

[00:00:00] [Начало записи]

Дмитрий Курочкин: Добрый день, уважаемые коллеги. Начинаем работу совета Торгово-промышленной палаты Российской Федерации по промышленному развитию и конкурентоспособности экономики России. И слово предоставляется председателю совета, Константину Анатольевичу Бабкину. Пожалуйста.

Константин Бабкин: Уважаемый Анатолий Дмитриевич, уважаемые коллеги, Торгово-промышленная палата – это всероссийская организация, у нее много лиц, много задач. Она должна способствовать и способствует развитию промышленности, и торговли в разных аспектах. Мы стремимся организовывать мероприятия, для того чтобы предприниматели знакомились друг с другом, завязывали связи. Одна из важных задач состоит в том, чтобы мы предлагали меры и решения, которые позволили бы улучшить те условия, в которых функционируют те, кто занимается в нашей стране созиданием.

Нам сегодня очень приятно посетить одну из столиц России. Мы продолжаем серию региональных поездок нашего Совета. Мы посетили Нижегородскую область, Владимирскую область, Рязанскую область. В числе первых регионов, где наш Совет проводит в этом году заседания, Калужская область. Нам очень приятно здесь находиться и видеть успехи, которые существуют в регионе. Мы посетили два предприятия, называются «Пандора» и «Меркатор». Впечатляющие экскурсии нам провели. Я думаю, что многие почерпнули много для себя полезной и важной информации, кто-то завязал контакты.

Я хочу поблагодарить за инициативу приглашения нашего Совета в Калугу Виолетту Ивановну Комиссарову, которая провела большую работу, для того чтобы мы оказались здесь. И конечно, я благодарю Анатолия Дмитриевича Артамонова за открытость, которую проявили калужане; и за гостеприимство, которое мы чувствуем здесь, на калужской земле. Первым я слово, естественно, хочу предоставить Анатолию Дмитриевичу Артамонову, губернатору Калужской области. Пожалуйста.

Анатолий Артамонов: Уважаемый Дмитрий Николаевич, Константин Анатолиевич, уважаемые участники заседания, я, конечно же, очень рад приветствовать всех на калужской земле. Здесь представители наших предприятий, участники ежегодного нашего промышленного форума присутствуют, предприниматели различных групп и направлений деятельности, и банковского сообщества, и общественные организации. Всех наших, как говорится, друзей и партнеров, кто, так или иначе, формирует у нас экономическую политику, промышленную политику, бизнес-климат. Тематика этого форума, который в эти дни проходит у нас, в Калужской области, она отражает самые насущные вопросы нашей промышленной политики.

Уже вы обсуждаете, и будем обсуждать вопросы поддержки государственной. Об этом мы всегда говорим. Доступность финансовых ресурсов. Конечно же, это вопрос о конкурентности и конкурентоспособности предприятий, и формирование такой

добросовестной конкурентной среды. Они, безусловно, для нас очень важны. Промышленность региона является, по сути дела, основной той базой, на которой зиждется благополучие нашего региона. Это формирование налоговых всех поступлений. Если еще до 2015 года мы были регионом, который был зависим от дотаций из федерального бюджета, то сейчас с 2015 года мы являемся регионом-донором. Это, конечно, во многом позволяет нам более оперативно решать все те вопросы, которые, прежде всего, в социальной сфере, в инвестиционной политике возникают.

[00:04:53]

Что касается национальных проектов, мы за счет средств областного бюджета, тоже софинансируем эти цели и задачи. В этом году около семи миллиардов рублей выделяем тоже именно на национальные проекты, на их реализацию. Не считая того, что мы по своей инициативе делаем. Даже с учетом той достаточно высокой базы, которую не просто поддерживать, которую мы уже достигли, все равно мы обеспечиваем положительную динамику. Я думаю, что она и в дальнейшем будет так же складываться. Особенно хорошие у нас результаты складываются в последние годы в сельскохозяйственном производстве. Темпы прироста объемов производства сельскохозяйственной продукции у нас очень высокие. Если брать, например, основной вид нашей продукции, молоко, то мы занимаем, по сути дела, первое место в стране.

