**(00:10:00) (Начало записи)**

**Дмитрий Борисенко:** Позвольте начать. Меня зовут Дмитрий Борисенко, журналист, режиссер, блогер. Наша сессия сегодня будет посвящена вопросу сбыта российской промышленности. Для начала небольшое наблюдение. Я сегодня хотел разыграть, честно, бутылку итальянского вина, был у меня такой соблазн. Я его пошел и купил в «Азбуке Вкуса», думал за самый хороший вопрос вручить кому-то из наших гостей, но на входе ее конфисковали, т.к. проносить в здание спиртные напитки не разрешается по технике безопасности.

К чему я сейчас все это говорю? Я спокойно зашел в Москве вмагазин «Азбука Вкуса», в любой другой я мог зайти и на полке увидеть вино производителя самых разных стран. Я люблю итальянское, поэтому я выбрал итальянское. Кто-то любит французское, испанское, чилийское, австралийское, новозеландское. У нас выбор колоссальный. Но меня терзают смутные сомнения, что, если я, находясь в Западной Европе, зайду в винный или продовольственный магазин, я увижу на полках того же итальянского магазина крымские вина, в таком изобилии, в котором они присутствуют в наших магазинах, или я увижу вина Краснодарского края. Я думаю, вы меня поддержите. Если кто-то видел сие чудо, можете потом поделиться, где это можно лицезреть.

Сегодня я хочу в начале сессии передать слово человеку, который мало того, что построил эффективный и крупный бизнес, пожалуй, самый крупный бизнес легкой промышленности в нашей стране, но который имеет опыт нахождения в различных странах земного шара и, я думаю, подтвердит мой тезис относительно того, что даже продукция его компаний будет испытывать весьма серьезные проблемы, если вдруг будет такая мысль – завоевать европейский или американский рынок. Я хочу предоставить слово Андрею Васильевичу Павлову, руководителю компании Zenden. Можно заодно поздравить Андрея Васильевича с приобретением торговой марки Salamander, которая на конец 80-х годов была мечтой для многих, в том числе таких подростков, как я, потому что это было одно из первых совместных советско-германских предприятий. Сегодня этот бренд вернулся к нам. Андрей Васильевич, вам слово. Блеснет ли лучик надежды для отечественного производителя?

**Андрей Павлов**: Уважаемые коллеги, добрый день.

(00:15:00)

Действительно, Дмитрий прав. Мы в прошлом году стали самой крупной компанией, специализированной на рынке обуви в России. Целый набор брендов. Это и Zenden, и Thomas Munz, Mascotte. В Германии прикупили Salamander по случаю. По случаю поставки *(танков)* Leopard в Россию немцам пришлось сказать – отдайте нам и Salamander. Да, успешно развиваемся. Но вопрос в другом, потому что тема сессии: «Как развивать спрос?» Слава богу, у меня не было никогда мыслей идти на западные рынки. То есть в чем преимущество нашей компании. Мы никогда ничего не теряли на западных рынках. Наши конкуренты – и «Kari», и «Центр Обувь», когда-то была такая крупная компания, они все стремились в Европу, допустим в Польшу. И понятно, что они потеряли сотни миллионов долларов, потому что наши российские компании нигде не нужны.

Больше всего поляков удивили закупщики обуви «Центр Обувь», потому что они поставили сланцы СССР. С надписью «СССР» в Польшу. Представляете, в количестве 100 тысяч пар. Поляки просто в конвульсиях бились. Для того, чтобы развивать спрос на отечественную продукцию, надо в первую очередь создать условия для увеличения производства продукции в России. То есть на рынке обуви более 80% — это импорт. Все любимые бренды россиян в первой пятерке — это ведущие бренды. Первый занимает Nike, потом идет Adidas, Reebok, Ecco. Западные компании. Мы понимаем, что нам очень тяжело с ними бороться.

Эти западные компании. Допустим, узнаваемость Nike — 37%, при том, что у Zenden — 4.2%, а у Salamander — 4.5%. Происходит за счет чего? Полное отсутствие защиты собственного рынка. С одной стороны 15% продается легального товара, с другой — 85% нелегального. Вся страна завалена контрафактным Nike. Десятки миллионов пар. Вы можете его купить в Москве в любой точке. Огромные рынки. Порядка 400 тысяч объявлений в интернете контрафактного товара. Поэтому в Российской Федерации ни Федеральная Таможенная Служба, ни наше доблестное «дефективное» ведомство ФНС, если брать наш рынок, не справляются со своей задачей абсолютно.

Я тут посетил Сергеев Посад в эти выходные. Провели там большое духовное мероприятие в Лавре. Я вышел на улицу главного центра Сергеева Посада, зашел в контрабандный магазин. У меня в Telegram-канале есть это видео, выложил. Вот Дмитрий вчера все выкладывал. Представляете, этот контрабандный магазин находится прямо напротив управления ФНС. Вот прямо, 30 метров. И там деньги на карту, контрафактный товар и так далее. Поэтому защиты собственного рынка нет.

Для развития отечественного производства нужны, первое – правильное налоговое законодательство, второе – защита собственного рынка. Я 20 с лишним лет работаю в Китае. За 10 лет экономика Китая в два раза увеличилась. Россия показывала где-то 1%, 1.1% мы показывали рост. Плюс-минус, статическая погрешность. А вот Китай в два раза увеличился. За счет чего? Эту презентацию можно всем раздать. Здесь порядка десятка статей разных, очень правильных, которые показывают, что там представляет себя наша экономика. Экономика юристов, армии и так далее. Работы на производство некому. Я просто хочу дойти до статьи как раз по НДС.

Яркий пример. Когда в 2019 году мир готовился к ковиду, и у китайцев стояла задача сохранить 7% роста ВВП, что сделали китайцы? Они снизили НДС с 16% до 13%. Ну и для того, чтобы внутренний спрос поднять. Что сделали в Российской Федерации? А в Российской Федерации совершили очередную диверсию. Преступление реально. Я думаю, что по совету наших западных консультантов, западных спецслужб, вот этой большой четверки аудиторской, подняли с 18% НДС до 20%. По кому ударили в первую очередь? По производителям товаров народного потребления. Так, сейчас. Где тут НДС?

(00:20:00)

Вот статейка «НДС снижать нельзя ставить». Смотрим. Ставки НДС в Российской Федерации. 20% - это как раз товар народного потребления. Это вот обувь в частности. Там у нас 20%. Повторюсь, огромная масса обуви заезжает по заниженному инвойсу, через Казахстан. В Казахстане по 12% таможенная. И сюда заезжают сотни миллионов пар. То мы здесь там несем полную стопроцентную нагрузку. И вот, подняв НДС до 20%, как раз нанесли удар именно по производителям товаров народного потребления, которые платят НДС 20%. Потому что в Российской Федерации, если мы смотрим дальше, огромная масса товаров с 10% НДС. И как раз это сектора внутренней конкуренции. Понимаете, хлеб, в принципе, и муку мы здесь произведем, испечем, и продадим здесь, но крупные сети, X5, Магнит и прочие, они по факту не являются плательщиками НДС. Потому что, продавая свой товар с 10% НДС, они имеют возможность зачета 20% НДС по большому количеству прочих товаров, услуги строительные, покупка бензина, ГСМ и так далее. В итоге они ничего не платят. И, конечно, 95% российского бизнеса вообще НДС не платит. Это все сфера торговли, услуг, весь малый бизнес, ОСН, патенты. Потом добавили еще одно преступное решение по отношению к производителям. Здесь, по-моему, этого нет. Это самозанятые. Потому что это была просто диверсия. Открытая, откровенная диверсия.

Самозанятых сегодня у нас уже почти 10 миллионов человек. Эти люди не имеют возможности работать на производстве. Все они работают в каких-то услугах. Мигрантская преступность процветает на режиме самозанятых. Миллионы курьеров ездят, все самозанятые. Правительство вместо того, чтобы поддержать отечественных производителей, вместо того, чтобы с 2014 года решать задачу изменения структуры экономики, развитие производства, импортозамещение. Это же с каждого утюга у нас. Сегодня Михаил Владимирович отчитывался в Госдуме: импортозамещение, производство. Что они сделали? Они совершили преступление. ФНС. Причем это сделала Федеральная Новая Госслужба. Они ввели налоговый режим «самозанятые». Ожидали они у нас в 2019 году, что будет 2,4 миллиона. А их уже 10. Ну это же ежу понятно. Если налог 4%, а не 13 плюс 30. Куда весь народ пойдет? Он не пойдет к станку.

У западных спецслужб стояла четкая задача, как лишить отечественных производителей кадров. Поэтому выдумали такой налоговый режим. Вот эта история. И получается у нас экономика де-факто без НДС для большинства предприятий. А производители товаров, а вы сами понимаете, что любое серьезное производство – это не малый бизнес. Эту сказку, что мы сейчас малым бизнесом спасем Россию. Это бред сумасшедшего. Это как на СВО ехать со стрелами, с луком. Без ФАБа там делать нечего. И без кинжала, и без циркона.

В экономике нас возвращают туда, я называю эту политику деградацией и примитивизацией нашей экономики. Повторюсь, рост ВВП сейчас получили в прошлом году. За счет бурной инфляции, раздачи денег и ВПК. А так-то страна так не выживет. А я потом книжечку дам, презентация, может быть, так написана. Да, тут много чего интересного. Сейчас дойдем еще до слайда. Вот, пожалуйста, ставки НДС. В Китае – 13, в Таджикистане – 12, Узбекистан, кстати, с прошлого года до 12 опустил. У всех этих стран идет реально рост ВВП. Узбекистан просто летит. Я туда съездил несколько раз, потому что президент Узбекистана поставил четкую задачу – рост среднего бизнеса в три раза. А в России какую задачу поставили? 30-25 миллионов занятых в малом бизнесе. За счет 10 миллионов самозанятых они эту задачу решили, то есть фактически провал в экономике. А цифры нацпроекта выполнили. Только эти цифры никому не нужны. И, мало того, эти цифры абсолютно вредительские. В РФ 18 тысяч компаний среднего бизнеса, а семь лет назад было 20.

