

**[00:00:00] [Начало записи]**

**Константин Бабкин:** Предпринимателям нужна конкурентоспособная среда, нужны низкие налоги, нужна правильно работающая банковская система, нужны правильные меры государственной поддержки, государственного регулирования. Но не всегда люди, находящиеся во власти, могут слышать предпринимателей и правильно реагировать, потому что у них свои спускающиеся сверху директивы, начальники, определенные рамки работы. И не всегда при этом предприниматели выступают дружно, осознанно и совместно. И для того чтобы эти проблемы все решить, существует Российская торгово-промышленная палата, которая объединяет голоса предпринимателей, выносит их на публичные обсуждения и выносит их на рассмотрение власти. У ТПП нет законодательных или каких-то директивных полномочий, но при этом нельзя недооценивать важность нашей работы, потому что внятно сказать нужды, обобщить их, сделать на основе их реалистичную программу – это очень важная часть работы, которая должна служить улучшению бизнес-климата и просто условия жизни граждан России.

И сегодня мы проводим здесь с вами выездное заседание Совета Торгово-промышленной палаты по промышленному развитию и конкурентоспособности России. Но при этом у нас присутствует председатель недавно созданного Совета ТПП по финансово-промышленной и инвестиционной политике Владимир Андреевич Гамза. Встаньте, пожалуйста. Все выступления записываются, на основе их готовится решение нашего Совета, которое будет разослано в органы власти. Поэтому надеюсь, что у нас состоится сегодня предметный и содержательный диалог, который повлияет на сознание многих людей. Желаю нам с вами плодотворной сегодня работы. Первым слово предоставляю Дмитрию Николаевичу Курочкину, вице-президенту Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. Пожалуйста.

**Дмитрий Курочкин:** Уважаемые коллеги, я вообще в своей жизни седьмой раз в Севастополе, но все равно волнуюсь. Место особое, и особенная ответственность за те слова, которые говоришь, тем более в этом зале. Я понимаю, что форумы форумными, а спрашивают за конкретные результаты, поэтому воспринимайте мою презентацию прежде всего как некое приглашение к разговору.

Прежде всего, я хотел бы донести до вас одну очень простую мысль. Работая здесь в Севастополе, Севастопольской торгово-промышленной палаты, вы работаете со всей системой торгово-промышленных палат по всей России. Их у нас сегодня 180.

Если говорить конкретно о промышленной политике, не лишне будет вспомнить, что именно на площадке ТПП в далеком уже 2004 году, 15 лет назад, появилась сама концепция промышленной политики. И выдвинул ее не кто-нибудь, а Евгений Максимович Примаков, в то время президент Торгово-промышленной палаты России.

Мы нашли одну цитату. Видите, 15 лет прошло, а не сказать, чтобы она утратила свою актуальность.

Но сегодня мы опираемся в своей деятельности на экспертный потенциал, который охватывает практически экспертов по всем отраслям экономики России. Мы работаем во всех регионах. Если говорить о промышленном развитии, то, конечно, такой мегаструктуры я бы сказал, которую мы создали три года назад, стал Совет по промышленному развитию и конкурентоспособности экономики России, который Константин Анатольевич Бабкин возглавляет успешно уже три года.

Здесь вы видите основные задачи. Хочу сказать, что речь идет не о лоббировании отдельных отраслей или отдельных регионов, речь идет о системных мерах, которые в конечном итоге позволили сделать так, чтобы производить в нашей стране стало выгодно.

Совсем недавно мы создали Совет по финансово-промышленной и инвестиционной политике. Это тоже, я бы сказал, выстраданное решение. Владимира Андреевича уже представили. Мы считаем, что абсолютно неестественно, когда промышленная политика у нас реализуется в отрыве от денежно-кредитной и валютно-финансовой.

[00:05:00]

Мы в течение уже нескольких лет... Владимир Андреевич и в рамках Совета по промышленному развитию, и в рамках возглавляемого Комитета по финансовым рынкам и кредитным организациям сделали все для того, чтобы промышленники и финансисты у нас говорили на одном языке.

Если говорить о результативности, Константин Анатольевич... Может, ему самому нескромно будет, а я все-таки скажу, что в прошлом году мы именно на базе его предприятия «Ростсельмаша» проходил президиум Госсовета Российской Федерации, именно посвященный развитию промышленного потенциала регионов России. Говорю это не в целях саморекламы, а для того чтобы подчеркнуть, что практически все материалы к этому президиуму Госсовета, в котором принял активное участие и наш президент Сергей Николаевич Катырин, готовили все наши эксперты наших комитетов, советов, региональных и муниципальных палат. И что нас радует, что не просто эти идеи попали в документы, но они и работают.

В течение последних нескольких месяцев мы перешли к такой форме выездных заседаний. Мы всегда выступали за это, просто сейчас этот процесс стал регулярным и системным. Нынешнее выездное заседание в работе Совета является уже четвертым. Первым была Выкса в октябре прошлого года, потом последовали Владимир и Рязань. И везде, должен сказать, что был достаточно серьезный диалог (я подчеркиваю – именно диалог) с предпринимателями. Не то чтобы был какой-то плач Ярославны или какой-то обмен

упреками, а был серьезный заинтересованный разговор. В результате выходили на совместные рекомендации, которые потом уже отстаивали совместно в органах власти.

Сегодня практически исполняется ровно пять лет, как Крым вошел в состав России. Соответственно, наши Торгово-промышленные палаты в Севастополе и в Симферополе – Крымская палата – стали неотъемлемой частью, поэтому не могу два слова не сказать о том, что мы сделали все-таки для Крыма.

Мы еще тогда в 2014 году организовали совместно с Севастопольской Крымской палатой форум «РосКрымИнвест», в котором приняли участие 57 регионов. Потом его повторили в июне 2015 года. В 2015 году проводили презентацию экономического инвестиционного потенциала Севастополя у нас в ТПП России. Здесь вы видите фотографию. Естественно, мы активно участвуем во всех мероприятиях, которые связаны с развитием предпринимательства в Крыму и Севастополе. Здесь вы видите нашего президента на прошлогоднем Ялтинском форуме. Повторяю, что-то остается за кадром, но поверьте, мы стараемся из каждого мероприятия выжать... Чтобы был не просто сухой остаток, чтобы были те результаты, на которые можно будет впоследствии опираться.

Было немало поездок наших региональных и муниципальных торгово-промышленных палат сюда. КПД всегда, я думаю, был разный, тем не менее, повторяю, эта работа велась и будет вестись.

Мы, естественно, понимаем, что, если говорим о таких масштабных вещах, как промышленная политика и индустриализация страны, мы не можем опираться только на свои собственные силы. Мы активно работаем, безусловно, и с органами власти, и с институтами развития, ряд из которых вы здесь видите. Это только те, с кем мне конкретно приходится работать, можно сказать, на ежедневной основе.

Но если мы возвращаемся к промышленной политике и говорим о нашем сотрудничестве в реализации региональных промышленных проектов, то нельзя, конечно, не сказать о нашей совместной работе в Фонде развития промышленности. В течение уже четырех последних лет – здесь вы видите основные программы... Почему я об этом говорю? Пока, к сожалению, работа в Крыму эта не началась. Об этом тоже можно будет сегодня поговорить. На сегодняшний день мы совместно с фондом реализовали, содействовали реализации порядка 400 проектов. Отраслевую структуру вы здесь видите. Очень коротко.

И подробно, как происходит эта работа. Речь идет о том, что предприятие подает заявку в Фонд. Условия, повторяю, самые выгодные на сегодняшний день – это 1–3% годовых по одной из восьми существующих программ.

[00:10:01]

После этого с вами работает персональный менеджер. И здесь подключаются и наши комитеты, советы, наши эксперты. До того, как принимается решение на экспертном совете, фонды в случае положительного решения деньги поступают уже в течение двух месяцев. И после этого начинается длительная пяти-, а то и семилетняя работа по проекту, в течение которого мы их сопровождаем. Здесь вы видите те формы, которые... Повторяю, об этом можно поговорить подробнее.

На сегодняшний день из всего этого громадьа проектов, которые я упомянул, уже успешно реализованы, то есть реально достигнут конечный результат по 131 проекту, из них в 11 отраслях, 46 регионах. И из этой суммы 61, то есть примерно половина – это те, которые были реализованы именно с нашим участием.

Я вам показывал отраслевую структуру. Здесь вы видите региональную структуру, чтобы было понятно, какие регионы наиболее активны. Вполне естественно, что это наиболее развитые в промышленном отношении наши регионы Поволжья и Урала.

Но мы эту практику уже трехлетнюю обобщаем в наших сборниках. И я тут должен сказать, что Севастопольская палата будет первой палатой, которая получит новый сборник уже. Я хочу Людмиле Ильиничне торжественно вручить. Этот сборник обобщает нашу работу за последние полтора года. Должен сказать, что 2018 год стал самым урожайным. По количеству проектов он превзошел все три предыдущих года вместе взятых. Поэтому с Севастополя начинается следующий этап нашей работы.

На сегодняшний день в 60 регионах созданы региональные фонды, в том числе и в Крыму. Правда Крымский региональный фонд пока не подписал соглашение о совместном финансировании, как это сделали 53 других фонда, поэтому пока о совместном финансировании речи не идет, но, тем не менее, никто не мешает вам здесь и сейчас обращаться в Фонд напрямую.

Здесь вы видите наши поездки. Еще раз повторяю, мы достаточно активно во всех регионах работаем. И здесь не могу не сказать, чем мы отличаемся... Я имею в виду, система торгово-промышленных палат от других деловых объединений. Мы не просто лоббируем, защищаем интересы предпринимателей, мы, что называется, здесь и сейчас оказываем огромное количество услуг предпринимателям – в общей сложности их порядка 500.

Сейчас мы активно работаем с ГИСПом – Государственная информационная система промышленности, которая по сути дела является своего рода центром сборки. Но за неимением времени не могу на всем этом останавливаться. Мне уже Константин Анатольевич намекает, что пора завершать, что я и делаю.

Моя мысль, как я уже сказал, заключается в том, что мы оказываем большое количество вполне конкретных услуг. Часть из них является эксклюзивными. Мы запустили проект в

прошлом году под названием «Сто проектов под патронатом президента». И два севастопольских предприятия успешно стали участниками этой программы. Мы их посетили и действительно были приятно удивлены теми результатами, а самое главное, перспективами их развития и надеемся тоже содействовать их успешному развитию.

И не могу не упомянуть в системе ТПП Экспоцентр в нынешнем году. Крупнейшая выставочная площадка отмечает 60 лет. И предлагаем также воспользоваться нашими услугами. Еще раз большое спасибо за внимание и приглашаю к сотрудничеству. Спасибо.

**Константин Бабкин:** Вишне Людмиле Ильиничне, Президенту Союза «Севастопольская торгово-промышленная палата»

**Людмила Вишня:** Хотела вас поблагодарить за то, что вы нашли возможность приехать со всего Крыма сюда, потому что действительно сегодня мы с вами обсуждаем очень важные вопросы. И хочу также поблагодарить Торгово-промышленную палату Российской Федерации в лице Дмитрия Николаевича, а также Константина Анатольевича. Вы знаете, вообще-то Дмитрий Николаевич – частный (не могу сказать гость) участник всех тех мероприятий, которые проводит Севастопольская торгово-промышленная палата. И мы не раз обсуждали с вами и промышленность, и инвестиции, и инновации. И вы знаете, я хочу еще сказать... По-моему, я не сказала об этом, что он является членом рабочей группы в Фонде развития промышленности Российской Федерации. То есть все те проекты, которые требуют инвестиций, это крупные, большие проекты.

[00:15:00]

Они могут этот проект подать в этот фонд и получить льготы и кредиты. Этим пользуется очень много российских предприятий. И каждый месяц мы получаем рассылку, где есть перечень тех предприятий, которые действительно на льготных условиях получили этот кредит.

К сожалению, наши предприятия, хотя мы их постоянно информировали об этих событиях, они, в общем-то... Или нет у нас таких больших проектов, или просто еще... Видимо, с какими-то перестроечными периодами пока еще не обращались. Хотя я вам скажу, что это очень хорошая поддержка, потому что самый высокий процент – это 5%, а есть те, которые 0,1. Если относится к проектам Министерства обороны, то они получают очень большую льготу.

Прежде, чем обсуждать те вопросы, которые волнуют на сегодня, конечно, хочу сказать о том, что работать сложно всем. Санкции мешают всем и России однозначно. Но мы с вами, кто работает в Севастополе, ощущаем на себе это очень заметно. Почему? Хочу привести такой пример. Проводился недавно Ялтинский форум. Мой коллега, не скажу, с какой области, нашли себе партнера в Крыму, подписали соглашение, и должна была пройти

акция оплаты, то есть финансирование. Финансирование должен был осуществлять Сбербанк, но, к сожалению, он отказался проплату делать в Крым, в Севастополь в частности. То есть практически... Я для вас не открываю Америку, вы это знаете. Но Сбербанк вообще у нас не работает. Вообще, конечно, банки... Вы знаете, что можно сказать, что у нас работает, может быть, полтора банка всего, и поэтому решать экспортно-импортные операции очень сложно, практически невозможно.

Поэтому наши предприниматели, конечно, ищут пути, как продолжать свой бизнес. Некоторые ушли из Севастополя. Мне очень жалко, потому что были такие предприятия крупные, которые являлись бюджетообразующими для Севастополя. К сожалению, они ведут внешнеэкономическую деятельность, которая практически основа их работы. И им пришлось уехать на материк, зарегистрировать там свои офисы. А семьи остались здесь, потому что столько лет работать практически в Севастополе... Но работа есть работа. Где-то деньги зарабатывать надо, поэтому уехали на материк, организовали там офис, вахтовым методом работают на сегодняшний день.

Регистрируются наши предприятия в Санкт-Петербурге, в Южном федеральном округе. И на сегодняшний день мы можем констатировать, что идет отток предпринимательских структур, потому что их вынуждают эти условия.

Те факты, которые сегодня есть у нас – как-то надо выстраивать эти отношения, потому что действительно бизнес сегодня находится в очень сложных условиях.