Это касается производительности труда, в повестке дня это стоит. Президент, вы знаете, контролирует этот показатель. Мы имели до объявления национальных проектов самый высокий прирост производительности труда в стране 13%. Сейчас, конечно, нам сложнее этот прирост обеспечивать. Тем не менее, мы все равно ставим здесь перед собой эти задачи достаточно непростые для нас по высокотехнологичной и наукоемкой продукции. Тридцать шесть процентов нашей продукции относится к такому типу продукции. Мы занимаем по этому показателю первое место в стране.

Основной прирост производства обеспечивают обрабатывающие отрасли у нас. Это для нас очень важно. Мы дальше именно такую политику будем проводить в расчете на то, чтобы развивать эти отрасли производства. Мы за последние три года открыли еще 40 новых промышленных предприятий, в текущем году их будет открыто 11. Среди них и большие проекты. Например, «Биотехнологический комплекс – Росва». В строительство этого предприятия вложено, а только первую очередь мы сейчас вводим, 16 миллиардов рублей. Так же и другие. Bosco фабрика открылась совсем недавно, там тысяча рабочих мест. Очень высокотехнологичное производство, красивое производство. Зачастую туда если придешь, то не сразу догадаешься, что это фабрика.

Мы, конечно, всех приветствуем независимо от того, какой объем инвестиций будет кто вкладывать. Может быть, миллион рублей. Пожалуйста. Такое же внимание, как и миллиард рублей, и как миллиард долларов – все равно одинаковое, для того чтобы все чувствовали себя защищено и комфортно. Мы сделали ставку на кластерную политику в области промышленности. Она себя оправдала. Сегодня, например,

автомобилестроительный кластер очень активно развивается, фармацевтический кластер очень активно развивается. Это те отрасли, которых совсем недавно у нас не было вообще. И то, что касается привлекаемых инвестиций, то мы стабилизировались где-то на объеме 85 миллиардов, и стараемся около этой цифры и работать.

Около четверти объема валового регионального продукта у нас формирует малый бизнес. Доля занятых в этом секторе составляет уже почти 30%. Для того чтобы все эти предприятия малого, среднего бизнеса и крупного бизнеса работали устойчиво, мы думаем о том, как менять, приспособлять к условиям этого времени и нашу политику в области подготовки кадров. В четыре раза увеличился прием студентов только за последние несколько лет в наш Калужский государственный университет. Сейчас мы приступили к строительству кампуса Бауманского университета. Тоже в несколько раз намерены увеличить прием студентов в этот университет и повысить качество образования. Все, для того чтобы наши предприятия чувствовали себя защищенными. А также в Обнинске филиал НИЯУ МИФИ работает.

[00:09:55]

Что еще хотелось бы сказать? Что касается малого и среднего предпринимательства, мы тоже придерживаемся такой политики, что должен быть мультипликационный эффект должен быть от вложения бюджетных средств при поддержке этой отрасли. Но учитывая то, что у нас венчурное финансирование практически отсутствует, иногда было бы неплохо, – эта практика показывает, что и поддержать просто бюджетным рублем, в виде стартапов они все практически получают – но некоторые уже, начавшие свою деятельность, тоже нуждаются, чтобы подкупить какое-то оборудование. Кстати говоря, невозвратов этих средств участниками сектора малого и среднего предпринимательства не было, поэтому риски там минимальные были.

Мы знаем, что денег бюджетных требуется много сейчас и в социальной сфере, особенно в свете тех колоссальных задач, которые ставит Президент по развитию, по реализации национальных проектов. Тем не менее, мы тоже в списке тех регионов, которые хотели бы продолжения той практики, которая была раньше. Мы у себя ее пусть в небольшом масштабе, но поддерживаем и продолжаем.

Мы в этом году участвуем в проекте по самозанятым. Сейчас вы знаете, что еще большое количество регионов к нам присоединяется. Считаем, что это практика хорошая. Да, мы не ожидали оттуда больших бюджетных поступлений. Но то, что большое количество людей начинает чувствовать себя в обществе полноправными участниками этого бизнес-сообщества, это уже хорошо. Это способствует улучшению климата, настроения людей. Я думаю, что это надо и дальше продолжать.