У нас МСП, нацпроект МСП. В Китае в МСП 40% в производственных предприятиях занимается производством. Причем все работают только с НДС. Там нет УСНов, патентов, самозанятых и так далее. Все работают с НДС. Все встраиваются в цепочки, потому что, допустим, я как производитель обуви, я закупаю 70 видов комплектующих.

(00:25:04)

И мне очень важно, чтобы все мои партнеры, малые бизнесы, все работали с НДС. А они работают все на УСНе. Потом начинает кто-то что-то мутить. Моя служба безопасности проверяет каждого этого контрагента. Мы сидим только и думаем, как бы какие-то претензии не прилетели. Вместо того, чтобы всех поместить в единую систему координат, 13% НДС опустить, у нас тоже до 13. Сразу решаем многие задачи, многие вопросы. Мне там начинает с Минфина радировать, да мы провалим бюджет, сборы. Мы больше денег соберем. Понимаете? Потому что вы когда собираете 20% НДС, возвращаете его нашим экспортерам сырья. Ведь кто лоббировал 20% НДС? Экспортеры сырья. Они НДС не платят, так ведь? А с бюджета зачитывают. Хорошо же больше зачитывать? Отлично.

Вот такая ситуация. Об этом можно много рассказывать. Для того, чтобы увеличить спрос, сначала надо создать условия для того, чтобы товар произвести. Как только вы создаете эти условия, начинается бурный экономический рост. Я буквально на днях статью написал, я сравнивал правление условного Мишустина, потому что для меня Михаил Владимирович Мишустин рулит экономикой Российской Федерации с 2013 года, как ему доверили ФНС. И у нас вот это налоговое законодательство, такой хвост, маленький хвост, он начал управлять всей собакой. А собака — это экономика Российской Федерации. Так вот, с 2013 года по 2024-й, куда ни возьми, везде провалы.

Вспоминая Хрущева в 1953-1964 год, там пятиэтажки строили, здесь 15… Я прекрасно все помню, потому что люблю читать книжки, фильмы смотреть и так далее. И аналогично повторюсь, история как раз о производстве, потому что все шаги, по факту, которые были приняты, глобальные, они мешали развитию производства. Но потом мы маленькими льготами, тут ФРБ кому-то даст в ручном режиме, тут этот кому-то даст, а тут мы свободную экономическую зону кому-то дадим. А я спрашиваю: «Скажите, а почему мы, производители, должны загонять в зоны? Может, шарашки создадим, свободные экономические шарашки?»

Если вы решили открыть себе кафе, ресторан, парикмахерскую, вы берете себе патент и в любой точке страны, хоть около Кремля, хоть во Владивостоке, хоть в Якутске, вы открываете спокойно в свободной экономической зоне, на патенте, на УСН. Но если вы решили открыть завод, то вам говорят, я приехал в Смоленск на фабрику «Твое», один из крупных производителей одежды, вот у него 700 человек работает в центре Смоленска, а ему говорят, хочешь льготы, езжай за Смоленск, куда-то туда, в поля. Слушайте, а как он, или я, свою обувную фабрику, как я могу перевезти за город, если наш персонал, он привязан к школам, к садикам, женщины привязаны. Представляете, как мы должны разорвать, получается, жизненный уклад семейный? Вот этот переезд он сразу что? Антисемейный. Так ведь? Потому что мама не может ни в садик, ни в школу, ребенок заболел, надо перехватить быстро, как в Советском Союзе, вот тут производство, вот здесь живем. А у нас сейчас производство вот туда, давай в поля, уезжай там куда-нибудь.

Поэтому я и предлагаю, хотите нарастить отечественное производство, создавайте нормальные, равные условия ведения бизнеса, приводите налогу к единой системе координат, и будет у вас счастье. Аналогичная история.

**Дмитрий Борисенко:** Андрей Васильевич, поправить хочу, потому что все-таки мы обсуждаем выход на другие рынки. На ваш взгляд, при соблюдении, если случилось чудо, все, о чем вы говорите, это случилось, вы готовы будете выдержать конкуренцию, выходя на западный рынок? Или помимо экономической, существуют другие?

**Андрей Павлов:** Ключевой вопрос, от ветеранов, от наших ветеранов, а зачем? Ребята, если вы не защитили внутренний рынок, вы не развились на внутреннем рынке, кому вы там нужны? Туда легко отправлять нашу продукцию в ВПК, вот она хорошо летит там тысячу километров, где надо, падает, все. Поехала поставка экспортная, бум, результат виден из космоса. Кому мы там нужны, если мы на собственном рынке никто? Понимаете? Если на нас здесь ничего не плевали, если компания Ralf Ringer, самый крупный производитель обуви, уничтожается следственным комитетом и налоговиками уже шесть лет на ровном месте, а контрабандисты, мигрантские преступные группировки, десятки тысяч магазинов работают открыто.

Какая цифровизация, понимаете? Нас вот замаркировали, отмаркировали, я посчитал, сколько мне стоила маркировка обуви, я китайцам заплатил за нее 300 миллионов рублей, а за сами марки заплатил 30.

(00:30:13)

Мы нормально спонсируем другие страны? И таких моментов в моих кейсах очень много. А, кстати, в России мне стоило 800 миллионов, все администрирование. Это рост ВВП. Нет роста ВВП. Повторюсь, рост ВВП за счет создания всех этих огромных контрольных информационных систем, и так далее, и так далее, только усложняет бизнес. А какая наша налоговая система? Она понятна. Она вся работает на деградацию и примитивизацию экономики. Плюс, повторюсь, самое печальное, это самозанятое, потому что я против них боролся еще в 2018 году, можете мои интервью найти в интернете, это же еще поддержка терроризма. Любой мигрант, приезжающий, кликнулся по 4%, ездит на самокате, хочешь он автомат загрузил в свой лоточек, хочешь тротил загрузил, никто не контролируется, передвигается по стране.

Вы вообще о ком думаете? Когда вы вводите какой-то льготный режим, причем желательно в регионах Российской Федерации, не в Москве, в Санкт-Петербурге, где и так уже все нормально, жировыми прослойками покрылось. А вы о ком думаете? О мигрантах?

Там такой интересный рассказ, потом в интернете найдете, сказ о том, как треуглавый Ритейл-Горыныч губит Россию. За 10 лет вместо того, чтобы развить сектора производства, мы создали второй сектор торговли. Раньше была оффлайн-торговля, ТЦ, магазины. Дети выходили купить себе пары обуви, вышли в ТЦ, в соседний магазин, обулись, пошли. Сегодня мы 7-8 млн человек из экономики вымыли куда? В онлайн-торговлю. Теперь у нас Ozon, Wildberries гиганты, плюс еще сотни тысяч почек магазинов, все имеют. Армия курьеров миллионы. Мы кадры из производства оттянули вот в этот сектор. Вот она преступная политика экономическая. Вы дали льготы производителям, вы дали льготы онлайн-сектору. И теперь сотни тысяч самозанятых торгуют на Wildberries. А я пытаюсь спросить у руководителей, владельцев их знаю, а как может самозанятый сам произвести товар и сам его продавать? А еще это возможно? Я как производитель обуви не понимаю, как я могу пошить ботинок, еще поставить на Wildberries, еще этот процесс весь отследить. На Wildberries десятки миллионов пар контрафакта лежит. На «Садоводе» купили, как самозанятые торгуют.

Вячеслав Егоров на потере бюджета примерно в 3-4 трлн рублей в год. Прямые потери, просто лобовые, которые я вижу, я все пытаюсь сделать выездную проверку налоговой. Вот есть выездная налоговая проверка, а я хочу сделать. Я говорю, дайте мне сделать выездную проверку налоговой. Я вам насчитаю за три года триллионов от 10 сходу. Ну не дают никто. И народ показывает, не голосует. Друзья, создайте условия, создайте условия. Я просто не хочу говорить о своих ботинках. Хотя, кстати, брендом Salamander мы купили не только его на Россию, мы его купили и на Узбекистан, на Белоруссию, Казахстан. Это там, где я его хорошо помнят, с тех советских времен. Я вот недавно в Белоруссию приехал, на фабрику «Belwest». Представляете, зашел туда, «1988» — там табличка, советско-германское предприятие, женщины лет по 55-60, которые работали с немцами еще там. У них слеза потекла, когда они узнали, что владелец Salamander приехал. Станки стоят с того года еще там, с 1988 года какие-то работают. Да, я думаю, с этим брендом мы, конечно, пойдем по постсоветскому пространству. С большим удовольствием. Но для начала дайте нам этот рынок здесь свой завоевать, как-то вот отхватить какую-то дольку у него нормальную. Защитите нас здесь. Спасибо большое.

**Дмитрий Борисенко:** Андрей Васильевич, я, кстати, в пику того, что вы сказали о внутреннем рынке, я делал интервью с Константином Анатольевичем Бабкиным, «Ростсельмаш», и я тоже ему задал вопрос относительно того, перспектив выхода на внешний рынок. На что он мне сказал, для нас главное обеспечить 75% продажи на внутреннем рынке, потому что тот же Китай, который еще пять лет назад даже ни одного комбайна не производил, сейчас они уже производят их в сотнях и продают, я имею в виду, на территории Российской Федерации, поэтому да.

И я, пользуясь случаем, спасибо вам еще раз. Я сейчас хочу передать слово человеку. Безусловно, я рад видеть этого человека здесь сегодня, поскольку не всю свою жизнь я занимался журналистикой, а лет 20 я отдал маркетингу рекламе и пиар в строительной сфере, первичка крупной компании. И как рекламщик, как маркетолог везде, где шла реклама того или иного предприятия крупного строительного, которое строило дома, начиная с середины 90-х, нулевые, параллельно всегда рядом с нашей рекламой присутствовала реклама этой компании.

(00:35:23)

Это, я не побоюсь этого слова, легендарный бренд уже в нашей стране, Mr.Doors, и я очень рад представить сегодня основателя компании — Валецкого Максима Петровича. Добрый день.

**Максим Валецкий**: Здравствуйте. Спасибо большое, Андрей. Вы задали очень правильную тональность, но я, когда строили пятиэтажки, честно сказать, тоже еще был маленький, я 1962 года рождения. Но я позволю вспомнить другую книгу, которую тоже, возможно, мало кто из аудитории уже читал, сейчас другие книги популярны. Книга эта Марк Твен, называется «Янки при дворе короля Артура». И если кто ее читал, то рыцари короля Артура постоянно шли искать святой Грааль. И где-то по дороге терялись, что-то у них не получилось, так никто святой Грааль и не нашел. На мой взгляд, выход на внешние рынки, это некий святой Грааль отечественного мышления экономического, который на самом деле ~~нахрен~~ не нужен.