Еще один пример. Совсем недавно... Очень хорошо, что правительство Севастополя вмешалось в этот процесс и помогло. У нас есть винзаводы, которые разливают вино в стеклотрутылки. Эти стеклотрутылки получали с материковой... Не помню, как завод называется. Но поменялся учредитель и в определенный момент сказал: «Больше поставлять бутылки в Крым мы не будем». Но я же говорю, хорошо, что вмешалось правительство, подтянули соответствующие службы. На сегодняшний день эта процедура решена. Но это те большие, будем говорить, факты, с которыми мы сталкиваемся и которые стали известны.

Много мелких для нашего малого так называемого бизнеса. Они, конечно, борются самостоятельно. Кто-то заключает какие-то договора на материках с промежуточными фирмами, которые являются посредниками, для того чтобы оформить сертификаты происхождения. Потому что для того, чтобы экспортировать продукцию, конечно, нужен сертификат происхождения. А сертификат, который выдан в Крыму и в Севастополе в частности, он не может являться документом для налогообложения, если эта продукция идет куда-то на международный рынок. Поэтому вот такие у нас на сегодняшний день встречаются трудности. И их очень много. Это маленькая толика, о которой я сказала. Поэтому спасибо Торгово-промышленной палате Российской Федерации, что она

обсуждает эти вопросы. Потому что сегодня мы собрались для того, чтобы действительно выработать какие-то критерии, чтобы все-таки мы могли работать в российском поле, на нашей российской земле, чтобы мы были успешными. Спасибо.

**Дмитрий Хазанов:** ... обозначить пути повышения конкурентоспособности наших предприятий. Особенно, как уже говорилось, это актуально в свете того, что мы находимся под санкциями. С одной стороны, мы прекрасно понимаем, что цифры статистики говорят о том, что у нас поступательное динамичное продвижение вперед. Индекс промышленного производства за 2018 год по Севастополю составил 104,4, а объема грузеных товаров почти 11 млрд. С другой стороны, мы прекрасно понимаем, что есть ряд проблем, которые мы решаем по возможности точно, в рамках каждого предприятия.

[00:20:02]

Выработка системных мер так и остается нашей задачей, которую мы пока еще не смогли решить. Я думаю, что такие мероприятия позволят выработать эти системные меры.

Мне бы хотелось поблагодарить в данном случае Торгово-промышленную палату Российской Федерации, Севастопольскую торгово-промышленную палату за то, что они вносят большой вклад в развитие промышленности города Севастополя, а также, пользуясь случаем, передать слова благодарности Московской торгово-промышленной палате, которой здесь сегодня нет, которая оказала большую помощь и поддержку в проведении дней Севастополя в Москве в марте 2019 года. И в частности, в организации круглого стола, который был как раз на тему санкционного давления на Крым и Севастополь. И передать, пользуясь случаем, как я уже сказал, благодарность губернатору города Севастополя. Большое спасибо, я не буду долго занимать, хочется больше уделить времени обсуждению текущих проблемных вопросов.

**Константин Бабкин:** Спасибо. Если, коллеги, не возражаете, я сейчас выступлю со своим докладом. Санкции мы с вами отменить не можем, но надеюсь, что повлиять на политику правительства в какой-то степени можем.

Я знаю, что люди в Москве знают, что Крым присоединился к России, и этому крымчане рады, знают, что в Крым вливаются деньги, производятся масштабные проекты, но при этом доходят какие-то слухи, что не все идет гладко, и существуют проблемы. Сегодня наше мероприятие, я надеюсь, послужит тому, что эти проблемы будут озвучены, их услышат в Москве и не только, и в какой-то степени мы сможем приблизить момент решения этих проблем.

Как я вижу ситуацию в Крыму, и в чем состоят эти проблемы. Сейчас, с моей точки зрения, Правительство России действует. Оно осуществляет определенный набор мегапроектов – это трасса «Таврида», это строительство электростанции, это строительство аэропорта, это

строительство моста. Эти проекты находятся в фокусе внимания из Москвы, под сопровождением буквально из Кремля, под вниманием президента (художник попытался изобразить). Это очень важно, это очень правильно. Проекты движутся. Мы видели, что и строятся дороги, когда сюда ехали. И так далее. Улучшается инфраструктура.

Но. Во главе страны стоят, конечно, гениальные люди, очень умные и способные, но даже у них небесконечные возможности внимания и управления менеджерского. И, например, мы видим, что на очистные сооружения в Севастополе не хватило уже сил Москвы, чтобы их осилить, построить. С трассой «Таврида». Мы ехали... Она строится... Там, конечно, есть российская техника, но 90% машин, которыми строится эта трасса – это импортные машины. Мы слышали, даже гальку везут откуда-то из-за пределов Крыма. Ее не могут здесь дробить, везут из других регионов. Даже рабочие привезены, судя по их внешнему облику, не из Крыма, а откуда-то из-за рубежа.

Таким образом, да, инфраструктура строится, мегапроекты осуществляются, но крымчане и – более широко – россияне не всегда получают возможность синергетического эффекта, не всегда получают возможность получить рабочие места, повысить свой доход, увидеть свою востребованность. И эти люди... Фабрики, которые находятся между этими лучами, которые распространяются из Москвы, мы видим, что не всегда у них радостное выражение лиц. Художник изобразил. Мы посещали сегодня мебельную фабрику, вчера посещали в Симферополе завод «Симферопольсельмаш» – они находятся среди этих маленьких значков. Очень много трудностей, мало роста дохода, потеря рынка и так далее. И задача моего Совета, который я возглавляю (как я вижу свою задачу) состоит в том, чтобы улучшить условия деятельности вот этих черных фигурок, которые, может быть, сегодня находятся не в фокусе внимания из Кремля, но, тем не менее, это те люди, которые создают основу страны, основу Севастополя.

[00:25:06]

И без оживления экономики малых предприятий, средних предприятий, реального сектора невозможно добиться нормализации ситуации вообще в стране.

У нашего Совета два продукта основных. Мы создали их и продвигаем. Первый продукт – это мы два года назад выпустили так называемый доклад «Принципы стратегии экономического развития страны». Я его в конце обрисую кратко. И ежегодно мы публикуем «Доклад об изменении конкурентоспособности экономики России с точки зрения промышленных предприятий». И недавно мы презентовали доклад по итогам 2018 года. И некоторые выдержки из этого доклада я сейчас обрисую.

В России очень высокая налоговая нагрузка. Крымчане знают, они жили и в Украине, и в России теперь и знают, насколько... Вы можете меня опровергнуть, но я думаю, что у вас



это не получится. Наши аналитики говорят, что на Украине 37,8 налоговая нагрузка. От оборота предприятий государство забирает 37,8%. В России 47,5 – значительно более высокие налоги. Больше акциз на вино, бензин, больше налоги на зарплату. И проблема состоит не только в этом, а в том, что ситуация еще углубляется.

На нижнем графике показано, что реальные темпы роста налоговой нагрузки всегда за последние несколько лет превышают темпы роста экономики. По сравнению с 2015 годом налоговая нагрузка выросла на 30% при фактически отсутствии роста экономики. То есть на 30% государство больше выкачивает сегодня денег из экономики при том же ее объеме. И я так понимаю, останавливаться не собирается. Дальше, пока мы с вами не устроим какой-то вопль, вой дружный, и дальше нам будут повышать налоги.

Еще одна проблема состоит в том, что в России денежно-кредитная политика не нацелена на развитие реального сектора, на создание рабочих мест. У нас, как вы знаете, Центробанк борется с инфляцией, все остальные проблемы находятся не в фокусе. И справа вверху показана стоимость кредита в России и в других странах. Да, на Украине еще выше, еще там проблемнее банковская система работает, но в России значительно дороже кредиты. Это одна очень важная проблема, связанная с денежно-кредитной политикой.

Вторая проблема состоит в том, что идет монополизация дальнейшая банковской системы. Как вы знаете, Центробанк у нас в среднем один-два банка в неделю уничтожает. Раньше было 600 банков, сейчас их осталось 400. Методично эта работа продолжается, и когда она будет остановлена, никто не знает. Все идет к тому, что банковский сектор монополизирован. При этом эти крупнейшие банки: Сбербанк, ВТБ, Альфа-банк – они не проводят патриотичную, не всегда проводят пророссийскую политику. И вы знаете, что крупнейшие банки – это первые банки, которые убежали из Крыма после того, как он перешел в Россию.

Денежно-кредитная политика не нацелена на защиту интересов, на соответствие интересам тех маленьких человечков, которые были на первом слайде. Это примерно такую мы анализируем ситуацию.

Отмечаем, что электронный документооборот постепенно внедряется в практику, немного уменьшается бюрократическая нагрузка. Но в целом мы отмечаем, что за 2018 год сильно ухудшилась конкурентоспособная среда, в которой работают промышленные предприятия, аграрные предприятия в России.

Из-за этого, как следствие, тяжелой конкурентной среды, мы видим... Я уверен, что вы подтвердите, что цены в России пошли вверх. Вы можете сравнивать российские цены с украинскими. Вы знаете, насколько подорожали продукты. И аналитика показывает, что в

Севастополе с 2012 года бензин подорожал на 12%, электричество в три раза, газ на 55%, проезд в автобусе плюс 181%, и так далее.

[00:30:00]

Видите, цифры очень впечатляющие, в разы рост основных доходов, которые касаются и обычного человека, и предприятие, которое создает полезный продукт.

При этом тоже крымчане, я уверен, что оценят, насколько более тяжела бюрократия российская по сравнению с украинской. В республике Крым в 2013 году при Украине было 16,8 тысяч чиновников, сейчас 27. Рост на 60%. В Севастополе на 91% рост количества чиновников. Это же не просто люди, которые приехали и наводят порядок. Они создают работу... Каждый бюрократ дает работу еще трем бюрократам. Обычно так эта работа состоит. И вы знаете... Вы, надеюсь, выступите или опровергнете мое впечатление. В Севастополе гораздо больше проверяющих, гораздо больше бюрократической нагрузки по сравнению с тем, что было при Украине.

То есть я хотел бы отметить в своем выступлении два раскола. Первый – это раскол между управляемыми процессами из Москвы... Эти проекты не имеют ограничений по вливанию денег, не имеют конкуренции, и эти проекты так или иначе движутся. Мост, трассы и так далее. Вторая часть нашего общества – это обычные люди, которые работают при растущей налоговой нагрузке, бюрократической нагрузке, при дорожающих расходах.

И второй раскол у нас в обществе – в политике, экономической... Не только экономической политике. И у нас в Москве две политики проводятся. Первая – это мы стремимся встроиться в западную экономику, в западную цивилизацию (вступаем в ВТО, проводим денежно-кредитную политику, как нам рекомендуют из-за рубежа, стремимся встраиваться в мировые производственные цепочки хотя бы на вторых ролях). Это проводит финансово-экономический блок. Центробанк проводит такую политику, Минфин, Минэкономразвития.

И вторая политика, трудно совмещаемая с первой, состоит в том, чтобы построить сильную державу, в военном плане сильную, в экономическом, в технологическом, в образовательном плане сильную державу. Такую политику озвучивает президент, и отчасти эта политика проводится. Но отчасти – это тоже крымчане видят в том плане, что хотя бы Крым сегодня является частью России.

Как следствие этого раскола, мы видим, что да, что-то делается для развития реального сектора, но другая рука делает для подавления реального сектора. И мы эти проблемы как Совет по конкурентоспособности высвечиваем и предлагаем пути нормализации этой экономической политики.

И сейчас я перехожу к такому документу, который мы два года назад написали: «Принципы экономической политики». Как мы хотели бы видеть с точки зрения тех предприятий, тех людей, которые создают реальный продукт, которые нацелены на созидание.

Первая мера – это протекционизм. Нам нужно не членство в ВТО, нам нужно, чтобы в России – в Севастополе в том числе – производилась мебель, приборы, строились корабли. Это значит, наш рынок надо защищать. Надо создавать условия не для того, чтобы иностранные компании здесь чувствовали себя как дома, а для того чтобы наши производители находились в условиях конкуренции не хуже, чем их зарубежные коллеги.

Протекционизм – это широкое понятие. Оно связано не только с пошлинами, но и с улучшением всего инвестклимата: низкие налоги, дешевые ресурсы, но и защита рынка, и поддержка наших производителей на российском и на внешнем рынке. Не буду сейчас расширять эту тему. Сейчас протекционизма как такового у нас не проводится.

Стимулирующая налоговая политика. У нас налоговая политика построена так, чтобы выкачать сегодня максимум денег из экономики, не обращая внимания на последствия. Отсюда мы имеем дорогой бензин, высокие налоги на зарплату, регрессивная шкала налогообложения. Бедные у нас платят больше налогов, чем богатые. И просто огромный профицит бюджета. У нас на счетах Правительства скопилось по 15 триллионов рублей. Это практически годовой бюджет. Вот он лежит без дела сегодня у Правительства в резервных стабилизационных фондах. И при этом налоги растут еще.

Наше предложение состоит в том, чтобы, во-первых, налоги были низкие, насколько себе это может позволить Правительство, и во-вторых, в первую очередь от снижения этих налогов должны выиграть предприятия, граждане, которые вкладывают в развитие, в получение образования.

[00:35:08]

Которые модернизируют свое предприятие, улучшают среду, инвестируют в страну. И налоговая нагрузка должна быть снижена на ресурсы. То есть надо сделать с помощью протекционизма и с помощью налоговой системы так, чтобы бензин, электричество, вообще все сырье, все энергоресурсы стоили в два раза дешевле, чем они сегодня стоят. И чтобы менее выгодно было их вывозить из страны, и чтобы их было выгодно перерабатывать в стране и делать из них полезный, высокотехнологичный продукт.

И третье направление, которое мы отмечали в нашем докладе – это разумная денежная кредитная политика. Это значит радикальное снижение ключевой ставки, это значит доступные и дешевые кредиты как для потребителей, так и для предприятий, для производителей товаров. Это значит прекращение уничтожения банков. Нам нужна конкурентная банковская среда. И нам нужно стимулирование со стороны государства

банков открывать филиалы в Крыму. Это основные вещи, связанные с денежно-кредитной политикой.

