя разрабатывать высокотехнологичный продукт. Для определения его конкурентоспособности необходимы, конечно, маркетинговые инструменты, продвижение на рынки, сервис, послепродажное обслуживание и промышленный, конечно, дизайн, чему ранее не уделялось должного внимания.

Целевой рост выручки мы намерены обеспечить через концентрацию ресурсов на быстро растущих мировых рынках «умных» продуктов. Среди них электроника, информационные технологии, автоматизация, системы управления, медтехника, новые материалы, энергетика, городская среда, транспорт и другие.





На совещании по вопросам диверсификации производства высокотехнологичной продукции гражданского назначения организациями оборонно-промышленного комплекса.

Для чёткой постановки задачи по диверсификации стратегия корпорации была каскадирована до уровня кластеров, а те в свою очередь – на отдельные холдинги. Это нашло отражение в целях по «гражданской» выручке по годам, которые были закреплены в КРІ каждого руководителя предприятия.

Это необходимо для того, чтобы уйти от ошибок прошлого, когда предприятия не имели ни чётких целей, ни проработанных планов по разработке и производству высокотехнологичной гражданской продукции: такой подход привёл к низкому уровню понимания рыночных ниш и требуемых характеристик производимых продуктов, а это в высококонкурентной среде означало более слабые позиции в сравнении с другими частными игроками, которые хорошо понимали рынок и клиентов.

За последний год значительный рост в части гражданской продукции показали три наших холдинга: «Калашников», «Техмаш» и «Швабе». Они добились высоких результатов благодаря своевременно созданным стратегиям развития гражданской продукции и мотивированности руководства холдингов.

К примеру, «Швабе» разработал свою стратегию в части развития медицинского оборудования ещё в 2011 году и сегодня показывает пример активного роста многим другим компаниям. В 2016 году его выручка от выпуска гражданской продукции составила более 12 миллиардов рублей, в 2017 году – выросла более чем на 30 процентов и составила 16,6 миллиарда рублей. При этом мы говорим о производстве действительно высокотехнологичного оборудования в области неонатологии, реаниматологии, онкологии, кардиологии, офтальмологии, эндопротезирования, ортопедии, а также для диагностики и лабораторных исследований. К примеру, могу сказать, что те перинатальные центры, которые мы построили, на 70 процентов обеспечены нашим оборудованием, которое было создано на предприятиях «Швабе».

В 2017 году «Техмаш» увеличил выпуск гражданской продукции на 15 процентов. Это и бурильное, и холодильное оборудование, сельскохозяйственное, которое было выведено на рынок за последние годы.

«Калашников» также является лидером отрасли по переходу на гражданскую продукцию. После введения санкций против концерна доля выручки от производства гражданской продукции по всей группе компаний серьёзно выросла. В частности, за последний год она выросла почти на 56 процентов за счёт новых образцов и стрелкового оружия – это прежде всего охотничье, спортивное оружие, – а также речные транспортные средства, о которых Вы говорили, беспилотные летательные аппараты и, как я уже говорил, гражданское стрелковое оружие.

К сожалению, у некоторых холдингов до сих пор есть иллюзия, что объём гособоронзаказа всё время будет оставаться на текущем уровне. Это, конечно, не совсем так, и теперь мы уже всё это прекрасно понимаем. Цикличность объёмов ГОЗ – это распространённое явление, и оно присутствует во всех странах. Для примера могу привести Соединённые Штаты: скачки по снижению или увеличению ГОЗ превышают 30 процентов.

Наши предприятия должны быть не менее адаптированы и устойчивы к колебаниям гособоронзаказа, поэтому диверсификация продуктового портфеля очень важна. Речь идёт, конечно, не о сковородках и кастрюлях, которые должны производить оборонные предприятия, как это было ранее, в 1990-х годах. Я имею в виду выпуск современной высокотехнологичной продукции, в полной мере задействующей технологический и производственный потенциал наших предприятий.

Конечно, инвестируя гражданский сектор, мы рискуем больше, чем при выполнении гособоронзаказа: тут свой рынок и достаточно большая конкуренция. Всё-таки гособоронзаказ – это более чётко увязанные и поставки, и производство. Тем не менее без повышения аппетита к риску при инвестициях в гражданские продукты нам не обойтись. При этом необходимо повысить ответственность за невыполнение поставленных целей и KPI по гражданской продукции.