У нас гигантская страна, 140 млн населения, у нас все любят вопить, что все плохо, а у нас, ребята, два года растут реальные доходы населения, именно реальные с учетом инфляции. Вот у меня, например, по 2023 году EBITDA значительно хуже, чем по 2022-му. При этом операционный поток лучше. Почему? Да я не успеваю произвести то, что продал, потому что, ребята, у нас нет людей. Нам катастрофически не хватает людей, нам катастрофически не хватает кадров. И мы делали большие проекты за рубежом. В 2022 году мы сделали катарский чемпионат мира, все вип-зоны, все лаунжи, скайбоксы и так далее. Делали «Формулу-1», эти тоже разные вип-зоны.

Что-нибудь заработали мы на этом? ~~Хрен~~, что мы заработали на этом, честно скажу. Потому что после всех логистических издержек, после всех банковских издержек, казалось бы, мы просто не можем об этом трубить, потому что у нас соглашение с FIFA от конфиденциальности, я думаю, никто здесь меня не сдаст, потому что FIFA за любое упоминание хочет миллиарды долларов, если же кто-то на нее работал. Но если вы меня не сдадите, то вроде бы такой почетно-зачетный проект. Но я вам могу сказать, что если бы мы те же силы потратили на то, чтобы такой же проект сделать в России, мы заработали бы реально копейки после всего, не буду врать, 12 миллионов долларов контракт, 400 тысяч долларов заработали. Вот вам и все экспортные рынки, не буду врать, потому что цифры, понятно, конфиденциальные.

Мы ходили в разные страны, реально оно невыгодно, оно просто тупо в лоб невыгодно. В Англии мы потратили в нулевые, 10-е годы 10 миллионов долларов, открыли салоны, продукция всем ужасно нравилась, скупили, потратили 10 миллионов фунтов, списали их в убытки. Ребята, 10 миллионов фунтов – это хороший мебельный завод. Вот мне сейчас ужасно жалко этих денег, не потому, что я жадный, я не жадный, честно, поэтому, наверное, и не олигарх, а просто потому что это мог быть лишний завод, которого нам сейчас не хватало.

И бороться нужно за своего потребителя, бороться нужно за свой рынок, за качественное удовлетворение. И у нас сейчас просто фантастические условия для этого, потому что уход многих… Я, честно говоря, не представлял такого эффекта от ухода западных производителей мебели. Они, в принципе, занимали не такую большую долю на рынке, но они как бы бегемотом, таким бегемотским животом заваливали рынки, даже, я бы сказал, не за счет качества продукции.

(00:40:14)

Я за свою отрасль горд, мы давно делаем не хуже, а лучше, чем импортная мебель. Не только мы, я сейчас не хвастаюсь, я говорю про своих конкурентов и друзей «Мария», «Аскона» и так далее. Но таких бюджетов на маркетинг в мировом масштабе, как крупные западные бренды, просто нереально себе позволить. И там нужно еще понимать, что происходило, я, опять же, только узнал об этом, когда они ушли. Они могли бюджеты, потраченные на маркетинг в России, списывать у себя дома с налогов. И очень хорошо им было, поэтому развитие очень большое. И на сегодня отечественные, благодаря последним изменениям ухода с рынка, может быть, не такой большой части доли рынка, занимавших компании, но благодаря уходу их ментальному, люди стали обращать внимание на отечественное.

Ну реально, у меня сейчас идут заказы от людей из 200 миллионных домов на Новой Риге. Многие мои знакомые, когда я им говорил, я тебе сделаю кухню, да куда ты это? Я в Италии сделаю, ты о чем, парень? Я в Mr.Doors не пойду. Я тебя уважаю, ты нормальный пацан, но я в Mr.Doors не пойду, извини, это как бы неправильно. Пошли, пошли, и рады. Слушай, оказывается, все можно и здесь, и дешевле, и быстрее. Вопрос: могу ли я это удовлетворить в том объеме, который у меня заказывают? Сейчас нет. В чем дело? Люди. Я абсолютно с Андреем согласен про систему налогообложения. Я так в деталях не изучал, как он, и спасибо ему, но у нас есть штраф среднего бизнеса. Вот у меня нет в моем основном продукте, нет одного конкретного конкурента, с которым бы я бился. У меня есть конкурент гораздо более сложный — 11 тысяч гаражных производств мебели, 11 тысяч по стране.

Они хорошие все ребята, но они с налоговой точки зрения находятся в более выгодной ситуации, чем я. При том, что они постоянно разоряются, и, опять же, не потому, что они кого-то кидают. Просто любое производство чего-то на заказ – это сложная экономическая штука. Вроде бы, кажется просто, а на самом деле они просто проваливаются по кэш-флоу. 90% из них проваливаются по кэш-флоу, не могут выставить заказы. Но они могут давать заказы, они могут давать цены значительно ниже, чем я, потому что они все ИП. Да и по ИП они тоже не платят, потому что все наличкой берут, понимаете.

Давайте про другое, бог с ним. В стране, и то, чем нам надо заниматься всем, в стране развалена давно система среднего профессионального образования, которая в Советском Союзе все-таки худо-бедно была. На сегодня она отсутствует практически полностью. И я совершенно согласен с Андреем, конечно, я не знаю, я как раз не думаю, что можно запретить что-то с этим делать, потому что наша конкуренция со стороны интернет-сектора очень большая. Рядом со мной, с одним из моих заводов Ozon сейчас строит склад на 150 тысяч квадратных метров. Я понимаю, что я сейчас буду биться там за каждого человека на своих складах. Это нормально, это конкуренция, я здесь не против ничего.

Но действительно, многие крупные предприятия, они создают свои университеты. Есть своя школа, дизайнеров мы готовим, кого-то мы пытаемся готовить сами. Но среднему бизнесу, я считаю, что для развития производства это один из самых перспективных секторов. Но я не могу все специальности готовить сам. Нет у меня на это денег, денег просто не найду. Все специальности готовить, я готовлю какие-то самые главные для себя специальности уже сам. Но готовить наладчиков по любому станку, операторов по любому станку я просто не могу. Система среднего профессионального образования развалена.   
(00:45:00)

Есть какие-то вялые технические колледжи, но ~~черт его~~ ~~знает~~ кого они готовят. Очень часто людей, которые вообще не нужны в этом регионе. И я считаю, что главное сейчас –не пытаться выйти, как правильно говорит совершенно Андрей, где нас не ждут. А у нас есть свой потребитель, у которого сейчас забрали товары, к которым он привык, у которого сейчас нормально с деньгами на самом деле. И который хочет качественный продукт, комплексный продукт с гарантией. Он имеет право на это, заработал, имеет полное право требовать с нас.

На сегодня я ограничиваю, на 2024 год, мы поставили задачу не расширять продажи. Потому что мы понимаем, что если мы выйдем серьезно из того, что мы делали в 2023 году, мы просто не сможем выдержать качество. Просто потому, что мы не можем найти людей. Миграция квалифицированная – тоже большая история. У меня не работают мигранты не потому, что я не знаю, нацист или человек-ненавистник, а просто нет такой квалификации мигрантов, чтобы я им дал работу. Мне нужны квалифицированные люди.

**Дмитрий Борисенко:** Насколько я знаю, что в том году здесь на МЭФе присутствовал один из министров среднеазиатской страны, который сказал – а квалифицированные нам самим нужны. Они там сейчас возрождают на базе инфраструктуры еще советской предприятий, строят ПТУ.

**Максим Валецкий**: Я вообще считаю, что основная конкуренция, которая будет между странами, попробую раскинуть пальцы как футурист. Основная конкуренция, которая будет между странами в будущем, это конкуренция за квалифицированные ресурсы. Людские. Конкуренция за квалифицированные людские ресурсы. Поэтому, естественно, вот я сейчас отсюда через неделю лечу в Узбекистан, буду пытаться договориться, чтобы им нужно подготавливать, чтобы на базе своего производства мы тренировали их специалистов, за то, что они у нас, скажем, полгода проработают, дальше мы отправим их назад в Узбекистан, там развивается мебельная промышленность, возьмем новых.

Вот какие-то такие варианты придумаем, потому что проблема кадров в стране, которая находится в глубокой демографической яме, и там 100 тысяч хипстеров, уехавших в Тбилиси, меня вообще никак не волнует, они ничего не потребляли, ничего не производили. Ущерб от экономики нулевой. У меня они ничего не покупали, честно скажу. Мой покупатель – это квартировладельцы, они все квартиросъемщики. Это, кстати, сейчас стало подниматься, у меня раньше был средний класс, на сегодня, и мне это интересно, у меня за последние несколько лет, последние два года у меня 40% продаж стало премиум, потому что там спрос сконцентрирован, и именно ребята оттуда не хотят больше покупать итальянцев, потому что не хотят ничего ждать полгода и рисковать.

Я, собственно, на этом закончил. Выходить за границу можно, когда насытил собственный рынок и когда у тебя есть с кем выходить. Я мучаюсь год уже, я понимаю, что в Индии я стану миллиардным бизнесом в долларах, просто воспроизведя то, что мы делаем сейчас, там идеальный для нас рынок, там всю мебель делают на заказ, бешено растущие рынки, но мне туда нужно ехать, я готов туда поехать лет на пять, мне интересно, но мне нужно брать, скажем, 10 топов, которые владельцы моей экспертизы, и с ними туда ехать. Я их не могу забрать, потому что у меня здесь все развалится. Как бы это ни было интересно завоевать вселенную, пока не придут санитары, но при сегодняшней нашей ситуации с народонаселением страны, главная причина-то в чем у нас естественный демографический спад по волне послевоенного поколения и следующего, пришелся на наш личный спад 90-х годов, и сейчас выходит в тираж мое поколение, которому 55-65 лет.