У нас много выступающих записавшихся. Я кратко обрисовал наши предложения, наши взгляды. Мне кажется, я уверен – я человек из реального сектора, связанный с сельхозмашиностроением – все это можно реализовать. И снизить налоги, и пересмотреть денежно-кредитную политику, и осуществлять регулирование рынка так, чтобы все-таки наши производители наконец вздохнули, и стало выгодно здесь в России производить. Все это, мы считаем, что реалистичные предложения, которые при их применении сразу вызовут начало бурного экономического роста, и наша страна испытает исторический этап развития. Ведь у нас для этого есть все. Есть, во-первых, люди, которые хотят работать, которые умеют работать и имеют великие традиции в созидании. И во-вторых, у нас есть все природные и все объективные для этого ресурсы. В Крыму на востоке, в районе Казантипа, есть нефтяные качалки, есть пляжи, прекрасный климат, курортная зона, прекрасные условия для ведения сельского хозяйства, выращивания фруктов, зерна, животных. Все нам дали. Не только крымчанам, но и всей России. Все есть для того, чтобы развиваться. Нам не хватает только правильной экономической политики. Давайте об этом сегодня поговорим. Можете опровергать то, что я сказал, можете не соглашаться, можете, наоборот, поддерживать. Надеюсь, таких будет больше, и тогда мы сможем более смело, более внятно, более дружно отстаивать наши с вами предложения, интересы. Спасибо за внимание. Продолжаем.

**Олег Зачиняев:** ... участвовать в этом мероприятии и озвучить те проблемы, которые стоят перед судостроителями республики Крым. Могу сказать, что у нас размещение территориально-географическое такое, что мы, в отличие от многих предприятий судостроительных Российской Федерации, находимся в выгодном положении. У нас круглогодичная возможность спускать суда, испытывать их, соответственно, мы не ограничиваемся сроками спуска и транспортировки судов по водным артериям внутренних рек Российской Федерации. Очень многие наши партнеры с материка, как уже сегодня прозвучало здесь, обращаются к нам с помощью по достройке данных судов. Причем, что интересно, многие суда строятся по ФЦП развития Крыма.

Возникает вопрос: «Почему у нас здесь море пустое, судов, кораблей нет, а по ФЦП развития Крыма и Севастополя они почему-то строятся предприятиями с материковой России?» Здесь как раз и первый вопрос по протекционизму. Мы, честно говоря, хотели бы (и это не мое личное пожелание, это и судостроителей Севастополя, и Керчи), чтобы в ФЦП развития Крыма и Севастополя было больше мероприятий, связанных со строительством судов, кораблей для территориальных органов различных Крыма и Севастополя.

[00:40:06]

И они уже заранее прописывались бы для этих предприятий. Потому что нам приходится участвовать в конкурсных процедурах. И мы, если брать с точки зрения конкурентоспособности, проигрываем из-за логистики, из-за санкционных ограничений, которые связаны с невозможностью напрямую закупать различное оборудование. А это не секрет – более 50% комплектующих оборудования строящихся судов и кораблей являются импортного производства. Девяностые и начало двухтысячных загубили нашу промышленность, многие уже изделия либо оборудование либо не выпускаются, либо выпускаются в ограниченных параметрах и размерах. И так как мы строим суда по конкретному проекту, который уже выставлен на конкурсных процедурах либо в закупочной документации заказчиком, то нам приходится это все покупать, но опять же используя из-за санкций определенные схемы. Тем самым мы проигрываем нашим партнерам, которые не под санкциями. Честно говоря, не хотелось бы им этого желать, но, с другой стороны, если бы они оказались в нашей шкуре, возможно, они бы почувствовали наши проблемы.

Но хочу сказать, что мы и в этой ситуации работаем, находим выходы, но, конечно, хотелось бы определенную помощь в этом плане. Не секрет, что многие промышленные предприятия крупные в период 2014–2015 года были национализированы, имеют статус ГУП и ФГУП на текущий момент. И нам приходится все закупки производить в рамках 44 и 223 ФЗ, то есть все публиковать.

То есть у нас сейчас из-за санкций определенные трудности с тем, что мы публикуем конкурс, и никто не выходит. Мы знаем, кто производит, знаем, кто поставляет, но все говорят: «Извините, ребята, санкции. Вы сейчас вывесите протокол, после этого вывесите копию договора, после этого вы вывесите акт выполненных работ, и нам уже никуда не спрятаться, мы вторичные санкции попадаем». Что и показали мартовские санкции Соединенных Штатов Америки и президента Украины подписанные. Вторичные санкции они заработали. Соответственно, существуют определенные проблемы.

В этом аспекте мы бы хотели помощь ТПП в инициировании вопроса внесения изменения в 223 и 44 по закрытию процедур торгов (не отмене, а закрытию) для предприятия, которое находится под санкциями. Причем это не только крымские. Очень много предприятий. Я имею в виду, ГУП, ФГУП, которые на материке находятся под санкционными ограничениями. И конечно, здесь хотелось бы в этом плане помощи. Это первый вопрос.

Второй опять же связан с санкциями. У нас основной заказчик – это государственный заказчик. С частными заказчиками коммерческими очень сложно, хотя постоянно ведем переговоры, у нас очень много контактов с потенциальными заказчиками. Но пока вопрос не решен с регистрацией судов по стройке, их легализацией на материке, мы не сможем заключить контракт на строительство этих судов, потому что оно должно быть

зарегистрировано в российском регистре – место постройки, закладка кия и так далее. Все это сложный вопрос. Даже работая с государственным заказчиком, который нам опять же через активную помощь республики Крым... Здесь Ирина Феликсовна, я видел ее. Большое спасибо Министерству промышленной политики Крыма и лично главе. Нам приходится все заказы, скажем так, силовым методом выдергивать из конкурсных процедур.

Но вопрос в чем. Мы заключили контракт, мы работаем, в марте вторичные санкции. Мы сделали запрос в ТПП республики Крым, является ли это форс-мажором. Просим подтвердить. Нам ТПП республики Крым это подтверждает, мы это государственному заказчику показываем и предупреждаем о наступлении форс-мажора. Нам говорят: «Нет, неправильно. Не имеет права ТПП Крыма давать такую справку, нам должна дать ТПП России». Вопрос теперь возникает, где эту справку брать, если функции по регионам разнесены по ТПП этих регионов? Тогда нужно куда обращаться, чтобы подтвердить форс-мажор? Все прекрасно знают – санкции, все прекрасно понимают, в какой ситуации мы находимся, но теперь говорят: «Ты принеси нам бумажку».

[00:45:05]

А где ее брать?

**Голос из зала:** Заключение дает ТПП Крыма, а сертификат ТПП России.

**Олег Зачиняев:** То есть на основании этого документа мы сейчас должны сделать запрос? Хорошо, спасибо большое за это объяснение, мы обязательно этим воспользуемся. Я уже звоночек услышал. Возвращаясь по банковскому и кредитному нашему обслуживанию. Действительно мы все понимаем, что здесь два банка РНКБ Россия, они такие же санкционные монополисты. Честно говоря, у нас постоянно происходит танец с бубнами. Для того чтобы заключить госконтракт, мы должны взять банковскую гарантию, нам никто на материке не дает, мы санкционники, а эти банки начинают от нас требовать различные документы, в том числе и предъявить контракт. А это получается замкнутый круг. Я контракт не могу заключить, у меня нет банковской гарантии, а банковскую гарантию мне не дают, потому что нет контракта. И проценты, которые наши банки сейчас дают, на два-три пункта выше, чем на материке. То есть даже объявляя конкурс, на который они не выходят, мы находимся в более худшем положении. Конечно, хотелось бы, чтобы этот вопрос с развитием банковского сектора здесь в Крыму тоже поднимался. Это действительно те конкурентные проигрыши наши по отношению к предприятиям, которые находятся на материке.

Я просто говорю официоз. А когда мы начинаем конкретно разговаривать, то понятно, что все то, что озвучивается на форумах экономических, на различных площадках и в эфире, не соответствует факту. Имея определенный процент авансирования госзаказчика, нам нужно

где-то искать оборотные средства. Соответственно, мы и приходим в банк. Но процентная ставка и условия предоставления этих кредитных ресурсов, скажем так, не позволяют нам выйти на определенную рентабельность.

**Константин Бабкин:** Хорошо. Запишем в решение.

**Олег Зачиняев:** Спасибо большое за внимание.

**Дмитрий Чумаков:** ...Российской Федерации и главы субъектов, губернатор Дмитрий Владимирович Овсянников, всю эту работу ведем в любом случае. Но есть какие-то объективные причины того, чего нет.

Конечно же, и сегодня мы говорим о том, что у нас очень дорогой банковский продукт, это правда. Но мы действительно сейчас прорабатываем вопрос... Правильно предыдущий коллега сказал, что, наверное, это монополисты. Если сравнивать по процентам, по услугам, то это, конечно же, большая разница по сравнению с материковой частью. Например, рассчитаться карточкой в магазине (так называемый эквайринг) 2% для предпринимателей. А это услуга, это удобства нашего потребителя. А на материке это 1%. Точно так же снятие наличных, например дивидендов, от 2 млн, у нас 10% в банке. То есть человек свои деньги должен 10% комиссию отдать. На материке до 3%. Так что, конечно же, проблематика есть. Я хотел бы отметить, что при этом при всем за свою отрасль по сельскому хозяйству. У нас принята федеральная программа развития сельского хозяйства, и в ней содержится так называемое льготное кредитование. Мы сегодня кредитруем наших сельхозтоваропроизводителей до 5%, а все остальное субсидирует федеральный бюджет. И на сегодняшний день у нас... С 2017 года у нас количество участников растет, на сегодняшний день у нас более 260 млн рублей получило предприятие: 200 млн – это длинные деньги и 63 – короткие, на пополнение своих оборотных средств под 5%. Но хочу сказать, что действительно два банка... Сказали полтора, но так и есть – РНКБ и Банк Россия. Но в данном случае у нас предприятие прокредитовалось, и мы комиссию провели – это Россельхозбанк. Так что эта работа ведется. В целом хочу сказать... Не хочу, чтобы складывались пессимистические настроения. В любом случае, исходя из тех внешних факторов, которые есть, мы эту работу ведем и видим по количеству (сейчас коллега сказал) и росту промышленности, рост по сельскому хозяйству 1,5%. Но тем не менее начинаем с того, что получили.

И хотелось бы закончить, что у нас 26 числа всероссийский День предпринимателя. Я хочу всех поздравить с наступающим праздником, пожелать всем успехов, хорошей торговли, работы, производства, чтобы все получалось. Мы со своей стороны как правительство, как государственные служащие будем реализовывать те задачи, которые перед нами поставлены, на благо вас и на благо граждан. С праздником, с наступающим. Спасибо.

[00:50:01]

**Константин Бабкин:** Ненашев Михаил Петрович, председатель Общероссийского движения поддержки...

**Михаил Ненашев:** ... приветствовать вас и пожелать успехов как во время этого заседания, так и в целом в жизни. Естественно, мне как председателю морской организации страны всегда интересно, и с большим желанием приходится выступать в морском краю, таком, каким является Крым и Севастополь.

То, что Константин Анатольевич в своем докладе достаточно развернуто показал, справедливо показал... Мне правда импонирует и желание руководителя департамента броситься на защиту своей инстанции. Это тоже нормально, когда есть аргументы. И я хотел бы прежде, чем два-три тезиса высказать в рамках обсуждаемой повестки дня, передать привет от заместителя командующего Черноморским флотом контр-адмирала Курочкина. Он, Дмитрий Николаевич, однофамилец с вами. От президента Объединенной судостроительной корпорации Рахманова Алексея Львовича. Я когда вчера вылетал из столицы, общался с ним, и сегодня вместо того, чтобы по плану Константина Анатольевича Бабкина, я был на Севастопольском морском заводе, и с этого хотел бы начать тезис первый.

Вы знаете, общаясь и с только что назначенным руководителем завода Баженовым Владимиром Васильевичем... Ему надо помогать. Ему такое хозяйство досталось – не дай бог кому в жизни выпадет такой экзамен. Но больше всего мне понравились рабочие. Кто здесь живет в Севастополе, в Крыму, вы знаете, в каком депрессивном состоянии с элементами надежды находится завод. Так вот, я вроде должен подбадривать рабочих, поскольку сам капитан первого ранга запаса, правда служил на Северном флоте, до недавнего прошлого депутат Государственной думы России, но тоже от севера, от Мурманской области. И должен оптимизм вселять. А они говорят: «Нет, Михаил Петрович, главное, чтобы Москва нами занималась по-настоящему, а мы сами работаем и приведем еще каждый по пять умных толковых севастопольцев, крымчан на завод». То есть они еще. Я говорю: «А почему?» Они говорят: «Михаил Петрович, вы не видели, в каких условиях работал Севастопольский морзавод, когда владельцы были из Киева. Мы были для них рабами».

Поэтому первый вывод и первое наблюдение – я хотел бы, конечно, сказать, что шараханье в настроениях народа. То, что мы завтра заживем хорошо, не получается, откат в настроениях. Поэтому в виде размышлений вслух я хотел бы сказать: в России, в Москве огромный интерес к Крыму, к Севастополю. И этот интерес только будет нарастать. Конечно, не хотелось бы, что Константин Анатольевич вежливо сказал, чтобы это выливалось только в количество роста делегаций в Севастополе.



Я знаю, что Севастополь, Крым сейчас превосходит любой регион России по количеству приезда вышестоящего начальства в регионы. Мы хотели бы иметь конвертацию от этих поездок в те или иные проекты. Поэтому даже такой вопрос, что сейчас, может быть, надо восстановить особую систему поддержки Крыму, Севастополю со стороны России.

В первую очередь, с чем приходится встречаться? Михаил Петрович, в Москве, в министерствах, в ведомствах не понимают специфику жизни и развития Крыма, Севастополя. Что имеется в виду? Не очень здорово в силу разных причин, что четыре года морзавод не может заработать по-настоящему. Хотя сейчас директор завода молодец, показал три корабля, одна из них подводная лодка, встали впервые в док Севморзавода. По-настоящему встали. Но почему четыре года? Долго проволочки с юрисдикцией, с собственностью.