Денис Валентинович [Мантуров] уже сказал об этом, мы это тоже ввели у себя: каждому руководителю в его KPI прописано, что, если у него нет роста доли гражданской продукции, его премия уменьшается – не увеличивается, а уменьшается, – хотя, может быть, он выполнил план и по ГОЗ, и так далее. Что касается ГОЗ, здесь проще – здесь вплоть до уголовного наказания, поэтому, конечно, директора предприятий прежде всего уделяют внимание выполнению гособоронзаказа, это и правильно. Теперь уже на втором месте стоит, естественно, увеличение доли гражданской продукции.

Хочу отметить, что в связи с завершением основного этапа перевооружения армии, снижением гособоронзаказа после 2018 года, а также в соответствии с Вашим поручением, Владимир Владимирович, «Ростехом» совместно с Внешэкономбанком была создана компания «Конверсия», о которой мы уже говорили. Это будет основной координирующий центр, который будет оказывать помощь и содействие нашим оборонным предприятиям в поиске продуктов, которые пользовались бы спросом, и будет оказывать поддержку этим нашим предприятиям.

Ключевым направлением его работы являются, как я уже говорил, и маркетинг, и разработка комплексных программ продвижения высокотехнологичной гражданской продукции, включая и привлечение эффективного финансирования проектов по диверсификации ОПК.

В рамках развития цифровой экономики к реализации планируется экосистемный проект «Умные города». Мы запланировали реализовать подобные проекты в 25 городах России, сегодня такой проект уже реализуется в Ярославле.

Сегодня мы стоим перед важным вызовом – это задача по изменению структуры человеческого капитала и внедрение новых рыночных компетенций. Решая эти задачи, нужно не только привлекать с открытого рынка новых людей с необходимым профилем, надо привести в соответствие с рынком и уровень заработной платы, кроме того, обучать своих сотрудников. Поэтому важно создать специализированную образовательную программу, она должна быть направлена на повышение компетенций, необходимых для развития действующими сотрудниками предприятий ОПК новых высокотехнологичных гражданских направлений.

Дополнительным стимулом для инвестирования предприятий в сферу образования может стать и механизм государственного софинансирования расходов на обучение персонала. Предлагаю в 2018 году запустить такой образовательный проект по повышению квалификации сотрудников предприятий ОПК. Знаю, что такая программа уже есть в Сколково. Думаю, что мы совместно с Минпромторгом можем эту программу запустить.

Уважаемые коллеги!

Безусловно, корпорация «Ростех» продолжает работу по созданию гражданских высокотехнологичных продуктов. Они призваны прежде всего способствовать развитию отечественной промышленности и стимулировать к росту нашу экономику. Кроме того, наращивание «гражданки» обеспечит нам выход на масштаб ведущих глобальных корпораций. «Ростех» определил работающие на эту цель инструменты, внедрил их и уже получает результаты.

С другой стороны, использование детального целеполагания, стратегического маркетинга, продуманной системы мотивации и работа с кадрами позволят предприятиям выйти на новые рынки и новое развитие. Это также поможет им встать в один ряд с мировыми производителями не только оборонной, но и гражданской продукции.

Спасибо.



Совещание по вопросам диверсификации производства высокотехнологичной продукции гражданского назначения организациями оборонно-промышленного комплекса.

**В.Путин:** Сергей Викторович, у вас кто-то системно занимается в корпорации этим, на постоянной основе? У вас есть такая группа?

**С.Чемезов:** По развитию гражданской продукции?

**В.Путин:** Да. Группа лиц, Ваш заместитель, ещё кто-то – кто этим занимается системно?

**С.Чемезов:** Мы совместно с Внешэкономбанком создали «НПО Конверсия» – они как раз и занимаются этим вопросом.

**В.Путин:** У них какой статус?

**С.Чемезов:** Это дочернее наше предприятие, совместное с Внешэкономбанком.

**В.Путин:** Они занимаются, а вы с ними как контактируете? Вы их создали, они сами по себе, а вы, как большой начальник, крупный, – сами по себе или как?

**С.Чемезов:** Нет. Дело в том, что перед каждым руководителем холдинга и каждым руководителем предприятия стоит задача увеличить долю гражданской продукции. Они сами заинтересованы в этом, у них в их КРІ прописано, что их заработная плата, их премия напрямую будут зависеть от увеличения этой доли. Поэтому они заинтересованы найти какой-то продукт, который бы пользовался спросом на рынке и был конкурентоспособным.