(00:50:07)

Нас, потом скажу сколько, а нас должны заменить по демографической науке, поколение тех, кому от 15 до 25 лет. Все прекрасно, только нас 14 млн, их 9 млн. И с этим ничего нельзя сделать, автоматизация, мы сейчас пойдем путем, в лоб если посчитать, вложения в автоматизацию пока не очень-то выгодны, но мы пойдем этим путем, потому что, если сейчас не вкладываться в автоматизацию производства, то через три года оно просто встанет, через четыре. Просто некому будет работать, ну вот и все.

**Дмитрий Борисенко:** Спасибо вам большое, давайте поаплодируем за искрометный рассказ, благодарю. И очень рад еще раз скажу знакомству с легендарным, не побоюсь этого слова, человеком. А теперь, продолжая тему вина, простите, не считайте меня алкоголиком, но просто следующий наш гость, я хотел его подковырнуть, но не получается, но тем не менее мы же понимаем, что к хорошему вину очень подойдет хороший сыр, а вследствие того, что произошли определенные геополитические события, сейчас открылась ниша и для отечественных сыроваров. И у нас сегодня присутствует один из таких замечательных людей, Олег Сирота, я попрошу сюда и рассказать, блеснет ли лучик надежды для отечественных сыроваров или мы тоже будем закармливать, насыщать внутренний рынок.

**Олег Сирота**: Здравствуйте, друзья, рад вас всех видеть. Для меня большая честь выступить на Московском экономическом форуме, потому что я помню, как больше 10 лет назад это была самая смелая площадка экономическая. Знаете, мы с вами много видели здесь, но даже наша реальность произошла наши смелые фантазии, например, в плане ограничения экспорта и то, что не станет итальянского сыра. Я потом даже как-то шутил в блоге, что слушайте, даже на МЭФе люди не представляли, что так можно. И у нас действительно возникли определенные ограничительные меры уже 10 лет назад. И эти ограничительные меры, несмотря на колоссальный вой на болотах, дали серьезный рывок. У нас родилась отрасль сыроварения, наверное, даже в более широком плане активно стало развиваться и молочное скотоводство, производство молока серьезно выросло. Порядка, наверное, 30%. Это большие цифры.

И вообще у нас благодаря 2014 году государство как-то сильно повернулось в сторону сельзозтоваропроизводителя. И мне сейчас коллеги, наверное, будут завидовать и, возможно, даже побьют, потому что я вам буду рассказывать про нашу реальность, с которой мы работаем. Она немножко отличается от всей остальной промышленности. У нас есть история льготных кредитов. Мы в основном до последнего года кредитовались по ставке в районе 5%. Это оборотка, это инвестиционный кредит. Иногда даже, кому повезло, на 15 лет заключался. Но это из серии, как тебе подарили завод.

У нас была встреча предпринимателей в Истре, я помню, в моем родном городе. И все такие – у нас дорогие кредиты. Я говорю – да. Все плохо. Я говорю – да. Я говорю – слушайте, у меня банк поднял с 3% до 4,5%. Это же ужасно. Тогда прямо по грани прошел. И благодаря этому у нас произошел колоссальный рывок вперед. Колоссальный рывок в плане производства сельхозпродукции. Я тут разговаривал с отцом. Он говорит – сынок, ты даже не представляешь. Мы с дедом не мечтали о том, что наша страна будет экспортировать пшеницу. То есть у нас порты, все наши черноморские порты, они были построены на прием зерна из-за рубежа. Советский Союз закупал зерно. Помните, как реклама банка «Империала»? Если перефразировать, мы не знаем, что зерно нельзя не закупать. А сейчас мы главные экспортеры зерна в мире. Действительно, это факт. У нас колоссальный объем производства. Причем мы производим уже столько, что, как в сказке, горшочек не вари. То есть у нас проблемы с рентабельностью растениеводства в последние пару лет, потому что просто тупо огромное количество зерна на рынке. Мы производим явно больше, чем можем сами потребить. И даже больше, чем в моменте продать. И там самая большая проблема даже логистическая. Просто как все это вывести.

**Дмитрий Борисенко:** Вопрос можно один сразу? Когда про зерно говорят, иногда можно услышать такое мнение, что у нас, да, нарощено производство зерна, но это кромовое зерно?

**Олег Сирота**: Нет. Конкурентоспособное зерно. У нас есть и такое зерно, и разного класса.

(00:55:04)

Мы сейчас можем по сравнению с Советским Союзом. У меня козы сейчас дают больше молока, чем коровы в Советском Союзе. Для сравнения. Надои по коровам выросли. Я сейчас людей увольняю за те надои, которые давали героя Советского Союза, за соцтруда. Я людей за это увольняю просто. Из-за таких урожайностей, из-за таких надоев. У нас сельскохозяйственная революция произошла. Потому что у нас сейчас главная проблема, как развивается спрос продукции. Нам ее тупо надо вывозить. Я предполагаю, что нам нужны инфраструктурные проекты. Расширять Транссиб. Это колоссальная проблема для вывоза зерна из Сибири, из Дальнего Востока. Зерна, сои. Потому что пропускная способность низкая. Мы туда даже удобрения не можем закинуть. Коллеги постоянно жалуются, что не завезти, не вывезти. Это проблема.

Плюс, наверное, можно подумать о всяких смелых проектах. Я буду больше про зерно, потому что это главный экспортный продукт. Зерно, продукты растениеводства. Всякие смелые проекты. Например, можно тащить хороший автобан через Алтай, Казахстан в Китай. И запускать автопоезда, как в Австралии. Тема дешевле. Я думаю, что мы к этому со временем можем прийти. Но это вопрос уже правительства. Нужно предлагать эти истории. Уже уровень Президента, чтобы эти проекты продвигались. Потому что пока это не сделают, оно дальше не поедет. Я с детства считал, что Владивостокский порт огромный. А когда я его увидел, я сначала посмотрел Новороссийский зерновой терминал. Наверное, один из самых больших в мире. Потом Владивостокский порт. И он такой маленький и печальный по сравнению с остальными портами. И там сейчас очередь на загрузку месяца, наверное, три сейчас по этому порту. Действительно, это есть проблема с инфраструктурой.

Потом ввели санкции последних лет. Мы поняли, что у нас оказывается нет своего зернового флота. Сейчас его начинаем строить. Это проблема у нас в промышленности. Почему-то в Китае стоит 3 млрд лодка, а у нас 20. Как-то так получается. Наши государственные корабельно-строительные компании как-то здесь не очень хотят скидки делать. Хотят строить в 10 раз дороже. Но это тоже проблема. Почему так получилось? Это вещи, которые будут регулировать спрос. Это если мы говорим об экспорте. Это составляющая по сырьевым вещам.

По мясу, например. Слава богу, открывается сейчас китайский рынок. Это уровень договоренностей Президента в нашей внешней политике. Начали открывать китайский рынок. Возможно, это нам даст перспективы для сбыта свинины, курицы. То есть мы это будем перерабатывать. Потому что у нас все мощности, их избыточное количество. И мы столько просто не могли продать на внутреннем рынке. И нужно было куда-то выпихивать. Поэтому пока такие контакты не были установлены… Вы пересчитаете его по той же свинине в евро. И увидите. Это же международная продукция.

Это как мне про сыроварню говорили. Чего у тебя сыр дорогой? Я же говорю, у меня все хорошо. У агрария все хорошо. Русским языком. Я про себя говорю. Я же говорю, я рад, что у нас все хорошо, мне жалко, что у вас плохо, но при этом-то у нас развивается и производство сельхозпродукции, и внутреннее потребление, у нас внутреннее потребление, если мы говорим про спрос на продукцию, у нас его внутри страны даже не надо увеличивать, у нас он просто вместо дохода на население растет, коллеги говорили, что рост дохода на население, мы это почувствовали, по сырам, по России статистика, ну процентов семь, наверное, выросла, ой, вру, 12, по колбасе семь, колбаса не росла много лет, по ней потребление выросло на семь.

Почему выросли цены на яйцо, я тоже поясню, у нас рентабельность по яйцу, она там крайне низкая в маржинализме была, но птицефабрики просто тупо не строили, потому что рынок перенасыщенный, на экспорт выпихнуть не могли объем, а потом у нас птицы – это самое дешевое мясо, и когда вырос доход на население, то реально стали больше покупать, плюс у нас упало несколько миллионов человек еще и с новыми регионами, а все было рассчитано под определенное население, и поэтому она подорожала. В моменте сейчас, ну пожалуйста, сейчас фермеры, сельхозпроизводители, которые хотят вкладываться, сейчас самое время строить птицефабрики.

(01:00:11)

**Дмитрий Борисенко:** Глаз народа, я зачастую обращаюсь к своей супруге, потому что она как женщина, которая ходит по магазинам, имеет свое мнение, которое отличается от нашего с вами, мы с вами можем здесь обосновывать друг друга, выкладывать таблицы.

**Олег Сирота**: У нас тема какая, про спрос продукции?

**Дмитрий Борисенко:** Про спрос, да, вот, и я у нее спросил, слушай, а что с яйцом? Вот как ты, как потребитель, думаешь, почему у нас такой скачок цен на яйцо? И вот она мне сказала фразу, и я призадумался, она говорит – а потому что большинство людей сейчас меньше стали иметь способность покупать говядину и свинину. И уходят…

**Олег Сирота:** Но мы же говорим про статистику, да? Нет, потребление выросло, это вся отрасль, любого производителя спроси. Потребление выросло.

**Дмитрий Борисенко:** Я говорю сейчас про мясо птицы, вот почему, допустим, потребление курятины резко выросло?

**Олег Сирота**: Ну, потому что у нас стали покупать те люди, которые объективно никогда в таком количестве мяса не покупали. Выросли доходы, мы сейчас грузим сыры туда, куда вообще никогда не грузили, Топчихинский район, там Алтайского края, там потребление выросло. Почему? Объясню. Миллион человек стало получать зарплату 250 тысяч, это их домохозяйство, плюс в оборонке у нас, к вопросу оттока населения, у нас в оборонку ушло, сейчас 4 млн рабочих мест.

**Дмитрий Борисенко:** То есть вы считаете, драйвер в АПК?

**Олег Сирота**: Конечно. У нас даже есть такая грустная шутка, что у нас люди из АПК перешли в ОПК. То есть у нас самый большой отток у нас в отрасли. 240 тысяч человек они встали и ушли из сельского хозяйства в промышленность.