Вы, кстати, заметили? Я не произнес ни разу слово «санкции». Понимаете, для некоторых слово «санкции» – какая-то, извиняюсь за сленг, отмазка.

[00:54:59]

Я хочу тех, кто все время любит на санкции все сваливать, отправить на Новороссийский судоремонтный завод. Он умирает. В Новороссийске нет санкций. И я вам еще десяток заводов назову регионов, где нет санкций, но там нет промышленного развития, там такая же депрессуха. И, к сожалению, так же, как и в Севастополе, молодежь очень рьяно хочет уезжать. Вот это не очень нравится, что такие настроения. Из кого же кадры делать? С кем формировать будущее?

Поэтому то, что сегодня Константин Анатольевич, Торгово-промышленная палата проводит – это еще один импульс к вниманию реальному. Оно будет разворачиваться, потому что то, что происходит, никому не нравится. Не нравятся в стране никому и цены, как бы там ни объясняли, и другие вещи.

И в завершение я хотел бы сказать по теме флота. Да, гособоронзаказ будет коррелироваться, то, что мы сейчас увидели на Севморзаводе. Будем активно эту тему продвигать. Будут другие программы инициироваться нашим Общероссийским движением в поддержку флота и смотреть за их выполнением. И очень много зависит от каждого из нас. У меня одна из любимых книжек, когда я приезжаю в Севастополь... Я даже второго мая открыл купальный сезон здесь. Вода была десять градусов, но я купался, загорал. Севастопольцев, правда, мало видел, в основном все из Москвы, или еще откуда-то. Так вот, мне книжка одна понравилась «Благословенная Таврида» о великих писателях, которая «О Крыме и Севастополе» называется. И Галина Николаевна Кунцевская пишет... В 2008 году книжка издана. Она пишет: «Издание и написание этой книжки – это мой вклад,

что я могу сделать для России». Поэтому каждый из нас независимо ни от чего может сделать. У нас только один путь – это Украину вразумлять.

Притом, что мы знаем, сколько паспортов в том числе молодежь покупает сегодня по разным причинам. С этим тоже надо думать, что делать. Это неприемлемое поведение, потому что нарушается мораль, вопросы другого контекста выпадают. Какая промышленность, если человек живет на чемоданах?

Крым, Севастополь – это регион, благодаря которому Черноморский флот выполняет стратегическую задачу в Сирии. Мировая напряженность будет возрастать, и поэтому с военно-морской точки, с морской точки будут серьезные варианты исправления ситуации. Морское транспортное сообщение развивается. У вас, кстати, завершая выступление, очень толковый сильный капитан порта «Севастополь» Стрижак Александр Николаевич. В Керчи капитан порта Селезнев, в Ялте Фурман Борис Валерьевич достаточно работают и показывают.

И с чем бы хотел завершить. Здесь приводят симферопольский аэропорт. Я по стране езжу, по миру. Аэропорт великолепный, таких мало, где можно найти.

Допустим, у вас не приводят такой пример, что на Украине в Керчи чуть не утонул у причала красавец парусник «Херсонес». За пять лет Россия подняла паруса. Сейчас с 25 регионах... Я недавно встречался на паруснике «Херсонес». Мальчишки во всей страны проходят. И вы знаете, на День Победы я был и в Севастополе здесь с вами, Константин Анатольевич Бабкин с семьей тоже был. Я нигде не видел, чтобы столько народу вышло на День Победы. Этот настрой надо сохранить, развивать. На Севастополь, Крым смотрит вся 150-миллионная страна. Как бы трудно, проблемно ни было, у нас только один путь. И я к чему хотел завершить парусником «Херсонес». В Ялте был парусник «Херсонес». Кто не был в Ялте, побывайте. Стоит в центре красавец парусник «Херсонес», город великолепно выглядит. Парусник ушел в море на два дня, и город осиротел. И вот без Крыма, без Севастополя Россия – сирота. Не случайно на Параде Победы впервые сказали о Новгороде и о Севастополе. Почти за сто лет, сколько парады идут на Красной площади и так далее.

И поэтому конвертация, то, что Константин Анатольевич предложил, я поддерживаю. Мои мысли вслух связаны в первую очередь с формированием этого настроения, который приведет обязательно к нашему успеху. А то, что проблем много – и на 90% я согласен – они рукотворные. Вы заметили, я ни разу, за исключением одного эпизода, не произнес этот термин, на который любят ссылаться бюрократы и другие деятели. Я приглашаю вас поехать вместе со мной в Кострому, в Оренбург, в Курган, и вы увидите, какая обстановка.

[01:00:09]

**Константин Бабкин:** Лебедев Сергей Иванович, генеральный директор компании Alma Valley.

**Сергей Лебедев:** Уже много сказано про то, какие общие проблемы существуют у местных производителей. Я, наверное, в больше степени буду говорить про виноградарство и виноделие, поскольку эту тему хорошо знаю, и знаю, с чем приходится сталкиваться. Объективности ради, надо показывать картину более объемно, потому что действительно есть много проблем, и если всегда о них говорить, так и будешь сидеть всегда в проблемах. Но есть вещи, которые, правда, решаются, это тоже надо отмечать.

Конкретно, если говорим про виноградарство, за последние пять лет для нас, кто занимается виноделием и виноградарством, сделана огромная помощь со стороны государства. Мы действительно получаем довольно хорошие компенсации за посадку винограда, за мелиорацию, за технику. Это позволяет нам двигаться вперед, развивать. Можно посмотреть, что многие хозяйства за последние пять лет высадили довольно значительные площади новых виноградников и значительно увеличили объемы производства.

Тем не менее, поскольку времени не так много, и сказали, что все наши замечания будут записаны и потом донесены, каким-то образом будут учтены, хочется о них сказать. Я их разделю на две части. Одна касается именно виноделия и виноградарства в Крыму и в Севастополе, а вторая больше касается решения этой проблемы на федеральном уровне. Если говорить про Крым и Севастополь, поскольку здесь работаем, мы всегда это упоминаем, потому что это довольно важно для предприятия, какой признак территориально ты имеешь, Крым или Севастополь. Очень важно это для виноградарей и виноделов. К сожалению, это тоже приводит к проблемам.

Например, мое предприятие находится и на территории Крыма, и на территории Севастополя. В результате у меня возникает проблема: виноград, который я выращиваю на территории Севастополя, и потом из него делаю вино в Крыму на своем заводе, мне очень сложно доказать, что это мой же виноград, выращенный моими же виноградарями, и все средства, которые были потрачены, потрачены тоже из моего предприятия. Так закон сформирован, что этот виноград находится в другом федеральном субъекте.

В результате я не могу получить льготную акцизную ставку, я должен платить акциз в два раза выше. Логика никакой нет, потому что мои виноградники находятся через дорогу от моего завода. Это все единое, все вместе. И только потому, что так построен закон, к сожалению, с этим приходится бороться. На местном уровне все это понимают, но здесь, наверное, надо, чтобы была политическая воля на высшем руководстве.

**Константин Бабкин:** Кратко предложение, как сделать так, чтобы вы не доказывали, что это ваш виноград?

**Сергей Лебедев:** Во-первых, брать для виноградарства конкретно, для сельского хозяйства, федеральное разделение Крыма и Севастополя. Именно с точки зрения получения статуса по акцизам именно это надо сделать.

Второе тоже касается территориального разделения, и больше, наверное, с точки зрения юридических лиц. Виноградари и виноделы, мы единый холдинг, мы из нашего винограда делаем наше вино. Но для того чтобы получать тек компенсации и субсидии, про которые я говорил, необходимо иметь статус сельхозпроизводителя. Поэтому мы юридически разделяем: вот это юрлицо у меня – это виноградарь, вот это юрлицо у меня – производство. Потом получается та же самая схема, что трудно доказать, что весь виноград и вино в рамках одного предприятия. Это, опять же, надо предусмотреть. Если мы единый холдинг, и можем это доказать, то дальше мы имеем право и получать субсидии, и получать льготные ставки акциза.

Я думаю, это мера и проблема, которая в большей степени касается нас, нашей специфики, что Крым и Севастополь – это разные федеральные образования. Больше необходимо сконцентрироваться в целом на поддержке виноделия и виноградарства по всей России. Сейчас, наверное, в последние четыре года, все российские прилавки магазинов заполонила дешевая и некачественная винная продукция. Еще четыре года назад вы практически не могли найти вино импортное, из Франции или Италии, дешевле, чем за 500 рублей. Сейчас в магазинах вы можете найти вино, которое стоит 150 рублей.

Если вдуматься, 15 рублей. Вы убираете накрутку импортера, дистрибьютора и сети, получается, что это вино на самом деле было ввезено сюда по 90 рублей. Если из 90 рублей вычитать расходы на логистику, таможенные пошлины, общеоперационные расходы, стоимость бутылки, стекла, пробки, этикетки, на вино внутри ничего не остается. Вообще ничего, даже одной копейки. А с учетом, что это вино из Европы, для них наши 150 рублей – это 2 евро.

[01:05:02]

Вот из двух евро все это вычтите дальше. Что туда налито, внутрь? Я этот вопрос все время задаю, каждый раз поднимаю, каждый раз все прекрасно понимают, что да, действительно, наверное, что-то не так. Но при этом, с этим ничего не делается.

Почему-то российские производители вина все выполняют, соблюдают строжайшую сертификацию продукции, которая строже даже, чем в Европейском союзе. За нами действительно смотрят, делают проверки. Бога ради, пусть это так происходит. Но пусть то же самое применяется и к тем, кто ввозит сюда продукцию. Пусть они тоже доказывают,

что у них качественное вино, и из чего оно сделано на самом деле. Если это не так, это вино не должно быть на наших прилавках.

Второе. Есть программа государства, которая была лично подписана и поддерживается нашим президентом, по развитию виноградарства и виноделия. Правда, действительно много сделано со стороны государства. Наверное, в эту программу стоит включить российских ретейлеров – тех, кто продает нашу продукцию. Если вы войдете в магазины, российское вино занимает, к сожалению, далеко не первое место на полках. Зайдите в любой европейский магазин. Если во Франции, большинство места на полках будет с французским вином, в Италии – итальянское вино, в Испании – испанское вино, и никак не наоборот.

Они поддерживают своих производителей, понимают, что это дает рабочие места внутри страны. У нас это не так, к сожалению. Плюс, российские ретейлеры предпочитают от нас брать только вино по самым дешевым ценам. Они не хотят брать и продвигать вино, которое действительно качественное, которым мы гордимся, которое завоевывает всевозможные кубки и грамоты и на всех конкурсах, оно действительно достойное. Нет, все равно, только дешевое вино, а все остальное – мы будем заниматься импортом. Наверное, стоит обратить внимание ретейлеров, и включить и в программу по развитию виноделия.

**Игорь Берсенеv:** Поскольку у нас сегодня рассматривается вопрос о конкурентоспособности севастопольских и крымских предприятий, хотелось бы вначале остановиться на бизнес-среде, в которой мы существуем. Уже говорили о санкциях. Я хотел бы разделить, они у нас двойные. Если санкции международные, введенные для государства, и санкции, которые ввели на Крым российские предприятия, начиная с банков, крупных корпораций. Этим пользуются и мелкие предприятия: а как же, если не идут сюда лидеры рынка, мы-то что.

Начинается жутко недобросовестная конкуренция. Я имею в виду, для того чтобы вывести свою продукцию на российский рынок, когда мы оказались отрезанными от налаженного сбыта на Украине, для развития дилерской сети необходимо, в лучшем случае, 1,5-2 года. Это участие в выставках, продвижение, создание дилерских центров. Не было у нас 1,5-2 года, поэтому многие предприятия вынуждены были заключать договора с единственным дилером, причем, на условиях эксклюзива. Через какое-то время эксклюзивный дилер прекращал закупки, два-три месяца выжидал, пока вырастают долги по зарплате, а потом предлагал купить это предприятие, естественно, по цене, гораздо ниже рыночной. Что делать? Это вопросы не просто недобросовестной конкуренции, это вопросы регуляции.

Действительно, нам приходится открывать предприятия за пределами Крыма, исключительно потому, что никто не хочет напрямую заключать договора с крымскими

предприятиями, никто. Оказывается, мы так сильно интегрированы в мировую экономику, что у каждого российского предприятия есть иностранный директор, иностранный капитал, имущество за границей, и так далее. Причем, на самом деле это не так. Но этим пользуются. Более того, открывая предприятие за пределами Крыма, мы подвергаемся и двойному налоговому и административному прессу. Это тоже достаточно сложно. Сложно объяснить налоговикам, что если предприятие на материке является стопроцентным владельцем предприятия в Крыму, гоняет, оказывается деньги. Ну, с налоговиками – ладно, разберемся.

О какой конкурентной среде можно говорить для крымских предприятий? Налоговая политика – да, безусловно, принят федеральный закон о развитии крымского округа и свободной экономической зоне. Замечательный закон, он действительно серьезно снизил налоговую нагрузку для крымских предприятий. Но за это время, я имею в виду данные на 2019 год, в Крыму всего 1342 предприятия являются участниками специальной экономической зоны, а в Севастополе – 458. Кроме того, с этого года начали наблюдаться факты, когда под угрозой вернуть все полученные ранее льготы за предыдущий период уполномоченные ведомства пытаются внести изменения в уже подписанные договора об участии в свободной экономической зоне.

[01:10:01]

Цитирую: «В связи с обращением участника», то есть я участник, сам обращаюсь в орган, «прошу ухудшить мое состояние и договорные условия, потому что я вас об этом прошу». И если я это не подпишу, может быть, я должен буду вернуть те преференции, которые получил за предыдущее время.

Во-первых, тогда нас жду впереди достаточно резонансные судебные разбирательства. Хотя, на мой взгляд, это вещи недопустимые, поскольку, во-первых, ухудшают инвестиционный климат и дискредитируют руководство страны. Это люди, инвестирующие в экономику в период полного отсутствия инфраструктуры, я имею в виду 2014-2017 годы. Они теперь подвергаются двойному давлению. Мы помним, что было в 2014 году, когда мы оказались без электроэнергии, без воды, без железной дороги. Сейчас вкладываются огромные деньги, восстанавливается вся инфраструктура. Непонятно, для кого, кто сюда пойдет, под кого инфраструктура строится?