Президентом поставлена задача увеличить число субъектов малого и среднего бизнеса, самозанятых граждан; увеличение количество валового продукта, который они производят. Это неслучайно. От того, какое количество людей будет ощущать себя

зависимыми от своего собственного труда, по сути дела, зависит вся энергетика общества в целом. Конечно, мы будем этому тоже способствовать и способствуем. Но без поддержки финансовых институтов это будет сделать трудно. Наши банки сегодня получают хорошие прибыли. Мы за то, чтобы они немножко помягче относились к институтам предпринимательской деятельности.

Очень важно обеспечить предприятиям, нашим товаропроизводителям, рынки сбыта производимой продукции с тем, чтобы там конкуренция была добросовестной. Что касается сейчас маркировки в производстве продуктов питания, это «Меркурий» система. Это все, вообще-то говоря, дополнительные хлопоты. Но поверьте мне, они все приведут к тому, что рынок станет более конкурентным и более справедливым. Не надо этого бояться. Это по всем отраслям: и машиностроение; везде, где есть вероятность какой-то подделки недобросовестной. К сожалению, наши товаропроизводители видят зачастую свою продукцию там, куда они ее никогда не поставляли, а просто она под их маркой производится.

Конечно, очень важно взаимодействие различных институтов и власти, и бизнеса, и общественных организаций таких, каким, например, является Торгово-промышленная палата. Я сторонник той мысли, что Торгово-промышленная палата должна иметь главную роль, как эксперт, как проводник всех тех идей и забот, которые есть в бизнесе. У нас много зачастую, и не каждого можно... Если кого-то спросить, даже какого-то бизнесмена спросить: «Ну-ка, перечисли мне все те объединения общественные, которые у нас есть, и которые бизнесу стараются или пытаются помочь», – запутаются точно. Я и сам названия точно не могу воспроизвести безошибочно.

[00:15:01]

Мне кажется, мы у себя в области делаем ставку, не в обиду никому будет сказано, на Торгово-промышленную палату. У меня каждую третью пятницу бывает бизнес-завтрак с предпринимателями. Мы обсуждаем с ними самые горячие вопросы, по ним сразу принимаем какие-то решения. Где решения не можем принять на региональном уровне, я выхожу на федеральный уровень. Но считаю, что Торгово-промышленная палата – это тот институт, который должен с каждым годом все большую и большую роль играть в нашей жизни.

Это касается всех других властных структур и взаимодействием с министерствами: с Минпромторгом, в первую очередь, с Министерством экономического развития, Министерством финансов, у нас есть еще и корпорация поддержки МСП, там Браверман и другие, «Внешэкономбанк». Безусловно, с ними надо сотрудничать. Мы с ними сотрудничаем очень активно. Надо сказать, я знаю, сейчас «Внешэкономбанк», и все мы знаем, находится в непростой ситуации. Но на первоначальном этапе без участия «Внешэкономбанка» мы вообще не могли бы ничего сделать. Сейчас принято решение: ты вкладываешь средства в развитие инфраструктуры, индустриальных парков или по реализации бизнес-проектов. Это то, за что мы боролись, по сути дела, 15 лет, если не

больше. Тебе из тех налогов, которые будут поступать в федеральный бюджет, будут часть компенсировать или, допустим, прощать ту задолженность, которая есть по бюджетному кредиту.

Мы так и говорили, собственно, все эти годы. Но мы понесли колоссальные затраты в свое время. Нам их никто не компенсировал. И сейчас радуемся за своих коллег, которые пойдут уже другим путем. Это к чему я говорю? К тому, что надо взаимодействовать. Вода камень точит. Надо говорить, надо ставить эти вопросы. Это все пойдет на пользу стране, потому что страна должна иметь базу для будущего роста экономического.

Очень важна та работа, которая сейчас проводится по бережливому производству: по тому, чтобы предприятия участвовали в повышении производительности труда. Там специальные программы. Мы тоже в них участвуем, безусловно. И те, кто по этому пути идет год-два, три, сразу чувствует очень хорошую отдачу. Действительно можно, оказывается, меньшим числом людей делать не ту же самую, а гораздо большие объемы работ выполнять. И что еще важнее, может быть, уже с более хорошим качеством. Мы сегодня смотрели один из стендов на выставке. Полностью укомплектован был завод «Мерседес» из Подмосковья нашим оборудованием, которое позволяет тем, кто находится на рабочих местах, без какой-то головной боли, и не разыскивая по цехам кладовщицу, быстро решать вопросы инструментального обеспечения. Это важно.

