



**Некоммерческое партнерство  
«ОБЪЕДИНЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ  
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ  
ТЕХНИКИ»**

**ПРОТОКОЛ**

заседания Комитета по координации локомотивостроения и их компонентов Некоммерческого партнерства «Объединение производителей железнодорожной техники»

29 октября 2019 г.

г. Москва

№ ККЛжК-557

Председатель

В.В. Шнейдмюллер

Список участников прилагается (Приложение №1)

Повестка:

- Развитие экспортного потенциала отечественных машиностроительных предприятий
- Разное

Вступительное слово:

Вице-президент, председатель Комитета по координации предприятий локомотивостроения и их компонентов НП «ОПЖТ» В.В. Шнейдмюллер.

Выступили с докладами и сообщениями:

- Главный конструктор ОП ООО «ТМХ Инжиниринг» КБ «Городской транспорт» в г. Мытищи А.С. Гультьев
- Руководитель продаж в Африку и Юго-Восточную Азию «Торговый дом СТМ» Ю.И. Лыжин
- Главный конструктор АО «ВНИКТИ» И.В. Сазонов
- Руководитель управления научно-исследовательских работ АО «Трансмашхолдинг» Д.А. Карасёв
- Главный конструктор ООО «ПК «НЭВЗ» А.К. Быкадоров

Заслушав и обсудив представленные доклады участники заседания приняли решения:

1. Отметить информацию вице-президента, председателя Комитета по координации предприятий локомотивостроения и их компонентов НП «ОПЖТ» В.В. Шнейдмюллера о том, что в настоящее время отечественные компании все чаще сталкиваются с необходимостью взаимодействия с зарубежными производителями и потребителями железнодорожной техники.

В этих условиях все актуальней становится задача по поддержке отечественных производителей, с целью расширения их экспортного потенциала, создание благоприятных условий для выхода на зарубежные рынки разработанной этими предприятиями новой техники.

Сочинский форум показал, что все активнее развивается сотрудничество России с азиатскими и африканскими странами, на рынке которых в настоящее время доминирует продукция западных стран. Это дает уникальные возможности отечественным предприятиям по освоению этих рынков. Кроме того, сейчас появилась возможность по выходу на рынки европейских стран с комплектующими для транспортного машиностроения за счет более приемлемых для Европы цен.

В первой декаде ноября 2019 года Союз Машиностроителей России будет рассматривать вопросы государственной поддержки отечественного транспортного машиностроения, поэтому необходимо определиться с перечнем предложений по этому вопросу.

2. Принять к сведению доклад главного конструктора ОП ООО «ТМХ Инжиниринг» КБ «Городской транспорт» в г. Мытищи А.С. Гультяева.

А.С. Гультяев в своём докладе отметил, что работа отечественных компаний (в том числе и машиностроительных) на рынках Европы имеет свои особенности. Это проявляется в заметном влиянии политических течений в этих странах на параметры заключаемых контрактов и решение возникающих коммерческих и технических вопросов. При этом наши предприятия имеют неоспоримые потенциальные преимущества перед западными по срокам разработки новых проектов. Так, если западным компаниям необходимо на создание новой модели вагона требуется около 3-5 лет, то мы можем реализовать тот-же проект примерно за 1.5 года. Кроме того, у нас есть преимущество и по стоимостным характеристикам изделий (исключая китайских производителей), но по качеству поставляемой продукции они пока от нас отстают.

Наиболее перспективным направлением для проникновения на европейские рынки нам видится приобретение в Европе производственных площадок и развертывание на них производства как комплектующих для подвижного состава, так и готовых изделий транспортного машиностроения по проектам, разработанным в России.

3. Принять к сведению сообщение руководителя продаж в Африку и Юго-Восточную Азию «Торговый дом СТМ» Ю.И. Лыжина.

Ю.И. Лыжин в своём сообщении отметил, что немаловажное значение при заключении экспортных контрактов нужно уделять вопросу организации пост-гарантийного и сервисного обслуживания.