Доступность кредитных ресурсов – вообще здорово. Мы уже говорили о двух банках. Де-факто их четыре, они друг под другом. Во-первых, у нас полное отсутствие нормальных банковских инструментов старых, таких как овердрафт, факторинг, другие финансовые инструменты, применяемые в банках. У нас банки – ростовщики, дают деньги в рост. Я обращаюсь: «Дайте мне, пожалуйста, овердрафт на 500 000». При стабильном доходе

предприятия, на протяжении многих лет, 6 млн в месяц. Три месяца рассматриваются документы, говорят: «Нет, возьмите кредит 2 млн».

Я говорю: «Мне не надо 2 млн. Мне просто заказчики иногда недобросовестно оплачивают, чтобы у меня все было с платежами, 500 000». «Ну, хорошо, мы подумаем». Думают еще полгода, потом говорят: «Ну, хорошо. Но мы вам вообще дать не можем, по причине того, что у вас, оказывается один поставщик». Мое предприятие на материке, которое получает заказы, один поставщик. Коли в такой исключительной ситуации находятся банковские учреждения, значит, надо и регулятору ввести отдельные нормативы для расчета банковских показателей. Я имею в виду банковские показатели, в основном, третьей и четвертой группы. Это показатели ликвидности и баланса банка и минимальный размер риска на одного заемщика.

С другой стороны, уникальная возможность для банка ввести вексельное обращение. У нас все группы плательщиков находятся в одном банке. Почему не ввести вексельное обращение? Я имею в виду, мой заказчик заплатил мне векселем, я векселем рассчитался с арендодателем, арендодатель рассчитался за электроэнергию, энергогенерирующая компания передала в банк, тот авалированный вексель оплатил и взыскал с того же субъекта, который мне заказал. Это бесплатные кредиты, потому что не отвлекаются деньги из банка как таковые, живые. Позвольте, вексельное обращение, это вы о чем? Это что, низкая квалификация? Нет, это паразитирование на ситуации.

Государственная поддержка. У нас присутствуют семь институтов поддержки малого предпринимательства, бизнеса, и так далее. Как сегодня заявили, выдаются кредиты, здорово выдаются, так же, наверное, как и везде в России, крупнейшим предприятиям выдаются, и сотням мелких. Те мелкие разбежались в 90 случаях – и в бега. Поэтому эффективность вложения этих денег, конечно, велика.

Я перейду к рекомендациям, чтобы не лить воду. У меня следующее предложение. Рекомендовать правительству Республики Крым не менять условия заключенных ранее договоров по СЭЗ. Второе – выйти с предложением в Центробанк России внести изменения в нормативные документы для крымских банков, регламентирующие порядок выдачи кредитов субъектам предпринимательской деятельности. Внести изменения в расчет нормативных показателей для крымских банков, стимулирующих их к проведению активных операций.

Третье – рекомендовать внести изменения в законы Российской Федерации, регламентирующие регистрацию юридического адреса субъекта предпринимательской деятельности, изменения, позволяющие использовать современные способы организации и управления предприятиями с использованием цифровых технологий. Это оказание дистанционных секретарских услуг, регистрация специализированных бизнес-центров, и

виртуальный офис. Чтобы меня не приходили проверять там, на материке, по десять раз, нахожусь ли я в офисе в это время. Если нет – извините, штрафы.

Четвертое – рекомендовать внести изменения в Налоговый кодекс Российской Федерации с целью налогового стимулирования субъектов предпринимательской деятельности, размещающих заказы на предприятиях Крыма, потому что другого момента как-то нас интегрировать в эту систему нет. Политические лозунги в бизнесе неуместны. Те условия СЭЗ, которые внутри, для нас, никак не стимулируют наших заказчиков с материка. Нужно стимулировать. Спасибо за внимание!

[01:15:17]

**Михаил Полторак:** Сегодня делегация достаточно представительная у меня была на предприятии. Татьяна Ивановна Криволицкая обратилась ко мне недели три назад, и я с удовольствием согласился. Объясню, почему. Потому, что приехали производственники, промышленники. А это очень важно, все-таки в плане Севастополя у нас очень мало производственников. Когда ты беседуешь с коллегами, уже как-то обмениваешься мнениями, это здорово. Основной лейтмотив моего выступления – то, что я в Севастополе живу с 1965 года, и оно все так виделось, что было при Союзе.

У меня первое место работы был радиозавод. Я в первый год в институт не поступил, и мне пришлось идти фрезеровщиком, учеником. Радиозавод – это сейчас у нас торговый комплекс «Муссон». Хороший, но это не завод. После института нашего, Севастопольского приборостроительного, сейчас он по-другому называется – Государственный университет, я пошел работать на завод «Парус», мастер, начальник участка. Работа – это, в основном, военно-промышленный комплекс. Кстати, много делалось еще товаров народного потребления. Сейчас завод «Парус» – вообще ни о чем. Хотят там то ли торговый комплекс делать то ли...

Не знаю, мне кажется, придет время такое, что все равно... Понятно, сейчас Россия отрывает от себя, дает нам все сюда. Но все равно настанет момент, мы не должны быть регионом, которому должны давать деньги. Я думаю, при Союзе такого не было с нашим городом. Основной лейтмотив – то, что должны в Севастополе... Ну, что значит должны, все, правительство и Севастополя, и Москва, все-таки сделать так, чтобы здесь было достаточно серьезное промышленное производство. Это основное.

Касательно, Константин, вашего хода мыслей выдавалось. Я почитал, их десяток, они правильные, то, что надо. Касательно санкций. Я коллегам рассказывал, у меня небольшое предприятие, и даже мы с этим столкнулись. Получается, плитные предприятия, которые выпускают ДСП, МДФ, в Крым отказались поставлять. Или, допустим, начали работать с Казахстаном, и точно так же не смогли деньги зайти сюда. Приходится открывать



предприятие на материке. Правильно предыдущий коллега сказал, мы тоже столкнулись с такой темой. Фактически тебе нужно деньги заплатить на завод ДСП, а в результате у тебя оборотка возрастает, и тебе приходят какие-то письма, что вы налогов не платите, и тому подобное. Это есть, действительно.

Касательно налоговой системы СЭЗ, мне кажется, это нормальная тема. У меня два предприятия в СЭЗе. Если говорить о зарегулированности наших проверок, чиновниках, мне кажется, мы не испытываем такого прямо давления в этом плане. Основная проблема – это, скорее всего, падение платежеспособности населения, именно по всей стране, потому что поставляем [01:19:33](нрзб) по всей России вот это вот. Касательно банков – правильно, полтора-два банка. Как-то с РНКБ нашли мы контакт, но долго, все это долго. Но все равно, я месяц назад взял под 8,5%. Кстати, еще, касательно лизинга. Я не знаю, мы встречались с «Опорой», с Калининым, и он говорил, что вроде как решается вопрос по лизингу под малый процент, потому что есть сейчас льготный лизинг, но он касается буквально какой-то части продукции. Если это будет достаточно льготная ставка, это было бы очень здорово.

[01:20:28]

Касательно взаимоотношений с руководством города. Я скажу так: конечно, все было очень непросто, особенно с ДИЗО было много проблем. Но как-то сейчас организовался Совет предпринимателей у нас, с губернатором контакт есть. Посмотрим, как дальше будет. Спасибо!

**Константин Бабкин:** Про налоги, про свободную экономическую зону. Когда-то, помнится, обсуждалась такая тема, чтобы освободить вообще Крым и Севастополь от налогов. В 2014 году просвистела эта тема, но быстро это замяли. Слишком на многие интересы это завязано. Конечно, это дало бы возможность вздохнуть совсем по-другому крымской экономике. Чередников Алексей Викторович, учредитель компании «Инфокар».

**Алексей Чередников:** Добрый день, коллеги! Предыдущие выступающие затронули некоторые темы. Я являюсь представителем региональной общественной организации малого и среднего предпринимательства «Новая формация», и в рамках общественной деятельности мы многие вопросы, которые сегодня обсуждались, прорабатывали. Один из них. Так как мои предприятия занимаются, в основном, сельским хозяйством, я, конечно, ближе к этой теме. Но касается это доступности и к финансовым ресурсам.

Проблема ясна, конкретное предложение. У нас сельхозпроизводители до 2017 года получали возмещение процентной ставки по кредитам, непосредственно сельхозтоваропроизводители. С 2017 года поменяли порядок получения, и сейчас

получают субсидии в банке, и выдают сельхозпроизводителям под 5%. Мы уже говорили, банка – 1,5, они не профильные, дают единицам.

Дальше. Крестьянско-фермерские хозяйства, малые предприятия, то, что в Крыму, наша сельская территория – они получить эти льготные кредиты не могут, это объективный факт. На территории Российской Федерации большое количество банков, которые Минсельхозом аккредитованы, есть конкуренция. Там еще это хоть как-то возможно.

Конкретное предложение, если в протокол включите. Мы подавали эти предложения на комитет Государственной думы по аграрным вопросам, в Минсельхоз направляли. Для Крыма и Севастополя возобновить порядок – он есть, он разработан, его можно принять – порядок возмещения сельхозтоваропроизводителям процентной ставки до 5%. Непосредственно сельхозтоваропроизводителям, получившим кредиты в любых банках, аккредитованных и не аккредитованных, Крыма. Их всего-то ничего.

Дальше, проблема контрольно-надзорных органов. Давайте так, Россельхознадзор, Роспотребнадзор, и так далее. Недавно по Крыму проводились рейды, в любой магазин приезжали. Понятно, объективный фактор, всегда есть за что наказать. Сразу – протокол, 20000-40000 выписывают на предпринимателя. Понятно, торгуют какими-то вещами, вещи не имеют какой-то бирки или сертификата, и так далее. Понятно, рекомендательный характер может носить документ. Рекомендовать контрольно-надзорным органам Крыма и Севастополя не применять в случае первого нарушения штрафные санкции, а выносить предупреждения.

Второе – что касается именно товаров. Ужесточить работу таможенных органов в рамках поступления товаров на территорию таможенной зоны Российской Федерации, не соответствующих требованиям Роспотребнадзора. Уважаемые коллеги, те, кто торгует в магазинах, они берут эти вещи не за границей, а на наших рынках, в наших магазинах. Но они туда как-то попадают. Почему мы не устраняем причины, а пытаемся устранить последствия?

[01:25:05]

Третье – упрощение процедуры по оформлению документов разрешительного характера для малых предприятий, создающих и развивающих производство. Тут, наверное, и комментировать ничего не надо. Опять же, в рамках Крыма и Севастополя мы терпим серьезную нагрузку с изменением, все-таки еще у нас переходный период продолжается, и где-то еще не вся нормативная база приведена в соответствие с требованиями законодательства Российской Федерации. В этой части, я думаю, нашим правительством города Севастополя и Республики Крым можно какие-то послабления, они вполне возможны, для предприятий такого характера, принять.

Дальше. Сегодня говорили о свободной экономической зоне. Коллеги, на самом деле... В частности, мое предприятие, я был одним из первых, кто вступил в свободную экономическую зону. Мы на мероприятиях Торгово-промышленной палаты были в свое время, в 2014 году, в Москве, Минэкономразвития нас туда приглашал, в том числе, и проекты моей компании там презентовались одними из первых. Замечательный закон. Да, есть сложности. Объективные сложности: понятно, что принималось быстро, механизмы не все были урегулированы. Сегодня уже прозвучали замечания к этому законодательству, и понятно, основной принцип данного закона – не должны меняться правила игра после начала самой игры. Нам, предпринимателям, инвесторам, это все понятно, это самый первый принцип.

То, что сейчас, в 2018 году, приняли изменения в Налоговый кодекс, понятно, и они повлияли в той или иной степени на объем льгот, которые получали участники свободной экономической зоны, недопустимо. Конкретное предложение. Коллеги тут выступали, на самом деле, мы работали над этим вопросом. Вы знаете, что правом законодательной инициативы является наш Государственный совет Республики Крым и Заксобрание Севастополя. На сегодня есть законопроект, который мы предлагаем, он уже практически дошел до Государственной думы.

Законопроект «О внесении изменений в статью 5 части 1 Налогового кодекса Российской Федерации, о закреплении льгот, которые были получены подписантом договора о свободной экономической зоне, на том уровне, на котором они были в момент подписания договора, и неизменности их до момента прекращения договора». Соответственно, в случае выполнения всех своих обязательств. Вот проект федерального закона, вот постановление Государственного совета Республики Крым, о внесении в Государственную думу. На сегодня этот вопрос уже рассмотрен Минфином России, Минюстом, правительством Российской Федерации, насколько я знаю.

У меня есть переписка, из которой я понимаю, что Минюст категорически против данного законопроекта. Они это регламентируют тем, что в Государственной думе разрабатывается закон, который будет на всей территории Российской Федерации закреплять льготы согласно тех или иных законов, именно для инвесторов. Я сейчас не буду углубляться, есть некоторые механизмы, лазейки, которые могут дать возможность не применить эти льготы именно в Крыму и Севастополе.

Поэтому мы настаиваем на том, что если Торгово-промышленная палата подключится к этому вопросу и попробует со своей стороны тоже каким-то образом ходатайствовать в части принятия Государственной думой этого изменения в налоговый кодекс, мы будем очень благодарны, все жители Севастополя и Крыма, особенно инвесторы, предприниматели. Спасибо!

[01:30:03]

**Владимир Гамза:** Добрый день, уважаемые коллеги! Вы все знаете майский указ президента, которым поставлены астрономические задачи развития страны за шесть лет. Они действительно астрономические, потому что, если посмотреть на то где мы находимся сейчас, это становится очевидным. Первая самая главная проблема, которая у нас имеется – мы очень бедная страна. Мы даже по паритету покупательной способности сегодня на 49 месте в мире. Это главная ахиллесова пята, которая сегодня не позволяет резко поднять экономику. В связи с этим, огромное количество бедных, и так далее.