Дальнейшее развитие наших территорий будет зависеть от того, как мы умеем привлекать инвестиции; насколько нам доверяют те, кто рискует своими деньгами. Мы это тоже помним и стараемся. По крайней мере, я не знаю ни одного такого случая, чтобы мы где-то пообещали какие-то условия, но их не выполнили. Наоборот мы всегда стараемся с вершком, что называется. Если пообещали одни какие-то параметры, мы обязательно бонус даем какой-нибудь с тем, чтобы к нам не было никаких претензий, чтобы инвестору было удобно особенно на первых порах свое производство ставить на ноги.

Но все это делается, конечно, для того чтобы люди наши жили лучше, для того чтобы заработная плата была достойной. Достойная она или нет у нас, я не могу сказать. Конечно, достойная она была бы тогда, если бы каждый человек не экономил от зарплаты до зарплаты и мог решать все свои насущные проблемы. Для большинства населения мы пока эту задачу еще не решили, но мы уже лет 15 третью позицию держим в Центральном федеральном округе по средней заработной плате после Москвы и Московской области.

[00:20:00]

Нам это, конечно, нелегко. Особенно в условиях, когда заработную плату бюджетников привязали к средней по экономике. Мы по этой причине несем повышенные бюджетные расходы. Тем не менее, считаем, что это надо делать и дальше, потому что наши жители ориентируются на Москву, на Московскую область по уровню своей жизни, своих возможностей. Мы не можем их за это ругать. Наоборот должны радоваться, что у людей завешенный предел желаний. И коль он такой, то они будут стараться повышать качество

своего образования, квалификацию свою, что, собственно говоря, мы на практике и видим. Мы видим стремление нашей молодежи с каждым годом получать все более и более высококачественное образование с тем, чтобы прийти на наши, в том числе, и промышленные предприятия, в экономику, и быть там эффективными, иметь возможности для самореализации и карьерного роста.

Я хотел бы еще раз всех вас поблагодарить. Дмитрий Николаевич, спасибо за то, что вы сегодня с нами вместе здесь. Константин Анатольевич, вам тоже и всем нашим гостям. И пожелать вам успехов в этой очень нужной и важной работе. Спасибо.

(аплодисменты)

Константин Бабкин: Спасибо, Анатолий Дмитриевич. Следующее слово предоставляю Курочкину Дмитрию Николаевичу, вице-президенту Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.

Дмитрий Курочкин: Большое спасибо, уважаемый Анатолий Дмитриевич, уважаемый Константин Анатольевич. Я хотел бы в пределах отведенного мне времени рассказать о тех основных положениях, которые по теме сегодняшнего выступления требуют акцентирования. Константин Анатольевич сегодня уже говорил о том, что Совет по промышленному развитию и конкурентоспособности экономики России создан более трех лет назад, регулярно совершает выездные заседания. Здесь вы видите некоторые из них. Очень символично, что этот год мы завершаем на калужской земле, именно там, где вопросы конкурентоспособности, вопросы привлечения инвестиций решаются уже гораздо дольше, чем в других регионах, и на системном уровне.

Мне очень приятно, что сегодня здесь присутствуют руководители наших других Комитетов и Советов, которые тесно сотрудничают с Советом по промышленному развитию. Это Совет по финансово-промышленной инвестиционной политике, Владимир Андреевич Гамза. Он сегодня здесь, в зале. Это Совет по развитию потребительского рынка, Александр Иванович Борисов. Он тоже здесь, в зале. Это Совет по предпринимательству, малому и среднему бизнесу, Игорь Скляр. Комитет, но скоро уже мы до Совета поднимем. Я считаю, что та синергия, которой мы добиваемся, она действительно приводит к определенным результатам.