**А.Белоусов:** Специальный заместитель Сергея Викторовича командует, видимо, по «Конверсии» – Бровко.

**С.Чемезов:** Но он не заместитель у меня, он директор по особым поручениям. Он непосредственно этим занимается.

**В.Путин:** Важно, чтобы был человек, который этим занимается на постоянной основе. И Вы знаете, нужно не просто ставить задачу и в КРІ прописывать – нужно, чтобы они обобщали возможности предприятий, чтобы предприятия давали предложения, чтобы потом на уровне Вашего заместителя был анализ того, что делается, и не просто что делается, а в чём и как помочь соответствующим предприятиям.

**А.Белоусов:** Можно я коротко скажу, как система выстроена, в двух словах? Она выстроена в соответствии с Вашим поручением тульским.

Действительно, есть информационная система, куда все предприятия оборонно-промышленного комплекса загружают возможности по выпуску гражданской продукции. Эта система сегодня работает. И одновременно эта же система работает со спросом, с государственным спросом на продукцию по той номенклатуре, которая заранее отфиксирована. Туда входит медтехника, энергетическое оборудование и так далее, этот перечень можно расширять.

«НПО Конверсия» эту базу видит, и задача этого «НПО Конверсия» – оно заработало где-то полгода назад примерно – состоит в том, чтобы, исходя из того спроса, который есть в этой базе, прийти на предприятие и сказать: ты давай это производи; ты это производи; ты это, мы знаем, что у тебя такие возможности есть, ты сам зафиксировал это всё в базе.

А для того, чтобы создать финансовое «плечо», специально задействовали Внешэкономбанк. Пётр Сергеевич [Золотарёв] – это заместитель Горькова, который отвечает за работу по «Конверсии». У них выделен лимит специально, финансирование. Пока, правда, там стыковка не очень хорошо происходит – мы критикуем Петра Сергеевича – между ВЭБом и «НПО Конверсия», но я думаю, что эти вопросы мы решим.

Это вопросы, которые сегодня стоят. Можно я скажу несколько слов? Мы сегодня видим – с коллегами несколько раз собирались – несколько ограничений, которые возникли.

Ограничение первое, об этом говорил и Денис Валентинович, и Сергей Викторович, – это то, что менеджмент сегодня не заинтересован реально или недостаточно заинтересован в том, чтобы производить гражданскую продукцию. Потому что, действительно, за срыв гособоронзаказа – уголовная статья, а за срыв выпуска продукции по конверсии – 20 процентов премии. Поэтому просто КРІ ничего не дадут, нужно стопроцентное депремирование за невыполнение этих показателей.

Очень важно заинтересовать трудовые коллективы в том, чтобы они участвовали в выполнении этих программ. Для этого вся прибыль или часть прибыли – и люди должны об этом знать – должна направляться на дополнительные премии трудовому коллективу. И тогда трудовой коллектив будет подталкивать менеджмент, чтобы они занимались. Это первая история.

Вторая история – это история со спросом. Несмотря на все наши разговоры, конечно, крупные компании продолжают закупать аналогичную продукцию на Западе. Классический пример с вертолётами – то, что закупают наши нефтяные компании, «Газпром» и так далее.



Заместитель Председателя Правительства Дмитрий Рогозин на совещании по вопросам диверсификации производства высокотехнологичной продукции гражданского назначения организациями оборонно-промышленного комплекса.

У нас есть хороший опыт, который тоже критиковался в своё время, когда мы жёстко выставляли нормативы закупок компаниям с госучастием в части малого и среднего предпринимательства. Ничто не мешает нам сделать то же самое для оборонно-промышленного комплекса. Естественно, не тупо установить: допустим, 10 процентов закупайте от ваших закупок, – а по той номенклатуре, которая есть. Грубо говоря, если ты хочешь закупить 20 вертолётов, то ты из этих 20 вертолётов 15 должен закупить

у предприятий ОПК в Арсеньеве, Улан-Удэ – где угодно, при условии, конечно, наличия свободных мощностей и так далее, а для этого есть комиссия по импортозамещению. Вот такие показатели можно установить по номенклатуре, и они будут в принципе работать, и их, по крайней мере, легко контролировать.