Совершенно очевидно, для того чтобы сделать этот рывок, нам необходимы совершенно другие монетарные условия развития. Сегодня практически все, кто выступали, говорили об этом. Большинство предпринимателей не устраивает это. В докладе Константина Анатольевича очень четко прозвучало, не устраивают те монетарные условия, в которых мы занимаемся бизнесом. Денежная масса сегодня составляет всего 46 трлн рублей, а нужно в три раза больше. Основные ошибки монетарной политики Центрального банка – это главное, отказ от участия в обеспечении экономического роста инструментами денежно-кредитной политики. Центральный банк четко говорит именно об этом, и, к сожалению, непонятно, почему органы высшей власти на сегодняшний день не могут заставить Центральный банк взять на себя обязанности по развитию экономики инструментами денежно-кредитной политики, несмотря на то, что во всем внешнем мире это именно так. Я вам скажу больше, Федеральная резервная система Соединенных Штатов отвечает даже за рост количества рабочих мест в экономике.

В результате этой денежно-кредитной политики мы сегодня имеем реальное падение денежной массы относительно ВВП, по всем позициям, падение кредитования относительно ВВП по всем реальным позициям, за исключением роста кредитования физических лиц. Это тоже отрицательное явление, это говорит о том, что у людей просто не хватает, в связи с падением реальных доходов, обеспечить необходимого уровня жизни, поэтому они вынуждены все больше и больше брать кредиты. Реальное падение и инвестиций в основной капитал.

Я к чему это говорю, я хочу сказать, что у вас не так плохо все в Крыму. Я имею в виду в целом Крым, как территорию. Во многих регионах России еще хуже. При этом вы правильно говорите о безобразном поведении наших банков. Они обеспечивают в инвестициях всего 11%, при этом занимая этот безбрежный океан, 90% всего финансового рынка. Гора родила мыш. Почему? Потому, что Центральный банк не хочет сегодня заниматься участием в экономическом росте. Происходит и падение банковских активов реальных, за последние четыре года на целых семь процентных пункта ВВП.

Но самое удивительное, что при этом денежные ресурсы в стране растут. У нас 118 трлн рублей свободных денежных средств в стране. Это не активы, это кэш. У нас свободных денег в стране сегодня 118 трлн рублей. За прошлый год номинальный рост составил 31%. Но при этом, эти ресурсы не поступают в экономику, в развитие, за счет трансмиссии, сбережений, в инвестиции. Это главная проблема. То же самое – в Крыму. Я не буду в деталях останавливаться, но если вы возьмете средства на счетах юридических лиц, общая сумма – 96 млрд рублей, то кредиты юридическим лицам составляют всего 51 млрд рублей, в целом – 55. То есть сбережений больше, чем инвестиций, которые поступают в экономику.

[01:35:03]

Поэтому мы находимся в замкнутом круге. Низкий уровень производства ВВП в целом не дает повысить покупательную способность населения, реальную заработную плату. Это ведет к слабому росту потребительского рынка, это ведет к слабому росту ВВП. Мы в этом замкнутом круге болтаемся. Чтобы выйти из него, нам нужен рывок. У нас есть рынок, на базе которого мы совершенно точно можем сделать рывок, это импортозамещение. Необходимо просто дать необходимые финансовые ресурсы нашей экономике, нашим производителям, для того чтобы они смогли сделать рывок. Объем импортозамещения – 240 млрд, или 15 трлн рублей. Более чем достаточно, для того чтобы обеспечить серьезный экономический рост.

В основе финансово-промышленной политики должен лежать переход от сбережений к экономике. У нас экономика сбережений. В мире две трети всех инвестиций поступают за счет кредитного рынка, с финансового рынка. У нас две трети инвестиций – это собственные средства и государства. Ровно наоборот, диаметрально противоположная ситуация. Поэтому у нас экономика сбережений, а не инвестиций. Для того чтобы это обеспечить, нам нужен новый мощный трансмиссионный механизм превращения сбережений в инвестиции.

В основе такого трансмиссионного механизма должно лежать ответственное участие Банка России в экономическом росте. При этом я не могу не сказать о самой роли каждого субъекта Федерации. У вас, как и в любом субъекте Федерации России есть возможность те сбережения, которые есть у вас на территории, превратить в инвестиции. Я хочу еще раз подчеркнуть, что у вас ситуация не хуже, чем в других субъектах Федерации. У вас на территории Крыма четыре банка. Один крупный банк, вполне инвестиционный. Сегодня в 17 субъектах Федерации нет ни одного регионального банка. Еще в 20 – по одному маленькому региональному банку, с базовой лицензией.

Я думаю, что мы готовы оказать всю необходимую помощь, для того чтобы те сбережения, которые сегодня есть на территории Крыма, превратить в инвестиции создав необходимую эффективную региональную финансовую систему. Спасибо!

**Юрий Педфтиев:** По этому вопросу мы собираемся неоднократное количество раз. Хочется обратить внимание, находим ли мы причинно-следственные связи, чтобы конкурентоспособность появилась, а ее мы, похоже, не особо видим. В чем причина? Мы сейчас все жалуемся, что мешает нам, а причины не обговариваем. Каждый из вас работает с клиентами, я хочу опять вас поставить в такую ситуацию. Вы за клиентами бегаете, правильно? Вы выявляете их потребности. Теперь посмотрим на нас. Мы являемся, по отношению к государству, тоже клиентами. Наши потребности должны выявлять. То есть, чтобы мы раскрылись, с нами нужно заниматься, а не отдавать на откуп самим, поднимать свое благосостояние самостоятельно.

Если кто-то был здесь, жил в Крыму до 2014 года, наверное, обратил внимание, что на Украине не было общественных организаций столько, сколько в России. В российском поле мы пытаемся объединиться и достучаться до наших властей, что мы есть. Даже так сказать: не помогайте, но не мешайте. На этом вступлении теперь – тема, которую я хочу раскрыть. Я тоже пытаюсь заниматься общественной деятельностью, без этого никак. Поэтому есть у нас сформированный Дом бизнеса, сформирован Союз предпринимателей Севастополя, в котором я участвую.

Все началось с того, что я своими заботами кипел, и всеми пунктами-заботами. Это земельно-имущественных отношения, они вылились в то, что мне порекомендовали, попросили стать председателем комитета по земельно-имущественным отношениям в нашем Союзе предпринимателей Севастополя. В результате наш Совет работает.

[01:40:03]

Наши потребности по поводу земельно-имущественных отношений мы в августе выразили нашему правительству. У меня есть от 14 февраля ответ, это были несколько встреч, когда мы стараемся помочь друг другу, и правительство, и предприниматели. Но по результату, мы сейчас собрались, и вы пытаетесь записать, что помочь нам, причины. Причина в том, что на местах люди должны работать.

Фонд (нрзб)[01:40:40], был очередной смотр талантливых детей, родители сидели, и этим родителям я сказал «спасибо», потому что они закладывают, может быть, людей будущего, предпринимателей, из этих музыкантов, которые трудятся. Будут люди прогрессивные, трудолюбивые, которые, может быть, станут руководителями в нашем пространстве, и которые действительно будут работать, будут потребности выявлять. То есть они будут отвечать за свою зону влияния.

По поводу земельно-имущественных отношений, что мы сейчас имеем. Специфика нашего Крыма, все это прекрасно понимают. Как мне профессионалы сказали, 60% предпринимателей не решили эти проблемы за эти пять лет. Итак, вид использования земли. В Украине земля выдавалась под конкретное производство, оно включало в себя разные назначения. В Украине не так был прописан Земельный кодекс и использование земли, как в России. В России все очень хорошо прописано, и в этом получается трудность. Когда мы в 2014 году вошли в новое законодательное русло по земле, наши власти, конечно, попытались нам помочь. Поэтому вышло 228-е постановление, которое промежуточно связывает украинские законодательные нормы пользования землей и российские.

В результате, если есть производство – например, у меня производство есть, и я хочу торговую деятельность осуществлять, а у меня земля для производства предназначена. Украина подразумевала два вида деятельности совмещать. Теперь этого не получится, к сожалению. При первом заявлении мы не все знали, что это нужно делать, в результате заявили, как заявили. Потом получилось, что это постановление основано на законодательных федеральных законах, а власти читают... К сожалению, могу сказать только, что люди, которые сидят там, были недостаточно в свое время обучены, что не предусмотрели далеко идущие последствия.

По видам разрешенного использования, если предприниматель раньше имел в своих строениях какие-то другие виды бизнеса, то теперь он имеет один вид бизнеса по назначению земли. Если под вашим строением есть земля с определенным назначением, то вы что угодно можете строить, это не будет иметь значения. Какая земля, написано на земле, что вы – производство, вы должны быть производителем. Вы родились производителем, другим вы не можете быть. Поэтому, если там были банки и другие структуры, то дальше идет цепь документов, которая не позволяет вам продолжать ту же банковскую деятельность, либо торговую деятельность, в этом здании.

У меня это все написано, я вам пришлю более подробно все эти нюансы. Хочу сказать по земельно-имущественным отношениям, переходного периода как такового не произошло. Полгода мы общались с правительством. В результате на все есть понимание, но ничего не изменится. Мы сейчас это огласили, и изменится ли, зависит от вас. Если вы хотите помочь Крыму, поучаствуйте в этих вопросах.

**Раил Сираев:** Добрый день! Моя история несколько отличается от всех историй, которые я послушал, участвуя в этом совещании, в этой конференции. Я проживаю в Подмосковье. В 2014 году, когда произошли эти события, внутренний голос мне подсказал: что-то не так, здесь какая-то ошибка, надо посмотреть. Я сел на машину и приехал через неделю после референдума. Дней пять я просто путешествовал, ездил по Крыму, останавливался в

разных местах – Джанкой, Краснопереконск, Саки, Евпатория, Феодосия. Везде побывал. Нашел всех своих однокурсников, сослуживцев, со всеми пообщался.

[01:45:03]

Специально останавливался в темных, непонятных местах, спрашивал, где дорога к библиотеке. Все однозначно были позитивны, все однозначно говорили: «Да, здорово», российская машина, московские номера, никто никаких возражений ко мне не предъявил. В 2016 году, опираясь уже на те знания, которые были, мы посчитали возможным приехать сюда и начать какую-то деятельность в Крыму.

Естественно приехав, посмотрев, понимаешь, что да, происходит ситуация, в которой будет бурно расти строительство, будет потребность в строительных материалах. Решили создать первое производство для себя, это завод ячеистого бетона, производство газобетона. Технология несложная, конструкции несложные. Решили начать по простому пути, аренда помещения, давайте посмотрим. Пришли, посмотрели, выяснилось: аренды помещения нет, просто базы для того чтобы взять какие-то помещения в аренду, нет.

Когда находишь что-то более-менее хотя бы похожее, разговариваешь с людьми, выясняется: «Мы вам можем предоставить аренду только на три месяца с твердыми условиями. Остальное – там как получится». Мы говорим: «Ребята, подождите, в долларах зафиксировали на пять лет, регистрацию делаем». «Нет-нет, только на три месяца». Хорошо, купили свою площадку, купили свою территорию, стали там производить, заниматься газобетоном. Опять же, за свои деньги, по своей инициативе.

Начали собирать людей. С того времени из всех людей, которые ко мне приходят – только три человека пришли с трудовой книжкой. Это я хочу основному докладчику поправочку сделать, где было написано «37,8% налоговой нагрузки при Украине». Да, они работали, но никогда ни у кого не было трудовой книжки. О чем это говорит? Правильно, о том, что никаких налогов они не платили. Этой фиктивной официальной налоговой нагрузки, которую мы имели в виду, не было. Она была только у тех несчастных, которые не могли выкрутиться, и платили все по-белому, а все остальные работали как работают.

Далее начали смотреть по персоналу. Основная проблема, с которой мы столкнулись – полное отсутствие промышленников. Имеется в виду, не промышленников-руководителей, руководители остались, а именно исполнителей, людей, которые знают, понимают, и которые могут работать. Тех, кто могут держать лодочку у причала, клянусь, за один день наберется 50-60 человек. Но тех, кто готов газобетон переключивать, укладывать, вывозить, работать, двухсменную, трехсменную работу организовывать – таких нет. Приходят – осенний режим посмотрели: «Ой, нет, это не наше», и так дальше.



Для того чтобы не затягивать саму ситуацию. На сегодняшний день, мы же оптимисты, спасибо господину Гамзе, он нас успокоил, сказал: «Пацаны, у вас не так все плохо, там есть хуже». Спасибо большое. Мы на самом деле оптимисты, мы будем бороться за то, чтобы у нас было лучше. О сегодняшних условиях могу четко сказать, что произошла маленькая ошибка, стратегическая ошибка. Мы пришли на новое место, условно говоря, поскольку мы имеем отношение к строительству, на примере какого-нибудь строительного объекта.

Да, это полуразрушенное здание, конструктив никакой, фундаменты никакие, все рушится. Но завтра же люди приезжают, надо показать. Мы быстренько берем, и все обвешиваем тканями, тут гипсокартон, тут еще что-то. Все нормально, стоит, заходите, пожалуйста. Люди зашли, посмотрели – да, вроде нормально. Утром уходят дальше, гипсокартон один остался. Я патриот России, Путин наш президент, Крым наш, никаких случайных связей здесь нет. Но все, что делается правительством – делается именно обвес. Никаких стратегических правильных посылов для того чтобы сначала возродить, что Крым действительно наш, как бы объединить идеологию.

Существует два совершенно разных понятия. «Крым наш», когда это звучит в исполнении человека с материка, и человека, который проживал здесь раньше. Мы по-разному говорим «Крым наш». Мы говорим: «Крым наш», они говорят: «Нет-нет, Крым наш». Это состояние я для себя прекрасно понимаю. Я понимаю, что нет среди нас негативно настроенных, все позитивно настроены. Но когда мы приходим, допустим, в народ, и хотим узнать, чем живет народ, едем по улице и видим: «Мой сам», «Мой сам», «Мой сам». Ребята, это же сервис, должно быть написано: «Приезжайте, мы помоем вашу машину до блеска!» А написано: «Мой сам».

Пока мы не поменяем этот идеологический посыл, пока мы не развернем отношение наше к труду, причем, к производительному труду, к физическому человеку, этой прослойки сегодня нет. Действительно, должен быть переходный период. Конечно, это не безналоговый период, а возможно, какие-нибудь упрощенные системы налогообложения. 6% на все, делай что хочешь, делай как хочешь.