Как раз об этих результатах и хотелось бы сказать. Выездные заседания, форумы и прочее – это не самоцель, это средство достижения определенных целей. А именно Совет был создан в свое время, для того чтобы ответить на фундаментальный вопрос: как сделать и что именно нужно сделать, для того чтобы производство в России было выгодным. Что изменить в нашей валютно-финансовой, денежно-кредитной, налоговой, внешнеэкономической политике? Здесь вы видите, как наши эксперты, наши комитеты, наши советы активно участвуют в работе государственных советов Российской Федерации, других важных площадках, где принимаются решения. В частности, в прошлом году Константин Анатольевич принимал в «Ростсельмаше» президиум Госсовета

Российской Федерации как раз, который обсуждал проблемы развития региональной промышленной политики. Здесь вы видите 1 февраля «Ростсельмаш», в работе которого принимал участие и выступал наш президент, Сергей Николаевич Катырин.

Я хотел бы подчеркнуть, что на 80% решения того Госсовета были составлены по предложениям наших Комитетов, Советов, наших региональных Торгово-промышленных палат, включая, естественно, ТПП Калужской области. Сегодня многие из них реализуются. Совсем недавно, в октябре нынешнего года у нас была встреча с руководством Совета Федерации, где мы так же обсуждали эти вопросы. Анатолий Дмитриевич только что сказал о роли институтов развития.

[00:25:00]

Мы, естественно, прекрасно понимаем, что мы являемся лишь участниками большой командной работы совместно с органами власти, совместно с институтами развития. Конечно же, ключевая роль принадлежит фонду развития промышленности. Здесь вы видите высказывание президента, Сергея Николаевича Катырина, что фонд является самым эффективным действующим институтом развития на сегодняшний день. Это не только мнение Торгово-промышленной палаты. Мы это подтвердили, неделю спустя, в конце октября, когда этой теме было посвящено специальное заседание в Совете Федерации с участием ключевых комитетов Совета Федерации. Здесь вы видите те предложения, которые мы подготовили. Надеемся, что они будут реализованы. Пытаемся сделать так, чтобы этот процесс был необратимым.

Что касается Калужской области, то мы достаточно активно совместно с Калужской палатой работаем над тем, чтобы те проекты, которые уже были профинансированы... Вы здесь их видите. Они не только в Калуге, и в Обнинске, и в Людиново и в других местах. Эти проекты наши эксперты и эксперты нашей калужской Торгово-промышленной палаты сопровождают постоянно в течение всех тех пяти лет, на которые выделяются средства. Большую часть возникающих проблем и вопросов мы решаем, что называется, на марше.

Хотел бы подчеркнуть, что мы очень активно сотрудничаем с Министерством промышленности и торговли по целому ряду направлений. Прежде всего, это реализация 719-го Постановления. Я думаю, все сидящие в зале, понимают, о чем идет речь. Мы активно сотрудничаем с министерством в деле защиты интересов наших промышленных предприятий в рамках евразийской интеграции. На прошлогоднем Восточном форуме у нас были подписаны и успешно реализуются соответствующие соглашения. Здесь перечислены те основные направления, которыми мы в рамках этой работы занимаемся.

Хотел бы сказать о том, что в сотрудничестве с фондом развития промышленности мы так же принимали участие в разработке государственной информационной системы промышленности. В каталоге по предоставлению услуг для нашей медицинской промышленности, так называемый КТРУ, который мы сейчас как раз пытаемся увязать совместно с **ДИСП** (00:27:52). Во многом эта работа не видна, она осуществляется на

постоянной основе. Одно из направлений, которым мы занимаемся, и считаем, что оно будет интересно для Калужской области – это то, о чем говорил президент на встрече с бизнесом в декабре прошлого года. А именно об участии бизнеса в развитии рынка газомоторного топлива в крупных промышленных центрах.

У нас тоже эта работа ведется системно. Анатолий Дмитриевич только что говорил о новых отраслях промышленности, которые возникают. Мы видели сегодня, кстати, в «Меркаторе» тоже та коммунальная техника по обращению с отходами. Наш Комитет по экологии, комитет по ТЭКу занимается этой тематикой очень серьезно. Та экспертная проработка, результаты которой уже видны сегодня, они могли бы оказаться полезными и для Калужской области.