А у нас те ниши, в которых реально там надо замещать и увеличить даже не спрос, производство российской продукции. Это ягода, то есть там действительно у нас ее не хватает, у нас процентов 20 в обеспеченности. Там колоссальные возможности для роста. Яблоки, как ни странно. Потом по молоку – там процентов, наверное, ну 10 осталось нам импорта замещать. Вот Андрей Львович сейчас что поправит, он дальше будет выступать. Там процентов 10 там. Ну и по семенам, там еще колоссальный потенциал для роста.

В остальном у нас уже мы достигли планки, выше которой мы уже сильно прыгать не сможем на внутреннем рынке. То есть нам дальше уже нужно выталкивать. А там начинаются нюансики. Потому что если сырьевое, то там инфраструктура, это лодки, это железнодорожный транспорт. С мясом – это вопрос уже политический по открытию этих рынков. А мелочевка, ну типа нашего сыра, это мелочевка в плане масштабов страны. То здесь нужны более консолидированные усилия по продвижению продукции на внешнем рынке. Сейчас был, например, в Дубай-Экспо, на Ближневосточный рынок для продажи нашего сыра. Там у меня коллеги ездили с мороженкой, веганская мороженка, здоровый образ жизни. Там они эту тему продвигают. Они ездили туда, и я там был. И мы, собственно говоря, павильоны России даже не нашли. Ну, какая-то «сараюга» была, не сильно брендированная. То есть эту историю нужно, конечно, с государственным участием продвигать. И многие страны активно вкладываются. На нашу выставку Германия всегда раньше покупала огромные павильоны. Там выставлялось огромное количество немецких производителей. Они помогали продвигать. То есть эту историю тоже нужно доупаковывать для того, чтобы нам поактивнее нашу продукцию продавать на внешних рынках.

**Дмитрий Борисенко:** Спасибо вам большое. Поаплодируем. Итак, друзья мои, раз мы заговорили о агропромышленном комплексе, я хочу пригласить нашего следующего спикера, Андрея Львовича Даниленко, президента Агропродовольственного фонда «Свое», автора проекта «Своя еда». Прошу вас, Андрей Львович.

(01:05:04)

**Андрей Даниленко**: Здравствуйте. Рад всех видеть. Спасибо, что пригласили выступить на этом мероприятии. Я очень рад, что еда вызывает такую эмоциональную реакцию, потому что еда действительно – это то, без чего мы жить с вами каждый день не можем. Правильно? Кухню можем не менять какое-то время и двери тоже можем не обновлять, да и обувь, в принципе, можно какое-то время не обновлять. А есться хочет каждый день и, как правило, не один раз. Поэтому вашу эмоциональную реакцию я прекрасно понимаю. Я к еде тоже очень эмоционально отношусь.

Что касается главной темы сегодняшней, я считаю, что агропродовольственный сектор является правильным примером того, как государство должно к отрасли относиться. Это мое мнение, потому что это факт. Ну, так сложилось, что в 2006 году была установлена госпрограмма развития, тогда назывался «Нацпроект», а теперь это государственная программа развития сельского хозяйства. По сути, в этой программе три ключевых основных фактора. И я вам точно скажу, потому что я в сельском хозяйстве с 90-х годов, я видел, как советская система рассыпалась и разваливалась. И в 2006 году, когда этот проект был начат, у нас рушилось, падало все, производство всего. У нас все рассыпалось и действительно был ужас-ужас.

Но было принято три ключевых принципиальных решения. Первое. Налоговые льготы. Полностью отсутствие налога на прибыль и максимально налоговые послабления. Первое. Второе. Кредиты субсидированные, низкая ставка, практически ближе к нулю. И третье. Всем регионам было сказано, ребята, сельхозников беречь, лелеять, и никаких этих ваших поползновений их давить, душить и так далее. Что еще для предпринимателя нужно? Что еще нужно для того, чтобы развиваться? Вот эти ключевые факторы. И в этом и есть успех государственной программы, подчеркиваю, развития сельского хозяйства. Именно поэтому реально рост колоссальный в аграрном секторе. То есть я помню 90-е годы, когда бились, бились просто в кровь за распределение, это позорище, за распределение зерна фуражного из Соединенных Штатов Америки, гуманитарная помощь. Сегодня мы не знаем, куда девать это зерно. Поверьте, это хорошая проблема. Хорошая проблема – не знать, куда девать, собственно, произведенное зерно, чем биться за гуманитарную помощь, которая к тебе приходит в стране, которая может, в принципе, завалить весь мир зерном.

По мясу. Вот мы говорим, сегодня вы затронули тему мяса. Мы импортировали такое безумное количество мяса. Мы в основном сидели на импортной свинине. Вы что, не помните кур этих американских замороженных? Что, не помните? Помните. Совершенно другая сегодня ситуация. Мы действительно имеем сегодня совершенно другой уровень производства и совершенно другой уровень качества продукции, чем то, что нам присылали сюда. Почему? Ну, потому что это же нормальное явление, когда ты лучшее оставляешь у себя, а то, что у тебя в избытке, ты отправляешь за пределы страны. То и происходило у нас.

На сегодняшний день Россия, правильно вы сказали, климатические условия улучшились, и Россия стала еще более благоприятной с точки зрения природно-климатических условий, с точки зрения производства продуктов питания. У нас воды, водных ресурсов, мы второе место в мире занимаем. Это колоссальный ресурс для сельского хозяйства. И земля наша, на самом деле, я вам честно скажу, мы ее используем, ну, дай бог, на 50% своей мощности. Дай бог. С точки зрения производственных мощностей нашей земли. У нас очень много земли, которые еще можно существенно улучшить с точки зрения ее эксплуатации и использования. Но правильный вопрос. А куда эту продукцию девать? Мы-то можем нарастить объемы производства, но куда ее девать?

Поэтому, конечно же, в первую очередь, первый вопрос, это насытить собственный рынок. Да, я вам честно скажу, сложно найти сельхозника, который выйдет сейчас и скажет – у меня все прекрасно, у меня все замечательно, да меня все устраивает. Да вы и не найдете такого сельхозника, который выйдет и скажет, что у него все прекрасно и хорошо.

(01:10:17)

Но, тем не менее, государственная программа существует, и она действительно работает, и эффект от нее есть. И поэтому, да, конечно, хотелось бы, чтобы цены были ниже. Хотелось бы. Но мы точно так же, сельхозники, можем сказать, а нам бы хотелось, чтобы ставка была ниже. Нам бы хотелось, чтобы контрольно-надзорные органы аппетиты свои уменьшили. Нам много чего бы хотелось. И поверьте, я вам могу перечислить длинный список, где можно было бы повлиять на себестоимость.

Но мы имеем то, что имеем. И то, что мы имеем, это как бы то ни было, но факт, наша продукция с учетом курсовой разницы, с учетом нашей себестоимости конкурентна на международных рынках. Мы продаем не только зерно и не только сырье. Мы продаем молочную продукцию, мы продаем мясо. Кто бы знал, мы крупнейшие импортеры были мяса, мы экспортируем мясо. Поверьте, Ближний Восток – колоссальный для нас рынок, Китай – колоссальный рынок, Азия в целом – колоссальный рынок. Но с этим рынком, да, с ним надо работать. Это непростой процесс. И это не дело каждого индивидуального предпринимателя. Это должно быть реальной государственной программой.

**Дмитрий Борисенко:** На ваш взгляд, государство каким образом может здесь поучаствовать?

**Андрей Даниленко**: Ну, государство этим уже занимается. Это огромное количество выставок, это огромное количество представительств в разных странах мира. Сейчас открыто торгпредство, не только торгпредство, а именно сельхоз Атташе по многим странам мира, где ведется в ручном режиме работа. Поверьте, вы сами знаете, любая другая страна, это другая культура, другие отношения. Просто так прийти и сказать – да у меня зерно дешевле, бери мое зерно, это не аргумент. Или мое мясо дешевле, бери мое мясо, это не аргумент. Аргумент это, когда ты выстраиваешь узнаваемость у потребителя и отношение у потребителя к своей продукции. Это постоянная устойчивая работа.

Поэтому я поддерживаю тех, кто говорил сегодня о том, что первостепенная задача – это насыщение собственного рынка, и приоритет – это собственный рынок и ценообразование, кстати, на собственном рынке. Второе, я поддерживаю проблему с кадрами. У нас точно такая же дичайшая, страшнейшая проблема с кадрами, и она только становится хуже и будет становиться хуже. И я вам точно говорю, что без серьезной системы автоматизации, модернизации с точки зрения автоматизации различных процессов нам не обойтись. Что касается образования среднего специального, 100% поддерживаю. Это адов ужас. Я считаю, что кто-нибудь на каком-то этапе на государственном уровне должен принять радикально волевое решение, что закрыть энное количество вузов, весь этот бюджет сосредоточить… Мы можем иметь этих заведений в 10 раз меньше, но дайте этим педагогам нормальную зарплату, привлеките туда нормальных специалистов, которые будут обучать этих молодых ребят, и сделайте нормально по-человечески образование. Потому что то, что получают там педагоги, и вообще их бюджет — это бред. То, что их заставляют полностью уходить на какую-то самоокупаемость, они превращаются в бизнес-предприятия, а не учебные подразделения – это боль страшная.

И я считаю, что это ужасно, что найти нормального слесаря — проблема, нормального сварщика найти — проблема. То, что, как бы казалось, банальные, простые… Но кто-то должен принять волевое решение с этими учебными заведениями. Это должно быть какое-то серьезное волевое. Потому что это не только в аграрном секторе проблема. Это проблема для всех предпринимателей, для всех, кто занимается современным производством. Это же ужас, когда студент приходит, и ты понимаешь, что его учить надо заново. Специалист с этими корочками приходит, его приходится учить заново. Это серьезная инфраструктурная проблема. Но кто-то должен просто принять какое-то прямо жестко волевое решение.