Далее ещё одна проблема, которая возникла. С точки зрения кооперации и организации производства между военной продукцией и высокотехнологичной гражданской продукцией принципиальной разницы нет – там та же самая кооперация. Но если выстраивание кооперационной системы для военной продукции у нас регулируется 275-м законом, и там всё нормально, более того, за уклонение от участия в ГОЗ можно получить штрафные санкции от Федеральной антимонопольной службы, то в части гражданской продукции – той же самой медицинской техники – действует 223-й закон, а там всё наоборот: там надо на конкурсной основе. И в результате коллеги – я думаю, они об этом будут говорить ещё – сталкиваются с тем, что кооперацию выстроить очень сложно.

Поэтому надо, конечно, сделать изъятие из 223-го Федерального закона по выстраиванию кооперации в части выпуска высокотехнологичной гражданской продукции на предприятиях оборонно-промышленного комплекса. И сделать точно так же, чтобы формировалась линейка, кооперационная система, как и в этой части.

Очень важно то, что здесь было сказано, – это действительно программа образования, потому что сегодня менеджмент оборонно-промышленных предприятий, как правило, не может найти общий язык с инвесторами, за редким исключением. Безусловно, «Калашников» тут пример, но, как правило, возникает нестыковка. Такие программы уже созданы, и, конечно, их надо запустить.

И последнее. Хочу сказать, что нам нужно существенно расширить финансирование государством затрат на НИОКР. По сложной высокотехнологичной продукции, для того чтобы достичь мирового уровня или просто быть, что называется, «в тренде», быть на рынке, затраты на НИОКР должны составлять где-то порядка 10 процентов от выручки. Легко посчитать, сколько у нас с 400 миллиардов нужно иметь затрат на НИОКР. Если у нас всего софинансирование составляет по линии Минпромторга 1,8 миллиарда рублей, то понятно, что это ничего, то есть, собственно, задел практически не создаётся. Создание научного задела в виде ОКР и научно-исследовательских работ – важнейшая задача, и здесь нужно просто, к сожалению, идти на увеличение бюджетных расходов.

Спасибо.

**Д.Мантуров:** 1,8 миллиарда рублей – это сумма только на субсидии, это только процентная ставка, то есть реально это порядка 200 миллиардов рублей привлечённых средств.

**В.Путин:** Хорошо.

В Тульской области как дела обстоят? Пожалуйста, Алексей Геннадьевич.

**А.Дюмин:** Спасибо большое, Владимир Владимирович.

Уважаемые коллеги!

Оборонно-промышленный комплекс Тульской области объединяет 25 предприятий. Выполнение гособоронзаказа, а также диверсификация производства – это две

стратегические задачи, которые не только отслеживают предприятия региона, но и находятся на постоянном контроле руководства региона.

В рамках выставки оборонно-промышленного комплекса для медицины, проведённой в 2016 году при Вашем непосредственном участии, Владимир Владимирович, оружейники представили свои новейшие разработки. Был презентован диагностический комплекс «Ангел», на котором в формате телемедицины возможно проводить сложные исследования как в районных поликлиниках, в ФАПах, так и на выезде на самоходном шасси в удалённые труднодоступные территории, такие как Арктика, Дальний Восток. Представлено было также тактильное эндохирургическое и лазерное оборудование, которое позволяет с минимальными повреждениями для пациента проводить высокоточные обследования и непосредственно сами хирургические процедуры.

Тульские оборонщики продолжают расширять линейку гражданской продукции. Уже сегодня на основе «Ангела» Московским государственным университетом имени Ломоносова совместно с предприятием «Сплав» разработана новейшая реанимационная система, которая в настоящее время проходит опытно-конструкторские испытания.

Правительством региона с участием ведущих конструкторов и руководителей предприятий ОПК была создана постоянно действующая рабочая группа по расширению линейки гражданской продукции. В рамках её деятельности систематизирована номенклатура планируемой к выпуску гражданской продукции. Помимо медицинского оборудования в её перечень вошли дизель-генераторные, дизель-насосные системы для МЧС и других министерств и ведомств, котлы пульсирующего горения, малогабаритные и многофункциональные модули с навесными уборочными агрегатами для сферы ЖКХ, радиолокационные станции для сельского хозяйства, газоочистные комплексы для металлургии, метеосистемы и другие изделия.