[01:50:01]

В России были 1990-е, мы медленно из 1990-х переходили в 2000-е. это было тяжело, больно. Выпускники институтов, которые понятия не имели ни о каком бизнесе, ни о какой коммерции. Они просто пришли и начали с нуля создавать что?

Я вам по секрету открою, основной вопрос, который нам задали на входе – там коррупция есть или нет. Налоговый инспектор проверял меня много лет назад, уже два десятка лет назад. Я думаю, время исковой давности прошло. Я никак не мог найти к нему ключ. Когда

мы в очередной раз с ним в ресторане отобедали, выходим, я боролся-боролся и такая погода хорошая, птицы высоко летают.

Он посмотрел: «Как высоко летит!» Я говорю: «Клянусь, зуб, что называется по-народному, даю, ноги у нее грязные». Он так посмотрел: «Как это?» Я говорю: «А подумай». Потом, когда мы приехали уже обратно, он говорит: «Извини, я все понял. У вас все нормально, вот бумаги». Невозможно оторваться от земли, чтобы ноги были чистыми, реально это невозможно.

Я предлагаю реально подумать о то, какой переходный период нужен для того, чтобы российские предприятия могли сюда зайти, чтобы местные предприятия не конкурировали с российскими предприятиями, потому что это невозможно. Просто по определению невозможно. Мы должны создавать единый какой-то общий фронт, и этим общим фронтом поднимать экономику. Мое предложение простое, для Торгово-промышленной палаты это не составит большого труда – создать некий торговый дом, для того чтобы эти моменты обходящие для закупа и вывоза продукции использовать. Не так, чтобы каждый директор каждого завода думал об этом, единый торговый дом.

Да, мы все понимаем, что это торговый дом. Но также, каждый из нас содержит это предприятие. Мы покупаем у «Русала» алюминиевую пудру для наших целей – они не могут нам ее продавать, говорят: «Пожалуйста, московское предприятие пусть покупает, и ведрами возит вам сюда». Так и делаем. А как по-другому? И обязательное явление для того чтобы мы могли дальше взаимодействовать и работать – думать о нормальном подходе к миграции трудовых кадров. Честно скажу, те люди, которые работают на тяжелом фронте, имеется в виду руками – это, в основном, все приезжие. Местные ребята не хотят работать. До обеда они – с трудом, потом вспоминают: у бабушки же сегодня надо курочек вот туда отнести. И понеслось.

Их невозможно удержать. Для того чтобы поменять идеологию, надо, опять же, с пониманием. 20 лет такого образа жизни, мы не можем сегодня их взять и переделать. Надо дать время, дать адаптацию, дать детям в школах уже понимание того, что человек труда – это человек созидающий. А мы сегодня видим банкиров, юристов, авантюристов, аферистов... ну, в общем.

Соответственно, всем власть имущим хочется сказать, что мы тоже люди, нам тоже надо работать. Дайте нам возможность работать. То, что сделали с СЭЗом, что нас заставили вежливо подписать документ об изменениях участникам СЭЗ – конечно, спасибо, что заботятся о нас, что документ подготовили, который подписать надо, не заняли наше время. «Ты вот здесь подпиши, что ты хочешь, чтобы было хуже». Спасибо им за это отдельное.

Я боюсь, что мы не сможем этого изменить, ни в рамках этого совещания, ни в рамках следующего. Хотелось бы, чтобы вы понимали, что наш труд – то, что мы вкладываем. Поскольку я оказался здесь случайным человеком, я постоянно ходил, смотрел, нашел эллинг разрушенный – дети, лодки, весла. Я сам занимался греблей. Нашел тренера, говорю: «Что происходит?» Он говорит: «Нет денег, не дают». В 1988 году перестали строить здание. По сей день там дети занимаются греблей, никто никаких денег туда не дает, никаким образом не помогает, и они продолжают каким-то образом процветать, я имею в виду, заниматься греблей.

Год назад вошел туда, сегодня я президент Федерации гребли на байдарках и каноэ по Крыму. Ребята выбрали меня, посчитали, что давай, занимайся этим делом. Это общественная нагрузка. Действительно, если мы можем что-то делать, мы должны это делать. Но когда мы сегодня приходим к предприятиям и говорим: «Ребята, это же наши дети, они должны заниматься», все говорят: «Ну, наши дети в Италии, а ваши дети пусть занимаются». Давайте развернемся, все дети, которые у нас здесь, должны заниматься спортом, должны учиться работать, должны быть нашей надежной опорой и поддержкой. Спасибо большое за внимание!

**Никита Брежнев:** Я не могу говорить за всех, но на примере нашего предприятия, думаю, станет понятно влияние тарифов и санкций.

**Константин Бабкин:** Чем занимаетесь, чем предприятие занимается?

**Никита Брежнев:** Все дойдет. Наша палата знает, севастопольцы знают, что такое стевия. Я вам расскажу, это южноамериканское растение, мы его экстрагируем, делаем концентрат. Один кг такого концентрата – это 50 кг сахара.

[01:55:00]

Используется в хлебной промышленности, в молочной промышленности. К сожалению, это используется везде, но не в России. Украинские времена я тоже не хочу трогать. Это было давно, все ушло, потом пришла Россия. Думаю, как у всех, это был резкий обрыв. У нас было так. То есть все торговые отношения, все упало в ноль. Выдержали, выстояли. Тем не менее, Россия, при огромном количестве структур поддерживающих, почему-то не видит перспективы работы с нашим продуктом. Мы работаем с белорусами, работаем даже с Европой через белорусов. С Украиной бы работали, но видите, там правительство своеобразное. С Россией не получается.

Хотел сказать по поводу роста тарифов. К примеру, я сделал подборку по сырью, сухие цифры. Стоимость сырья, 2014 год, лист стевии сухой – 165 рублей, 2015 год – 275, 2016-й – 350, в этом году – 500. В таких условиях я не могу брать сырье у местных производителей. Почему у них так происходит – сами понимаете, это вода, тарифы, МРОТ, все одно на

другое. Мне дешевле брать где-нибудь в Индии. Что мы получаем? Мы получаем импортозамещение.

Если смотреть глубже, конкретно с моим продуктом, поставляю я его, условно, в ту же Беларусь. Вдруг появляется фирма, как правило, это московские фирмы. Странно. С Китаем работает больше всего Москва. Они завозят китайский порошок, где-то у себя на кухне или в ванной, не знаю, замешивают, подкрашивают. Получается, в принципе, тот же водный экстракт стевии, но, естественно, он совершенно не такой. Никто на это не смотрит, он дешевле, производство пошло, все довольны, выиграли госзаказы. Это реалии, которые есть на сегодняшний день. Импортозамещение – раз, импортозамещение – два. Как с ними конкурировать, не знаю.

Даже посмотрим крымских производителей, которые используют наш экстракт. «Крымхлеб», замечательное предприятие, пять лет мы долбим их через министерство, через палату. Все, пробиты броню. Мы выпускаем сейчас с ними совместно один вид хлеба, прекрасный. К сожалению, в Севастополе он не продается. Я бы вам принес, вы бы попробовали – великолепный хлеб. Один вид. К слову, в Беларуси самая мелкая пекарня использует большой объем нашего экстракта, подсластителя, чтобы делать функциональный продукт.

Господдержка. В 2019 году мы вошли в ТОП-100 проектов под патронатом президента ТПП РФ. Это была очень теплая торжественная часть, особенно Дыбову Елену Николаевну хочу отметить за организацию. Безупречно, все рассказывается очень красиво, и мы готовы все работать. Но я сделал подборку, у нас есть переписка в WhatsApp, где мы можем сотрудничать, пересекаться. Вот, смотрите, цикл встреч (нрзб)[01:58:46], вопросы в адрес Минэкономразвития, самые актуальные можно будет задать лично Орешкину. Рабочие группы в формате трансформации делового климата, встречи актива с зампреда одним, вторым, видеоконференции, обсуждения, обсуждения на обсуждения, и какие-то, может быть, предложения.

Но хотелось бы практики, хотелось бы практической работы. Сейчас выступающий говорил, что люди не готовы работать. Да готовы работать! Нет возможности работать на сегодняшний день. В таких условиях это просто... К слову, хотелось бы отдельно за возможность участия в конкурсе «ТОП-100 проектов» вашу севастопольскую ТПП поблагодарить. Это всего лишь 100 проектов, я думаю, тут можно к каждому подойти индивидуально. Уверен, что практическая помощь Торгово-промышленной палаты могла бы оказать мощнейшее воздействие на рост бизнеса. По поводу протекционизма, уровень защиты, что нас касается – спасибо, что не трогают.

[01:59:58]

По поводу протекционизма, уровень защиты. Что нас касается – спасибо, что не трогают. Хотя бы так. Хотя тоже тут...

(Реплика из зала)

В том-то и дело. Понимаете, мне дешевле на сегодняшний день и проще будет в 1000 раз... Люди, которые производственники, они все должны понимать: организовать производство здесь у нас сейчас – это же с ума сойти. Это такая кипа бумаг. Это, если нет какой-то бумаги, то вы сразу получите по заслугам. Почему я не могу так же организовать производство в Индии, всего лишь засертифицировать продукт. Всё равно же импортозамещения никакого нет. И гнать его сюда. И мне оно дешевле будет и намного проще, без всяких заморочек, не думая, что завтра придет кто-то, скажет: «Ребята, у вас нету ХАССП. 300 тыс. штрафа». Да нет ни у кого ХАССП. В любое совершенно заведение зайдите. По городу Севастополю, может, пять есть.

**Реплика:** Порядка 15 компаний.

**Никита Брежнев:** 15, со всех производственников. А штрафы такие. Мы будем работать? Надеемся просто на вашу поддержку. Думаю, все меня поддержат. (Аплодисменты.)

**Константин Бабкин:** Действительно, проблема требований по качеству продовольствия, в России всё идет в сторону смягчения. В хлеб можно было при советской власти можно было класть пшеницу самое худшее третьего класса, сейчас можно кормовую 5-го класса использовать для производства хлеба. Стандарт приняли лет пять назад.

Колбасу при советской власти можно было делать, только если она состоит на 96% из мяса (можно добавить чуть воды, сахара, соли), а сейчас необязательно класть мясо, надо жиры, углеводы, белки произвольного происхождения, хоть из пальмового масла, хоть из обрезков импортных. Наверное, такая проблема существует и у вас. Разбавляй что-нибудь похожее, темненькое, сладенькое, и продавай, и конкурируй с подлинным продуктом. Это неправильно. Надо ужесточать требования к качеству продовольствия, вводить обязательно ГОСТы, как обязательный норматив в производстве товаров, которые используются в пищу. Это тоже записано в наши протокольные решения, будем поддерживать.

Криволицкая Татьяна Ивановна, вице-президент союза Севастопольская ТПП.

**Татьяна Криволицкая:** Что хотелось бы попросить внести в наш сегодняшний итоговый документ? Это более четкая позиция Фонда развития промышленности. Всё прекрасно: и эти прекрасные сборники, и то, что мы получаем, что действительно Фонд развития промышленности поддерживает предприятия, дает субсидии. Но, анализируя наши компании, нам не нужно 30-50 млн. Дайте нашим малым предприятиям 5-7 млн, но так, чтобы это было действительно доступно. Хотелось бы, чтобы палата и комитет по развитию

промышленности выступили таким мостиком между фондом развития промышленности и предпринимателями именно Севастополя и Крыма.

По ТПП. Мы занимаемся этим. Хотелось, чтобы головное предприятие, то есть ТПП РФ помогали сейчас именно в поиске партнеров и налаживании новых отношений именно с зарубежными странами. Почему? Уже звучало сейчас в течение всего времени, что до 70% разрушены хозяйственные связи при переходе с Украины в Россию. Естественно, мы будем и на рынок России выходить. Кстати, я хотела бы сказать нашим предпринимателям, присутствующим здесь: мы почему-то сразу куда-то в Беларусь и так далее. Давайте пробовать в Россию. Давайте смотреть с помощью институций палат другие регионы. Смелее! А тут хотелось бы именно товары на экспорт, потому что деятельность экспортная все равно должна вестись и в Севастополе, и в Крыму.

Третье. Предприниматели плачут: «Очень тяжелые законы. Здесь не учли, и всё». Уважаемые коллеги, а когда мы вам каждый раз рассылаем такой-то проект закона и просим вас: «Посмотрите, пожалуйста. Проведите оценку регулирующего воздействия. Напишите свои комментарии», сколько из вас, честно, пишут свои комментарии к проектам закона? Единицы. А потом, когда мы собираемся и закон уже принят – давайте писать будем теперь, чтобы изменения в этот закон.

Так, коллеги, давайте, чтобы не хвост собакой, а собака хвостом крутила. Давайте с самого начала прорабатывать эти законы и создавать их такими, какими они есть.

Хотелось обратиться еще к созданию какой-то единой структуры. Уже сейчас прозвучало «торговый дом». Я действительно хочу, чтобы была какая-то структура. Да, нельзя сейчас уйти от санкций, но их можно обойти. Пусть это будет палата, комитет, торговый дом, но там, где могут наши предприниматели получать эти услуги, допустим, того же РЭЦ, где компенсируется какая-то часть при проведении выставочной деятельности, при выездах на выставку, на материковой России есть частичная компенсация затрат.

И самый последний вопрос – это отслеживание качества продукции. Это больная тема для наших виноделов, потому что мы делаем качественный хороший продукт, и мы не можем конкурировать до тех пор, пока ни будут введены стандарты качества на производстве, и в закрытом поле. До тех пор мы будем играть в пустые ворота.

**Дмитрий Курочкин:** Поскольку прозвучали конкретные предложения, то конкретные комментарии. По ФРП. Именно для того и создан региональный фонд... Он создан в Крыму. Больше скажу.

**Татьяна Криволуцкая:** В Крыму и Севастополе?

**Дмитрий Курочкин:** Не знаю, будут ли создавать отдельные. Но могу сказать, что когда мы готовили это мероприятие, мы пригласили руководство фонда, и у них были странные

телодвижения, что кто-то приедет, кто-то не приедет. А потом сам директор Роман Васильевич Петруца сказал, что приедет, что у него есть большой интерес к Севастополю. Но в последний момент мы так и не получили ответа.