(01:15:01)

А что касается экспортных рынков, дорогие мои, население мира растет неизбежно огромными темпами. И уровень их жизни растет тоже неимоверными темпами. И спрос на продовольствие тоже растет. И мы с вами самый – неосвоенный аграрный актив в мире. Реально. С точки зрения нашего производственного потенциала и наших возможностей. Поэтому, что касается экспорта, у меня сомнений нет, что у нас огромный экспортный потенциал. Но я возвращаюсь к теме, внутренний рынок должен быть приоритетом номер один, независимо ни от чего. И госполитикой программа должна быть настроена в первую очередь обеспечить себя, а экспорт – это должно быть излишки нашего производства.

Во-первых, давайте будем честны и объективны. Инфляция происходит везде в мире. Мы не единственная страна мира, которая имеет инфляционные процессы. Это везде в мире. Я честно, по факту, как экономист, скажу вам. Если экспорт продовольствия растет огромными темпами ежегодно, значит, цена наша конкурентная.

**Дискуссия с залом у Андрея Даниленко:** Это значит, что ценообразование у нас конкурентное. Это просто факт. Это первое. Наша продукция конкурентная. А то, что инфляционные процессы… Хорошо, а можно я задам вопрос? А почему стройка выросла в два раза? Расскажите мне. Подождите. А мясо что, оно из воздуха берется? Вы хотите, чтобы производство мяса было в вакууме и не имело никакого отношения к другим ценообразованиям всего остального, что производится в мире? Вы просите нелогичное. Производство всего в этой стране зависит от ценообразования на все. Топливо, электроэнергию, на все, на все инфраструктурные затраты. Вы хотите, чтобы цена на мясо не росла при том, что все остальное растет? Так не бывает. Я вас хочу расстроить. Так не бывает. Мы живем в мировой экономике, где все взаимосвязано.

И последняя мысль. Мне очень нравится ваш посыл. Дорогие мои, а кто отменял природно-климатические условия? Засухи. Кто отменял болезни различных родов, которые тоже влияют? Птичий грипп. Все это влияет на ценообразование. Когда возникает дефицит где-то, это приводит в том числе и к росту цен. Поэтому я, конечно, понимаю, что было бы здорово напасть на аграриев и сказать, что они виноваты в росте цен. Но поверьте мне, уважаемые. Мы, аграрии, совсем не виноваты в росте цен на продовольствие.

**Дмитрий Борисенко:** Спасибо вам большое. Спасибо за то, что не побоялись. Одна реплика у нас здесь.

**Андрей Павлов**: Уважаемые друзья, быстро. Я фермер. Фермер конца 80-х годов, начало 90-х годов. Фермер. 60 миллионов было голов крупного рогатого скота. Сейчас 90% продукции в регионах, где уничтожен весь скот. Вся свинина уничтожена. В Новгородской области ни у никого нет подсобных хозяйств. Вы кормите народ химией тотальной. 90% на помойку можно. Поэтому массовые болезни. Массовые болезни, рак и так далее. Поверьте мне, эти продукты есть нельзя. Я приезжаю в свой родной район, захожу в «Пятерочку».

**Андрей Даниленко**: Разрешите, я только один комментарий скажу. Я с уважением хочу сказать, что я… Я вас услышал. Я сейчас финальную вещь скажу. И больше говорить не буду. Прекрасно. Вы знаете, уважаемый человек, я 30 лет в сельском хозяйстве. Я почему-то не встаю, не рассуждаю по производству обуви. Не высказываю своих мыслей. И более того, прошу прощения. Но ваши комментарии, которые вы только произнесли, настолько… Как это сказать? Давайте я честно скажу.

(01:20:20)

Нет, не вопрос, что вы далеки от народа. Дикие для человека, который профессионал в отрасли. Потому что вы, наверное, по стране не ездите, и нигде не бываете, и ничего не видите. Потому что если бы вы ездили и видели, вы бы таких заявлений не делали. Поэтому я считаю, что каждый человек должен рассуждать на ту тему, в которой он компетентен и разбирается. А если у вас есть факты, то дайте факты и статистику, а не…

**Дмитрий Борисенко:** Спасибо большое. Я попрошу немножко успокоиться сейчас. Я сразу вспоминаю фильм «Убить дракона». И когда там вышел дракон, он говорит…

**Олег Сирота**: Слушайте, а вы сейчас обувь делаете, от которой рак, дети болеют и вообще кошмар, химия. А в Советском Союзе вот была обувь. А когда в лаптях ходили, вообще прекрасно было. Это просто, чтобы вы понимали, дикость.

**Дмитрий Борисенко:** Олег, спасибо вам большое за комментарии. Я понимаю, я сам не знаю, к кому примкнуть, кого бить. У меня прям начинается когнитивный диссонанс. Друзья мои, пошли дальше. Раз мы говорили о сельском хозяйстве, естественно, сельское хозяйство не может существовать без спецтехники, без тех самых комбайнов, тракторов и других машин. И я хочу предоставить слово заместителю директора ассоциации «Росспецмаш» Пронину Вячеславу Вадимовичу. Может быть, он немножко сейчас нас приведет к какому-то консенсусу.

**Вячеслав Пронин**: Добрый день, коллеги. Я без презентации, поэтому посижу тоже. А то вдруг задержусь. Тем более, что от такой бурной дискуссии тоже не смогу удержаться. И потом, видимо, так же будет шум. Но начать хотел с чего? Три категории товаров. Пищевые товары, товары народного потребления и инвестиционные товары. Про товары народного потребления уже коллеги здесь более профессиональные и понимающие в этом высказались, рассказали. Про спрос мало сказали, но что я услышал, я бы резюмировал, что им спроса внутреннего достаточно, им нужно только создать равные условия производства, и они этот спрос займут, и никаких специальных мер не требуется. Очень рад за коллег и надеюсь, что когда-нибудь государство эти условия создаст, чтобы можно было на равных конкурировать и с Востоком, и с Западом, с кем угодно.

Про пищевые товары хотел вначале сказать, но скажу в конце, потому что будет опять бурное какое-то обсуждение, поэтому, Дмитрий, заранее извиняюсь, но еще одна волна будет. Про инвестиционные товары. Что такое инвестиционные товары, наверное, все понимают. Станки, сельхозтехника, дорожная техника. Это то, на чем фактически зарабатывают, то есть это бизнес-товары, на чем зарабатывают деньги.

И здесь я бы хотел разделить по признаку потребителя эти товары. Есть потребители, они условно называются корпоратчики, корпоративщики — это условные госкорпорации, компании с госучастием, госзаказ, госзакупки. И частные, соответственно, потребители. Так вот, по нашему мнению, по мнению нашей ассоциации, по моему личному мнению, если в проекте есть превалирующая доля бюджетных денег, то проект должен реализовываться за счет инвестиционных товаров, произведенных в Российской Федерации. То есть если это строительство дороги, то это должны быть, начиная от бульдозеров, кончая асфальтоукладчиками и катками, российского производства. Если мы говорим о трубопроводе, то же самое. Если мы говорим о строительстве домов, то башенные краны должны быть не из Китая, а из китайского металла, а сделанные в Челябинске, где у нас еще их делают, и так далее. Первый момент. И, соответственно, в случае необходимости закупки какого-то импортного оборудования должна быть создана такая жесткая система доказательства этой необходимости.

(01:25:06)

Не как сейчас, что где-то написали там какую-то справку, что это в России не производится, и все, и пошли покупать там, что больше нравится. Еще и тендер специально напишут под специальную какую-то марку, которая больше приглянулась. Вот не должно быть этого. Должно быть, если уж госзаказчику или госкорпорации, «Роснефти» или «Газпрому» требуется действительно какой-то там спецэкскаватор, который в России не производится, пусть они это докажут. Это первый момент. И, соответственно, спрос при реализации вот этой системы, такого подхода, он на отечественную продукцию вырастет где-то процентов на 30 сразу.

И, кстати, хочу отметить и похвалить наших чиновников, что они действительно сейчас в этом направлении начали думать. Не было бы счастья, да несчастье помогло. Все события, которые сейчас происходят, они просто кричат о том, что необходимо, по крайней мере, в инвестиционных товарах занимать такую позицию, что да, пусть дороже, пусть что-то там не так красиво, но должно быть свое. Иначе можем у разбитого корыта остаться и вообще прекратить какую-то экономическую деятельность. Сюда же к корпоративному сегменту и развитии экспорта. Не должно быть такого, что у нас крупнейший экспортер технологии, например, «Росатом», который по всему миру строит там и всякие плавучие атомные станции, и просто станции, их обслуживает, обучает людей. Но не должно быть такого, что они строят это за счет той же импортной техники, импортных материалов и так далее.

**Дмитрий Борисенко:** Простите, можно замечание, я думаю, оно будет в тему. Так получилось, что у моего соседа по даче отец возглавляет одно из крупнейших предприятий ВПК. И они делают очень такую нужную нашим военным продукцию. И у них произошел тендер по закупке станкостроительной техники. Им нужны были станки, потому что очень серьезная работа по металлообработке. И, естественно, победили китайские представители, которые предложили станок по более дешевой цене. Человек, который возглавляет предприятие, ему 86 лет, это советской еще закалки, директор, красный директор. Он позвонил в министерство и говорит – мы будем строить подводные лодки или нет? – А почему? – Если мы собираемся строить подводные лодки, то я отказываюсь работать на китайских станках. И они закупили итальянские станки гораздо более высокого качества. Это к вопросу о том, что вы сейчас говорите, если строить дороги, то российская дорожная техника, если убирать хлеб, то это российские комбайны. Мы в состоянии выдерживать конкуренцию? Или будет опять звонок, и скажут – мы строим дороги, тогда мы закупаем японские асфальтоукладчики.

**Вячеслав Пронин**: Про станки очень печально, что там вторая часть — это итальянские станки, а не российские.

**Дмитрий Борисенко:** Итальянские станки очень хорошие.

**Вячеслав Пронин**: Я и говорю, что это печально. Но наличие, особенно до СВО, до 2022 года и даже в пандемию, достаточно заметного экспорта продукции российского инвестиционного машиностроения уже подтверждает конкурентоспособность этих машин. Еще раз, я готов согласиться. Есть премиальные сегменты, в которые, может быть, наша техника не всегда попадает. И, кстати, не стремится. Есть, может быть, какие-то узкие… Например, по дорожному хозяйству есть дорожные фрезы. Все видели, снимают старый асфальт, так срезают, и дальше поверх укладывают этот асфальт. Их никогда и в советское время не делали в Советском Союзе. В принципе, их в России сейчас не делают.