Он сообщил, что АО «СТМ» уже работает по нескольким контрактам в африканских и латиноамериканских странах и столкнулось с существенными проблемами из-за некачественного сервисного обслуживания поставляемой в эти страны техники.

Эта составляющая потенциально несет огромные риски для наших предприятий и обусловлена необходимостью больших финансовых затрат, которые (как правило)

неподъёмны для развивающихся стран.

В этой связи, Ю.И. Лыжин считает, что для того, чтобы снизить финансовую нагрузку на проекты, российским предприятиям необходимо активнее участвовать в совместных экспортных проектах.

4. Принять к сведению доклад главного конструктора АО «ВНИКТИ» И.В. Сазонова.

В своём докладе И.В. Сазонов подробно описал ситуацию по развитию экспортного потенциала отечественной промышленности. Он отметил, что в РФ доля экспорта машин и механизмов на порядок меньше этого показателя по сравнению с развитыми странами, такими как Япония, США, Германия и т.д.

И.В. Сазонов особо подчеркнул, что развитие машиностроения, особенно высокотехнологичного, невозможно представить без средств государственной поддержки. Почти все развитые страны рассматривают вопрос увеличения финансирования НИ ОКР как приоритетный, который позволит им сохранять ведущие позиции в производстве высокотехнологичной продукции машиностроения.

5. Принять к сведению доклад руководителя управления научно-исследовательских работ АО «Трансмашхолдинг» Д.А. Карасева.

Докладчик подчеркнул, что по его мнению - развитие экспортного потенциала предприятий РФ не вопрос развития отечественного машиностроения, а вопрос его выживания.

Д.А. Карасев отметил, что в настоящее время ведущим игроком в мире по экспортным поставкам продукции машиностроения является китайская корпорация CRRC. Эта компания образовалась после слияния двух крупнейших китайских холдингов транспортного машиностроения, CNR и CSR, которая стала не только самым большим игроком на рынке мирового транспортного машиностроения (25%), но и одним из крупнейших промышленных предприятий мира. Само правительство КНР официально указывает, что цель объединения CNR и CSR - усиление позиций тяжелого машиностроения Китая на мировом рынке.

Но самым опасным фактором докладчик считает не место которое это компания занимает, а имеющийся внутренний потенциал и темпы роста.

Наиболее перспективной областью для развития экспорта Д.А. Карасев считает направления развития автоведения и других цифровых систем подвижного состава, в которых ещё нет устоявшихся стандартов.

6. Принять к сведению доклад главного конструктора ООО «ПК «НЭВЗ» А.К. Быкадорова.

В своём докладе А.К. Быкадоров коротко проинформировал собравшихся о реализованных экспортных проектах ООО «ПК «НЭВЗ» и проанализировал сравнительные технические параметры отечественных и зарубежных локомотивов.

В развитие своего доклада А.К. Быкадоров проанализировал возможные рынки сбыта продукции ООО «ПК «НЭВЗ». По его мнению, наиболее перспективными экспортными рынками в настоящее время являются рынки ближнего зарубежья.

7. Подводя итоги заседания Вице-президент, председатель комитета по координации локомотивостроения и их компонентов НП «ОПЖТ» В.В. Шнейдмюллер ещё раз подчеркнул, что для успешной работы на экспорт, предприятиям РФ необходимо объединять ресурсы ведущих отечественных компаний и выходить на внешние рынки с консолидированными предложениями. Это позволит на равных конкурировать с западными компаниями, которые уже давно используют этот метод для продвижения своих товаров в третьи страны. Кроме того, необходимо шире использовать связанные кредиты для продвижения экспортных проектов и расширять внутривоспользовательскую кооперацию. Значительно усилить позиции российских предприятий на мировом рынке могут позволить и совместные экспортные проекты с ОАО «РЖД»

Вице-президент, председатель  
Комитета по координации предприятий  
локомотивостроения и их компонентов



В.В. Шнейдмюллер