На совещании по вопросам диверсификации производства высокотехнологичной продукции гражданского назначения организациями оборонно-промышленного комплекса.

Нами развёрнута работа по поддержке освоения гражданских производств. «Туламашзаводу» из регионального бюджета были субсидированы процентные ставки по инвестиционным кредитам на организацию выпуска твёрдосплавного металлорежущего инструмента, станков и мотокультиваторов. Поддержано предоставление предприятию «Октава», производящему акустическую технику для нужд ОПК, займа федерального Фонда развития промышленности для производства гражданской продукции. Развёрнута индивидуальная работа – я хочу подчеркнуть, индивидуальная – по каждому предприятию и проекту с использованием механизмов федеральной и региональной поддержки.

Самым сложным, Владимир Владимирович, является переход от небольших партий к серийному производству. На этом этапе самой эффективной мерой господдержки должно стать формирование долгосрочного контракта. На международном рынке – Вы об этом уже говорили, и мы все прекрасно тоже понимаем – нас ждёт жесточайшая конкуренция, и перед выходом на него важно сформировать устойчивый внутренний спрос в первую очередь за счёт государственных закупок ведомств и госкорпораций.

Такую работу мы уже начали, ведём её: заключены региональные соглашения с «Ростехом», «Роснефтью», ведём переговоры с «Газпромом».

В рамках рабочей группы мы ищем возможности для оборонных предприятий производить номенклатуру, востребованную госкомпаниями. Это может показаться незначительным и, может быть, несколько смешным, но уже несколько предприятий производят, к примеру, спецодежду, электроприводы, резиновые кольца, различные другие необходимые комплектующие для нужд компании «Роснефть».

Сложнее дело идёт с организацией государственных закупок на федеральном уровне. Серийное оснащение больниц современным диагностическим комплексом «Ангел» возможно лишь после изменения стандартов поликлинического обслуживания. Схожая ситуация с организацией закупок МЧС мобильных пожарных установок производства «Туламашзавода», которые нужны и востребованы в труднодоступной местности и в сельских поселениях.

Сегодня важно организовать межведомственное взаимодействие, позволяющее в максимально короткие сроки принимать решения по размещению государственного долгосрочного заказа на гражданскую продукцию. Именно долгосрочный заказ сроком на три – пять лет позволит развернуть серийное производство, привлечь банковские кредиты и, конечно же, тех специалистов, которые необходимы непосредственно на этом производстве. Я об этом говорю исходя из нашего опыта в работе с оборонно-промышленными предприятиями по гособоронзаказу.

Не могу обойти такую проблему, как организация прямого учёта затрат на гражданскую продукцию. Новое производство никогда не станет эффективным и не выполнит нормативы и показатели, которые ему установлены, если на него будут относиться накладные расходы основного оружейного производства.

Тульская область приняла участие в пилотном проекте по внедрению системы отдельного учёта затрат на предприятиях. Об этом Вам было доложено замминистра Шевченко и мною на совещании под Вашим руководством, Вы одобрили этот опыт пилотный. И конечно, это необходимо распространить на расчёт себестоимости гражданской продукции в рамках размещения государственного заказа на её производство. Таким образом, уже на первоначальном этапе диверсификации ОПК предлагается предусмотреть заключение государственных долгосрочных контрактов на поставку гражданской продукции, включая при необходимости и её сервисное сопровождение, обязательную организацию учёта затрат отдельно для гражданского и оборонного производства.

Диверсификация производства ОПК в гражданской сфере – это задача сложная, решение которой возможно лишь на основе эффективного взаимодействия на федеральном, региональном и, конечно, – об этом уже говорили – корпоративном уровнях. Правительство Тульской области и оборонные предприятия готовы и будут решать поставленные задачи, внедряя совместные передовые практики.

Владимир Владимирович, в заключение хотел бы поддержать инициативу Сергея Викторовича Чемезова по поводу организации образовательного так называемого пилотного проекта на платформе Высшей технической школы креативного кластера «Октава». Этот кластер является совместным проектом госкорпорации «Ростех», правительства Тульской области и частного инвестора. Высшая техническая школа уже скоро приступит к своей работе, и, в свою очередь, она позволит развивать компетенции

в сфере диверсификации ОПК и в сфере цифровой экономики. Для этого все возможности на территории нашего региона есть.

Благодарю за внимание.

**В.Путин:** Спасибо большое.