Конечно же, не нужно доходить до какого-то абсурда и говорить, что все равно покупайте российский. Если нет этого товара, пожалуйста, привозите. И, кстати, фрезы в следующем году уже российские появятся. Рынок есть, есть понимание экономики, есть понимание, как это делать. Ушли те, кто давил наших производителей в зачатке, в зародыше, что называется. Соответственно, появятся эти машины. Уже асфальтоукладчики появились, которых тоже долгое время не было российских. Их активно «Росавтодор» в прошлом году обкатал на ряде участков, в том числе М-12 и где-то дальше на Урале. Очень довольны, они совместно дорабатывали эту машину. Она теперь уже на уровне наших и восточных, и западных конкурентов, только при этом на 15 миллионов дешевле, например.

**Дмитрий Борисенко:** То есть перспективы есть?

(01:30:01)

**Вячеслав Пронин**: Перспективы есть, перспективы есть. Самое главное, что есть конкретные живые примеры, где произошло. По той же комбайнам вы сказали. У нас представители аграрного сектора подтвердят, наверное, что те, кто еще два года назад кричали, что кроме John Deere или CLAAS они ни на чем ездить не будут, убирать не будут, прекрасно сейчас пересаживаются на «Ростсельмаш» и говорят, а зачем мы платили по 70 миллионов за те машины, если можно за 30 купить российскую, которая ничем не уступает.

**Дмитрий Борисенко:** Мне кажется, «Ростсельмаш» — это один из немногих таких примеров действительно, когда мы в состоянии делать продукцию конкурентоспособную.

**Вячеслав Пронин**: Нет, не единственный, не из немногих. Довольно много у нас предприятий, которые выпускают конкурентоспособную и часто сверхконкурентоспособную продукцию, не будем забывать о том, что у нас еще и условия для производства сверхтяжелые по сравнению с нашими конкурентами. И когда в этих условиях предприятие выживает, еще и развивается и растет, воспитывает своих сотрудников, наращивает компетенции, то о нем можно говорить как о сверхконкурентоспособном.

Таких предприятий много, просто 20-25 лет безвременья, 90-х, 10-х годов, когда полностью было наплевательское отношение к внутреннему производству, все эти производители ушли в небольшие ниши. И у них сейчас не массовый продукт, не такая крупная серия производства, поэтому многие обыватели о них не знают. Но они есть, слава богу. И сейчас все условия для того, чтобы они наращивали уже объемы. У них есть компетенции, у них есть понимание этих машин, понимание технологий. Им нужно это тиражировать и увеличивать объемы. Поэтому я и говорю, что по первой категории потребителей, то есть это, условно, госкорпорации, госпотребители, должно быть однозначно использование отечественных материалов, желательно еще и труда, чтобы с российскими паспортами работали люди, и средств производства на таких проектах.

Вторая часть клиентов – это как раз уже частный сектор. Например, сельхозпроизводство. В основном это частный потребитель, от фермеров до агрохолдингов. Никакого госучастия у них нет, помимо субсидий. Они голосуют рублем, удобством, внешним видом. По этим критериям выбирают технику. И там, конечно, необходимы государственные меры, которые сейчас есть, просто их нужно увеличивать. Как то льготный лизинг, предоставление скидок. Это 823-е постановление, 811-е постановление, 1432, если про сельхозтехнику говорить. Где государство помогает нашим производителям предоставить потребителю скидку, для того, чтобы стать конкурентоспособным по сравнению с импортными аналогами.

Необходимость, обусловленная, о чем уже много раз говорили, неэффективной налоговой системой в стране, заоблачными, как вчера или сегодня на секции по промышленности китайский коллега наш сказал, когда я увидел ваши ставки, это, по сути, преступные, запрещающие, блокирующие инвестиции кредитные ставки. Неадекватная денежно-кредитная политика, неадекватная политика тарифообразования. Как у нас сейчас формируются тарифы на перевозки, тарифы на электроэнергию, тарифы на воду, экологические тарифы. Это просто какая-то неадекватная ситуация. И вот для того, чтобы хоть как-то нивелировать эти негативные факторы, которые существуют в экономике, тогда уж пусть государство субсидирует, пусть предоставляет субсидии. И таким образом отвоевывать рынок у импортеров.

Теперь скандальная новость по пищевым товарам. Отвечаю, почему коров нет. Мое личное мнение, как раз по той же причине, по которой вы спросили, а что такое мясо дорогое? Если бы мясо стоило адекватно и производитель мог нормально зарабатывать, нормально инвестировать, содержать скот, строить эти скотники, то и поголовье коров бы не уменьшилось. То есть не надо бороться с ценами на продукты питания. Давайте бороться с бедностью. Там, где мы с бедностью побороться не можем, давайте давать эти продуктовые карточки. Мы эту тему муссируем уже с 2013 года. Вы, по-моему, тоже участвовали в этих обсуждениях. Дорожную карту, когда мы с Константтином Анатольевичем писали, развитие сельского хозяйства, там прекрасно это было прописано.

(01:35:08)

Копейка денег для того, чтобы малообеспеченным слоям населения предоставить российские товары в качестве такой помощи. Но задавливать производителей молока или пакетированного уже молока конечного, каких-нибудь йогуртов, колбас, сыров и душить их этими… Зерна, кстати, то, что сейчас происходит, тут не сказано было, у нас вторичный рынок сельхозтехники, он просто цветет. Знаете почему? Потому что банкротится хозяйство. При такой цене на зерно они не могут выживать. Поэтому цены на продукты питания, на сельхоз сырье, муку, молоко и все остальное должны быть высокими. Высокими, как в Европе. А вот малообеспеченные слои населения поддерживать через прод карточки, прод помощь и так далее. И тогда те же производители сыра или молока, они будут иметь возможность платить адекватную зарплату своим работникам. Эти работники опять-таки перестанут быть нищими, а смогут нормально потреблять. И вот так экономика начинает развиваться.

**Дмитрий Борисенко:** Спасибо вам большое. Булат Искандерович, сейчас ваш час прогремит, пока вы проходите сюда. Я расскажу просто коротенечко анекдот, он мне очень нравится. Это один из любимых анекдотов пиарщиков. Касаемо того, что многая наша продукция неизвестна не только на Западе, но и у нас. Всегда у пиарщиков спрашивают, чем отличается крыса от хомячка. В принципе, ничем. У хомячка пиар лучше. Поэтому ваше слово.

**Булат Нигматулин**: Все очень мне понравилось, и мой вопрос как раз, почему цена на мясо высокая, это реакция на то, что вы так благостно говорили о том, что как у вас все хорошо. Вы говорили, у вас хорошо, и поэтому у меня и реакция такая. А почему увеличилась цена мяса на внутреннем рынке? Значит, тогда ответ моего предшествующего докладчика, он сказал, ну так извините, потому что сопутствующие компоненты производства мяса такие высокие. И поэтому вы все время стремитесь на экспортный рынок. Там просто уровень жизни, уровень потребительского, возможности купить ваше мясо значительно выше. А здесь давайте будем эти талоны для нищих распространять. И в результате все будет благостно. Ну а развития от этого не будет. Общего развития страны не будет.

Я буду говорить некие макроэкономические пропорции, потому что здесь все более приземлено. А здесь будут макроэкономические пропорции и одновременно комментарии. Здесь вчера брат мой показывал график. Доля, оплата доходов населения в долях того, что зарабатывает страна ВВП. Вот у нас до 2014-2015 года было 62%, сейчас 52%. Ну, чуть-чуть в 2023-м году поднимется. А в Польше, обруганной Польше, 70%. В новых странах Евросоюза примерно 72%, а в старых тоже 72%. То, что зарабатывает страна, мы получаем в доходах, население получает около 50%. Уберите 10% сверхбогатых, 3%. 3% в России сверхбогатые. Это тот потребитель, который у вас. Новорязанка, Рублевка, это ваш потребитель. Тогда 10%, тогда будет 42%, ну 45%. В Польше такого расслоения нет.

Вот разница. 45% и 70%, 25% того, что в стране собирается, создается разница между нами и Польшей. Тем более в Польше ВВП на душу населения выше. Это надо знать. Сильнейшее расслоение доходов населения. Такого нигде в стране, в мире нет. У нас всех больше долларовых миллиардеров, отнесенных к ВВП, 100 миллиардов ВВП по доллару Центрального банка. Потому что долларовые миллиардеры считаются как долларовые. По 90-100 рублей. И у нас всех больше доля долларовых миллионеров контролируют в долях ВВП свои собственности. Больше, чем в самых богатых странах. У нас в 2 раза больше, чем в Америке. В 2,5 раза больше, чем в Китае.

(01:40:30)

Отнесенных к тому, что зарабатывает страна. Это все то, что соорудила сегодня экономическая политика в стране. Начиная вот после провала 90-х годов. Последние 25 лет. То есть мы не можем экономикой нашей страны такое количество долларовых миллиардеров держать. Надо в два раза меньше. Либо и ВВП в два раза увеличить. Но так как такое расслоения. Поэтому нет потребительского спроса. Потому что главный двигатель экономики – это доход.

Теперь об обеспеченном среднем классе. Что такое средний класс? Это не те 1,5 раза от МРОТ, которые говорил два-три года наш президент. С подачи наверное Орешкина. Орешкин – помощник президента по экономике. В Германии да. Получающим МРОТ плюс 50% он может, основной показатель, купить квартиру эконом-класса по ипотеке 20 лет. Оплачивая ипотеку из доходов домашнего хозяйства 30%. В Германии это да. У нас нет. Вот если правильно посчитать 18-19%. Сегодня. Это ваш потребитель. А потом остальным надо карточки давать. Тогда на этих карточках остальные продукты он покупать не будет. Экономики России не будет. То есть карточки и все это для 5-10% сверх бедных. А у нас 25%. Остальные 75% это бедные. И еще остальные – нищие, 10-12%.