Когда я говорил, что создана в 60 регионах целая система региональных фондов, она как раз и предназначена именно для того, чтобы не получать займы по 50, 200, 500 млн, что совершенно неподъемное, а как раз региональные фонды и нацелены на 5, 10, 15 и так далее. Мы эту ситуацию не изменим. Федеральный фонд, он так устроен, что меньше чем с 50 фондами не работает. Поэтому еще раз повторяю, что нужно просто продвигать со своим правительством эту тему создания этого регионального фонда, и тогда это будет работать.

Конкретное предложение. 10 июня у нас будет совещание с главами региональных палат и главами региональных фондов. Поэтому можете озвучить или я могу озвучить эту тему. Это того стоит.

Второе, насчет поиска зарубежных партнеров. Помимо прочего нужно активнее задействовать систему смешанных палат. 4 июня 55 лет будет отмечать Итало-российская палата, действует с 1964 года. Итальянцы очень серьезный интерес к Крыму проявляют, три достаточно легкомысленно смотрят на санкции. Из того, что мы видим, мы готовы организовать и бизнес-миссии. Минимум четыре региона в Италии есть, которые на законодательном уровне приняли постановление, что Крым является частью России (в Северной Италии Лигурия, Ломбардия и так далее). Мы подключимся и будем этим заниматься.

**Константин Бабкин:** Если говорили про экспорт, то давайте послушаем Серебринникову Ольгу Николаевну, это менеджер департамента экспорта ассоциации «Росспецмаш», в недавнем прошлом сотрудник Российского экспортного центра (РЭЦ).

**Ольга Серебринникова:** Господа, добрый день! Спасибо большое за возможность дать несколько своих комментариев, потому что, работая изнутри в РЭЦ в центральном офисе, так или иначе, я столкнулась с обращением из Республики Крым с просьбой профинансировать проект по модернизации элеваторов, которые расположены по территории республики. Сложность в том, что банк отказал, потому что это был внутренний проект, исключительно внутри Российской Федерации. РЭЦ финансирует проекты, которые больше направлены на поддержку поставки за пределы Российской Федерации, поэтому это была не совсем наша история. Так или иначе, я отслеживаю ее развитие, потому что мне было самой интересно. Я знаю, что было еще обращение в ФРП, тоже с аналогичной просьбой. Было обращение еще в Минсельхоз России, где вопрос в кулуарах у чиновников подвис.

Я думаю, что эта история не нова, она, так или иначе, накладывается на опыт наших предприятий, которые работают по территории России.

Мы сталкиваемся с тем, что все банки закладывают невыносимо высокие проценты как плату за риск при наших экспортных кредитах. Это просто нереальная история. По идее, процентные ставки, которые нам объявляют, во-первых, до обращения нам никогда точно не говорят, какая будет процентная ставка. Ее не просят не называть нигде. Индикативную ставку мы назовем только на финальном этапе. В итоге у нас есть произведенная продукция, у нас есть клиент, у которого сезонный какой-то фактор, и у нас нет финансирования, хотя мы пообещали клиенту, что мы это финансирование привлечем. Поэтому это огромная сложность.

Плюс ко всему, по вашему конкретно региону, по городу Севастополю, в Республике Крым мы понимаем, что здесь еще не работает история с самыми распространенными инструментами финансирования, как тот же самый факторинг или вексельные расчеты. По сути дела, деньги просто не поступают в экономику. Пусть они не поступают нам на предприятия, но они не поступают и нашему клиенту, который хочет купить нашу продукцию, чтобы сделать так, чтобы эти деньги вернулись к нам. Плюс банки почему-то очень любят работать только с крупными займами. У них нет такого показателя как доля кредитования МСП. Либо, если эти МСП не берут финансирование, то берут 3-4 проекта, которые абсолютно безрисковые: идеальная финансовая отчетность, идеальные финансовые условия.

Константин Анатольевич, вы знаете последнюю инициативу в правительстве вице-премьера, чтобы мы взяли на себя конкретные обязательства по конкретным объемам экспорта. Это здорово, но только почему-то никакие из институтов развития, которые нас поддерживают, не берут на себя обязательства по работе либо с отдельной отраслью, либо с отдельными категориями заемщиков, ранжированных пусть даже по обороту. Это тоже сложно. В данной связи тогда тем более непонятно, почему сейчас нависают программы... Многие федеральные программы, которые работали достаточно успешно еще пару лет назад, они сейчас либо резко сокращены по объемам финансирования, либо находятся на пороге ее отмены или прекращения. Обсуждается этот вопрос. Считается, что почему-то федеральная программа – это пустая раздача денег в экономику. Банковское кредитование, на которой зарабатывают банкиры – это не раздача денег в экономику, а раздача денег предприятиям в виде субсидий или опосредованных субсидий тем же самым фермерам (наша программа № 1432) считается одним из таких инструментов. Поэтому очень большое желание, чтобы эти программы продолжали работать, банки активнее пытались поддерживать связь со своим потребителем, которым является российский клиент. И нам надо, наверное, все-таки чаще общаться для того, чтобы понимать. Потому что проблемы могут преломляться в зависимости от региона, но в



рамках нашей страны, к сожалению или к счастью, они едины, пусть и со своей спецификой. Спасибо, не буду задерживать!

**Константин Бабкин:** По пару минут кто хочет выступить с места – выступайте.

**Руслан Трактин:** Добрый день! Меня зовут Трактин Руслан, компания «КросСтрой», и вы сказали «Новая формация». Я являюсь членом правления.

Мы представляем малый бизнес. Хочу задать вопрос. Людей маловато уже осталось. Есть кто-то, кто конкретно связан с малым бизнесом: либо руководитель, либо владелец, либо в руководящем? Есть.

Мы знаем такой момент, что в любой развитой продвинутой стране мира малый бизнес занимает до 80% всего ВВП. Наша задача – поддерживать. У меня сложилось впечатление, что у нас есть возможность попросить, нас услышат, пропишут, и потом потихонечку эту штуку начнут двигать. Я как представитель отрасли строительства – во всём мире это, наверное, одна из самых бюджетообразующих, потому что в той же самой Японии это самая прибыльная отрасль, и мы являемся потребителями машин и так далее, – сложилась ситуация, что у меня компания, которая работает уже 12 лет. Мы вошли в Россию, мы перерегистрировались и так далее. Мы являемся участниками СЭСП (02:15:06). В прошлом году даже выиграли премию «Самый растущий бизнес», по всей России выиграли, правда, не поехали. Интересная штука: с 30 млн до 100 млн мы выросли за год, достаточно крупный прорыв был, и у нас не было ни одного госзаказа (один маленький на 1 млн руб.), и для того, чтобы расти дальше, мы куда посмотрели? Частный сектор достаточно нестабильный, соответственно, мы пошли в госзаказы.

Когда Константин Анатольевич рисовал, у него была сфера: мост, трасса «Таврида», все улыбаются, а маленькие такие стоят все грустные. В принципе, это наши фэцэпэшные программы. Столкнулись с интересной штукой. Мы пошли на конкурсы, на торги, и выяснили такую вещь. Есть, допустим, конкурс на 5 млн. Мы радостно просчитали: «Где-то 800 тыс. можно заработать». Достаточно небольшая маржа с условием всех рисков. Начинаем торговаться, а выигрывает какая-то фирма из Дагестана за 3,2 млн. У меня немой вопрос: люди вообще считают или не считают? Я понимаю, что люди не считают. Потом у нас куча невыигранных тендеров, и так далее.

Первая просьба. Можно ли разработать какую-то программу, продвинуть ее, пролоббировать на правительственном уровне, чтобы для местных крымских компаний до 10 млн эти торги не проводились? Может быть, до 5 млн. Может быть, я чуть подзагнул. Ради 5 млн ехать оттуда сюда смысла нет. А у нас очень часто получается... Я нахожусь в ситуации, когда регулярно раз в день к нам на офис продаж поступает звонок: «Сделайте нам 3 тыс. квадратов штукатурки, потому что мы выиграли фэцэпэшный контракт», но

цифра должна быть чуть ли ни 120 руб. за метро, когда меня людям платим 150. Вы понимаете, да? Это большая просьба от строителей Крыма, потому что мы, по большому счету, делаем достаточно большой объем. И такие небольшие компании как моя – я считаю, что у нас компания очень небольшая, – мы можем эти фэцэпэшные программы повытаскивать. Это первая большая просьба.

Вторая большая просьба касается кредитования. Про банки мы сказали. Тут я полностью со всем согласен. У меня вообще нет никаких заемных денег, и это вторая большая проблема, потому что сейчас мы выиграла пару тендеров, один уже заканчиваем, еще два в работе. И с проблемой с привлечением оборотных средств, у меня появилось столько седых волос, сколько не появлялось в процессе воспитания троих дочерей. Это головняк страшный. В связи с тем, что раньше, когда человек выигрывал фэцэпэшную программу, он получал 30%, допустим, предоплаты. В связи с тем, что очень много было случаев за последние четыре года, когда материковые компании падали, брали предоплату, потом терялись, то практически все тендера сейчас идут без предоплаты. Когда ты его выигрываешь, то понимаешь, что у тебя шансов нет. И ты начинаешь очень сильно по этому поводу дергаться, переживать, искать какие-то кредитные деньги, находишь. Но фактически ты мог бы сделать гораздо больше с гораздо меньшей потерей нервов, и это было бы лучше в том числе для исполнения фэцэпэшной программы.

А с чем я столкнулся. У нас есть при Севастополе Фонд поддержки предпринимательства, за это большое спасибо городу, он работает реально. Но я пытаюсь получить там небольшой заем 2 млн, и у меня пока не получается. Причем я предоставил все документы, куча объектов и так далее.

**Татьяна Криволицкая:** Микрофинансирование.

**Руслан Трактин:** Да. Вторая просьба у меня.

Во-первых, выступить с инициативой. Мы со стороны «Новой формации» с такой инициативой будем выступать, и ТПП сделает две вещи.

Первая вещь. Для предприятий, которые работают в Крыму и на территории Севастополя, сделать упрощенную процедуру получения таких коротких денег, краткосрочных кредитов, под какие-то конкретные проекты, выигранные уже. Я его выиграл, всё. Ну, пожалуйста, ну, дайте. Это первый момент.

Второй момент – все-таки прописывать, наверное, не в обязательном порядке, но если ты конкурс выигрываешь, ты местная компания, у тебя есть история хотя бы три года, чтобы тебе давали аванс 30%. Это очень сильно поднимет выполнение таких программ. Это три просьбы, по которым я бы очень хотел к вам обратиться нам в этом плане помочь. Спасибо большое!

**Татьяна Криволюцкая:** А мы приглашаем вас 29 мая на комитет по строительству. Будет расширенный комитет. И ждем ваших коллег тоже с предложениями.

**Константин Бабкин:** Обязательно включим в рекомендации нашего совета, и будем дальше отстаивать как ТПП, может быть, через другие структуры. У вас действительно реалистичные предложения у «Новой формации». Будем сотрудничать.

Королев Валерий Сергеевич, президент Ростовской БПП.

**Валерий Королев:** Пока еще нет.

**Константин Бабкин:** Но уже скоро.

**Валерий Королев:** Я начальник управления и инвестиций Ростовской ТПП, но при этом являюсь председателем рабочей группы по промышленной кооперации и производственному инжинирингу в регионах России. И решением этой рабочей группы, которая входит в состав Совета по промышленному развитию, мы приняли решение произвести промышленный предпринимательский форум на юге России, который отвечал бы трем требованиям: это форум для промышленников, это форум с повесткой дня промышленников, и это форум за средства промышленников. Никаких обращений к правительству ни за помощью, поддержкой, ни за какими-то содействиями мы не обращаемся. Мы сами сможем сделать. И этот лозунг мы донесем до конца. И здесь я для того, чтобы пригласить предпринимателей Крыма и Севастополя принять участие и в деловой программе, и в проведении экспертных площадок на площадке этого форума.

Форум состоится 7 ноября 2019 года. Это достаточно символично. И мы полагаем затронуть наиболее ключевые, болевые вопросы предпринимательства в России, с тем, чтобы выработать наши решения, обменяться положительным опытом, посмотреть на инициативы, которые есть в предпринимательском сообществе.

Соорганизаторами форума является ТПП РФ, Совет ТПП по промышленному развитию и институты развития.

Ключевыми мероприятиями будет выездное заседание Совет по промышленному развитию ТПП России, соответствующую повестку дня которого мы сможем утвердить в ближайшее время. Это будет заседание Ассоциаций ТПП Южного федерального округа, Северо-Кавказского федерального округа, Крыма и Севастополя. Я надеюсь, что мы с можем не только обсудить проблемы, но и выработать нужные решения. Будут крупные предприятия наши Ростовской области и Юга России, будут средние предприятия. И самое важное – найти возможности кооперации.

Сегодня мы определились с компанией-мебельщиком и возможностью в Ростове соединить или попробовать скооперировать Волго-Донским комбинатом древесно-

стружечных плит. Возможно, мы сможем с «Алмаз-Антей», инновационным центром, который создан в Севастополе, выстроить взаимодействие с предприятиями огромного комплекса Ростовской области. Вот такой комплекс вопросов.

Мы проводим это на площадке Донского государственного технического университета. Я думаю, что будет интересно, если ТПП Севастополя привезет с собой предприятия Севастополя, и мы сможем более тесно выстроить и взаимодействие, и собственную общую работу.

В основном всё. Я поздравляю вас с тем, что мы сегодня смогли увидеть и услышать друг у друга, и постараться выработать общие решения с тем, чтобы донести их и до Правительства в том числе.

Спасибо вам большое! И приглашаю вас к нам в Ростов 7 ноября.

**Константин Бабкин:** Кто-то еще хочет добавить что-то?

Тогда я хочу всех вас поблагодарить. Надеюсь, что мы стали на шагок ближе к решению наших проблем. Проблемы, конечно, тяжелые, насколько они решаются. Но я уверен, что все-таки они решаемые. И надеюсь, что мы с вами сделали полезную работу. Спасибо большое! Будем сотрудничать.

**[02:24:02] [Конец записи.]**