В заключение не могу не сказать о той работе, которую мы проводим уже девятый год. Речь идет об оценке регулирующего воздействия; о тех мерах, которые мы предпринимаем для защиты предпринимателей на уровне рассмотрения проектов нормативно-правовых актов. Не буду утомлять цифрами. Хочу только привести всего одну цифру. Это так называемый коэффициент влияния – процент наших замечаний и предложений, который был учтен полностью или частично органами государственной власти. Если мы его измеряем два раза в год, то в первой половине нынешнего года этот процент был 86%. Еще пару лет назад он не превышал 40-50%. Это нас радует. Нам очень приятно, что Калужская область находится в так называемом высшем рейтинге по региону по оценке регулирующего воздействия. Мы надеемся на активное взаимодействие в этой сфере.

[00:29:56]

Наконец буквально в эти дни мы подводим итоги по конкурсу «Оценка регулирующего воздействия, лучшие практики Торгово-промышленных палат», в котором участвует и Торгово-промышленная палата Калужской области. Послезавтра на ВКС мы будем подводить итоги. Спасибо за внимание.

(аплодисменты)

Константин Бабкин: Спасибо, Дмитрий Николаевич. Если не возражаете, я тоже выступлю со своим докладом. Анатолий Дмитриевич кратко описал, и мы это действительно видим, что в области ведется огромная работа по развитию промышленности. Мы видим, что 150 международных брендов создали здесь свои предприятия. Но мы увидели в процессе анализа статистических данных и сегодня в процессе посещения предприятий видим, что углубление локализации на этих предприятиях идет с большим трудом. Неохотно международные бренды вкладываются в реальный перенос своих производств в Калужскую область и вообще в России.

Наш Совет по промышленному развитию и конкурентоспособности полтора года назад разработал предложения, брошюру под названием «Принципы и стратегии экономического развития России до 2025 года». В раздаточных материалах эта брошюра

есть. Там изложены предложения в первую очередь в адрес федерального Правительства по изменению экономической политики, которые позволили бы нашей промышленности и всей экономике развиваться гораздо быстрее. Хотелось бы представить наши предложения, сейчас вам рассказать и обсудить, как эти предложения могли бы работать в вашем регионе.

Структура промышленности Калужской области. Мы видим: автотранспортные средства большую часть промышленности составляют. Анатолий Дмитриевич отметил: такой отрасли раньше не было в области, и сейчас это важный сегмент экономики. Это действительно серьезное достижение. Область в рейтинге субъектов Российской Федерации в плане сельского хозяйства занимает 45 место, по промышленности 18 место. В сельском хозяйстве в середине находится, по промышленному производству ближе к лидерам страны. Объем инвестиций растет по сравнению с 2005 годом. Видите, очень большие инвестиции были сделаны. Это результат действительно очень важной и большой работы, и динамика экспорта тоже позитивная.

Вот немножко данных. Вы, калужане, конечно, это знаете. Но для тех, кто впервые, нечасто бывает в Калуге, для меня эти цифры были интересны. Производство автомобилей с 2007 года увеличилось с нуля до 165 тысяч, численность работников в автомобильной отрасли с нуля до девяти тысяч. Серьезная динамика. Хотя для сравнения надо отметить, что старые советские бренды ГАЗ, «АвтоВАЗ», «Ижмаш», УАЗ – это отрасли автомобилестроения, которая была в Советском Союзе очень развита и экспортировала машины в десятки стран, в том числе в Германию и в Китай, в Англию. В этой отрасли трудилось миллион 300 тысяч человек, были серьезные компетенции, были серьезные конструкторские бюро. Но сейчас эта отрасль, традиционные бренды находятся в подавленном состоянии. Это действительно веяние времени. Им на смену приходят новые мировые бренды. Но при этом миллион 300 тысяч рабочих мест и девять тысяч рабочих мест – такая у нас динамика в этом плане.

Фармацевтика тоже очень сильно растет в области. Объем производства, вы видите цифры, с семи до 40 миллиардов рублей, объем продукции с двух до 30 миллиардов рублей. Выручка растет драматически. Численность работников: 9,8 тысячи мест создано. Действительно для области это большое достижение.