Наконец регионы. Пространство распространения регионов. Я взял такую вещь. Взять все регионы и взял ВВП на душу населения среднюю в России. И взял регионы, в которых, как говорится регионы, в которых ВВП на душу населения меньше 0,8. То есть меньше 80%. Это бедные регионы. А единица минус 20%, единица плюс 20%. Это, кстати, нормальные регионы. И те регионы, у которых больше 20% от среднего. У нас таких регионов и вот этих нормальных или богатых 35%. А в Америке 80%. В Евросоюзе почти 80%. Даже в Казахстане 65%. Мы примерно на уровне Бразилии. Даже хуже Бразилии. Из стран БРИКСа, о котором сегодня утром, видимо, рассказывали про этот БРИКС. Как хорошо в БРИКС.

Еще одна вещь. Это про Москву, мясо есть. Вот говорите, как хорошо у вас. Если взять 10% населения, у которых самая высокая ВВП на душу, если не 10%. И средневзвешенный по отношению, самый низкий, неразвитый регион. Так вот, Москва живет, как Соединенные Штаты. Лучше Евросоюза. Вот в эти 10% входит, конечно, Москва, нефтегазовые районы и Сахалин. А если сравнить 10% населения, которое живет в самых неразвитых регионах, мы как Индонезия.

Наконец, почему мы можем развиться? Это как раз для вас. Вот на этом рисунке нарисован верхний экспорт в долях ВВП товаров и услуг. А это импорт товаров и услуг. 20%.

(01:45:07)

У нас в прошлом году 150 трлн рублей было ВВП. 20% импорта. Это 30 трлн. Ну хотя бы половина, 15 трлн. Это вообще 20 трлн. То, что мы импортируем. И продолжаем импортировать. И продукты питания продолжаем импортировать. Достаточно много. Мы не защитили свой рынок от импорта. 15-20 трлн – это тот объем рынка для малого-среднего бизнеса, который мы должны закрыть в ближайшие пять лет. 20 трлн. Что такое 20 трлн? Это 10% от него 2 трлн ежегодной инвестиции. Или компенсации. Все кредитные ставки. Все прочее. Каждый год дополнительно 2 трлн раскручивая. При этом раскручивая, в течение пяти лет вы закройте 20 трлн.

И что дальше надо было сделать? Взять номенклатуру того, что мы покупаем по импорту. Убрать сверхвысокие технологические товары, которые требуют сверхбольших инвестиций и сверхумных мозгов. А простые товары или средние – это та же самая обувь. Та же самая одежда. Те же самые продукты питания. И развернуть, заполнить рынок. Заполнить рынок в соответствии с потребительским спросом. Конечно, я с вами согласен, что цена на электроэнергию, я сам энергетик, электроэнергетическая отрасль живет, зарабатывает деньги. Нефтегазовая, опять, зарабатывает деньги. Не должна зарабатывать она деньги. Его прибыль 5%, как в Америке. Норма прибыли в электроэнергетике 5% в Америке.

И я помню, на одной из международных конференций выступает министр энергетики Польши. Он что говорит? Он говорит: «Я снизил цены на электроэнергию для потребителей». Что у нас говорят энергетики? Договариваются о дополнительных сверхвысоких ценах, о компенсации инфляции. То же самое про бензин. Поэтому вы должны орать на это дело. А вы все перекладываете на потребителя. И потом говорите – потребитель такой у нас не может. Ну тогда надо выйти на экспорт. И дальше вы следующее что говорите? Ужасную вещь. Вы говорите, давайте разбирать Транссиб. Давайте делать порты. Давайте еще с черта делать, дьявола. Еще с Северной Москвой путь раскручивать. Это 2, 4, 5 трлн бюджетных денег. Бросьте сюда. Закройте потребительский рынок. Максимально. А потом как немножко разжиреем, и про порты и про Транссиб будем говорить. И когда у вас будет сверхбольшое перепроизводство, вы снизите цены. Заодно и у нас оплата труда увеличится. А если вам все время туда. Да еще вот все время еще торговых представителей давать за счет бюджета. Еще за счет еще чего-то. Ребятки, вы ассоциация. Соберите копеечку. Наймите торговых представителей. И гоните туда. Но почему за счет меня. За счет моего бюджета. За счет моих налогов. Нехорошо.

И поэтому политика должна быть такая. Заполнить товарной массой все, что можно сделать с одновременным ростом оплаты труда запаздывающим. Относительно товарным. Как в Германии во время развития, в послевоенной германии. Это была формула Эрхарда. Потребительский спрос должен опережать оплату труда. Только так. А завершая, хочу сказать. Мне все это очень понравилось. Мне нравится, что наши мужики орут. И защищают себя. Мне нравятся обувщики, которые сейчас изгои. Почти изгои. Но зато он бьется. И я думаю, что вот ваше поколение что-то добудет. Потому что на мне висит крест. На моем поколении висит крест. Мои родители, мой отец защитил страну и спас. Передал моему поколению. Мы развивали. Мы делали. Но мы думали, что вся эта демократия, гласность – все это хрень. И мы будем в лучшей жизни жить. Мы ~~прокакали~~ Советский Союз. И мы виноваты. Я надеюсь, что вы не ~~прокакаете~~ Россию. И не будете так потом через 30-40 лет говорить своим внукам, что люди говорили вам умные слова. Но мы, к сожалению, тоже ~~прокакали.~~ Вот я надеюсь, что вы не ~~прокакаете~~. Вперед Россия.

(01:50:14)

**Дмитрий Борисенко:** Спасибо большое. Спасибо вам. Давайте поприветствуем еще раз Булата Искандеровича. Друзья мои. Вопросы задавать можно. Но очень коротко. Прошу меня понять. Потому что мы перерасходовали время.

**Вопрос из зала:** Если мы заменим все импортные товары нашими. Куда мы нефть будем девать? с

**Булат Нигматулин:** У нас нефть часто говорят. Когда я сравниваю с Польшей – у них там Евросоюз помогает. Там еще что-то. А нам Аллах помог. Нам Иисус помог. Нам Екатерина помогла. И нам помогал Владимир Ильич Ленин. И советская власть. У нас столько всего. Что мы можем. Я говорю о ресурсах. Нефтегазовых и прочих. Что будем продавать? Без нефти и газа мир не будет жить. Он будет жить. Куда будем продавать? Мы потребляем по нефти одну четверть. Мы потребляем о нефти и нефтепродуктов одну четверть. А три четверти продаем за границу. Мы потребляем по газу всего две трети. А одну треть продаем за границу. Половину угля мы продаем за границу. И будем продавать. Отсюда деньги. Может, дальше продовольствие продавать будем. Что? Как не покупаем? Зачем, ребят? А лекарства? А станки? А биотехнологии? А электронику? А компьютеры? Это все пока мы не производим. Нет. Я сказал так. За пять лет закройте импорт простых товаров. Простых. Простые товары. Одежда. Включая обувь. Продовольствие. Строительные материалы, химия. Это 30 трлн.

**Вячеслав пронин:** Есть выступление.

**Комментарий из зала:** Добрый день, Нижний Новгород, Сперанский – моя фамилия. Ответ на вопросы, поставленные и товарищем в клетчатом пиджаке, и Андреем, и вопрос о ценообразовании. Ведь чтобы был спрос на местную нашу продукцию у наших местных жителей, нужно снизить цены, это интересный вопрос, или налоги, два варианта. От цены зависит выручка предприятия, значит предприятие заинтересованного росте цен. Рост цен у нас увеличивается, мало того, что энергетика растет, бензин и все прочее, у нас есть еще НДС 20% от цены, предприятием от этого НДС кроме геморроя – ничего, на прибыль он никак не влияет, он иногда влияет, когда предприятие покупает для себя станки, оно вынуждено тратить свою оборотку, которое практически является кредитованием Силуанова, беспроцентным, потому что потом ему этот НДС возвращается, который он заплатил, возвращается от покупателя его конечной продукции.

Если убрать вообще НДС, вот Андрей говорит – надо снизить НДС, в Китае снизили, и все у них заколосилась. А что произойдет, если НДС вообще отменить? НДС – это налог на потребление, его платим мы все с вами, покупатели в магазинах. Андрей со своего ботинка ни копейки НДС не платит, но хочет чтобы его снизили. Почему? Потому что геморрой у него, а у нас не геморрой. Вот я, пенсионер, из своей условно 20 тысячной пенсии могу только купить предметы первой необходимости, лекарства и заплатить за квартиру, за все это я должен заплатить НДС.

(01:55:10)

Значит, из своей пенсии я пятую часть, может, 15%, шестую, я должен отдать господину Силуанову за то, что я пользуюсь, покупаю молоко, покупаю хлеб, покупаю туалетную бумагу, кстати говоря для многодетных – им туалетной бумаги надо гораздо больше, они вынуждены платить Силуанову за туалетную бумагу, 20% от каждой упаковки.

Уберем НДС, цены снизятся на 20%, цены должны снизиться на 20%, потому что исчезнет нахлобучка в цене, которую каждый предприниматель в соответствии со 168-й статьей налогового кодекса должен предъявить покупателю для оплаты. Эти 20% убираются, ботинки дешевеют на 20%, мясо дешевеет на 10%, поскольку на него НДС 10%. Пенсионер, который идет в магазин покупать ботинки, покупать мясо, не будет платить 20% лишних, а он на за эти сэкономленные деньги пойдет и купит сыра или еще чего-нибудь.

Мне все говорят – вы сумасшедший, вы предлагаете отменить НДС. Я не сумасшедший. Эти деньги останутся в экономике, они никуда не исчезнут, они не сгорят, они останутся у меня в кармане, у вас, у Андрея, который покупает станки для своего оборудования, строит заводы. Если проанализировать бюджет… Почему нельзя, можете сказать? В Америке нет НДС, она прекрасно работает с Китаем и с Европой. Объясняю, где возьмем 6 трлн. У меня был доступ к доходам за 2022 год, я могу сказать, что НДС у нас налог на прибыль превышает существенно НДС, а НДС – 20% от производства. У нас большая часть прибыли в стране, в бюджете получается за счет внереализационных доходов: это финансовые всякие операции: это доходы банков… так я и говорю по теме сегодняшней нашей сессии, у нас – как увеличить, увеличить спрос можно – снизить цену, снизить цену можно, убрав НДС из цены, а все остальные выпадающие доходы и все остальные надо взимать, просто надо менять действительно налоговую систему.

**Вячеслав Пронин:** Мы вас услышали, спасибо большое. Коллеги большое спасибо за участие.

**(02:01:16) (Конец записи)**