[00:34:57]

Но эти вложения, внимание к созданию производств, к привлечению брендов, они не привели к полностью улучшению социальной ситуации в области. Численность населения сокращается. С 1990 года на пять с половиной процентов уменьшилась численность в области, сократилась рабочая сила. Как мы видим из статистики, растет даже число работников, перед которыми есть задолженность у предприятий. Среднемесячная номинальная начислена заработная плата в Калужской области. Статистика показывает, что она пока отстает от среднероссийского значения, и сильно отстает, понятно, от Московской области.

Очень важно отметить: по сравнению с 2010 годом налогов предприятия области уплачивают почти в четыре раза больше. Налоговая нагрузка растет. В сельском хозяйстве в последние годы динамика положительная. Но очень полезно сравнивать современное состояние, где мы находимся, вся страна, с 1990 годом. Тогда, наверное, была не самая эффективная экономика, как мы все считаем и считали. Но тогда страна исходила из того, что она не должна встраиваться в какие-то мировые цепочки производственные, пристраиваться к Европе, к Америке или к Китаю. Мы строили сильную и независимую экономику. Тогда во многих областях у нас достижения были большие, чем сейчас. Молока область производила почти в два раза больше, чем сегодня. И на 57% больше... Вы видите цифры. Шерсти во много раз больше.

Действительно сейчас произошло обновление технологического парка, в сельском хозяйстве новые биотехнологии применяются. Надо отметить, что много площадей, которые в 1990 году в области обрабатывались, сейчас они выведены из оборота. Я ехал сегодня на машине из Москвы. Видно, что некоторые поля обработаны, а некоторые нет. Статистика показывает, что в три раза практически сократилось количество обрабатываемых площадей сельскохозяйственных. Но при этом урожайность выросла с 14 до 25 центнеров с гектара урожайность зерновых. Если умножить, если вернуть в оборот земли и на них всех добиться урожайности текущей, то область могла бы значительно в несколько раз, по сравнению с сегодняшним уровнем, увеличить производство зерна. Потенциал увеличения производства молока тоже большой. Поголовье коров сократилось, но удой вырос на одну корову в два раза. Если помечтать о том, что будет такое же поголовье, как в советское время, при этом современные удои, то на полмиллиона тонн молока в год можно было бы производить больше.

Анатолий Дмитриевич отметил, что именно развитие производства – это путь к увеличению доходов людей. Это мысль, с которой сложно спорить, и хочется об этом помечтать. Если бы мы увеличили действительно объемы производства в сельском хозяйстве и в промышленности, то мы бы жили все гораздо лучше. Область является донором, дотации из Москвы не получает. Но это ведет к тому, что предприятиям приходится платить больше налогов. Мы видели, что в 2018 году на 20% увеличились поступления в бюджет разных уровней. Эта, кстати, цифра характерна для всей России. В 2018 году экономика у нас практически не выросла, но налогов было уплачено на 30% больше. В Калужской области на 20% больше. Хорошо, что не такой бешеный рост. Но 20% – это тоже серьезный рост, серьезное увеличение нагрузки на предприятия.

[00:39:59]

Растут тарифы на электричество на 20%, на отопление на 10%, на водоснабжение на 7%, на газ 5,6%, грузовые перевозки на 11% почти. Акцизы выросли на топливо, значительно подорожал бензин. Это тоже для бизнеса не позитивно. Индустриальные парки, зоны опережающего развития дают свой эффект, привлекают инвесторов, привлекают бренды.

Но пока они не привели к большому прорыву. Количество рабочих мест пока что ограничено.

При этом хочу обратить внимание на такие моменты, у нас откровенный разговор. Кстати, в сельхозтехнике такая проблема тоже существует, когда импортируют комплектующие – например, двигатели – они уплачивают пошлины. Пошлина для автомобилей составляет 15%. На трансмиссии 15%, на двигатели 12%. Автомобили, изготовленные в режиме промышленной сборки, не платят пошлины на комплектующие. Таким образом, старые советские бренды оказываются в неравных условиях конкуренции. Они платят пошлины на комплектующие. Участники особых экономических зон не платят пошлины. Таким образом, государство российское поддерживает новое производство, новые пользуются поддержкой со стороны своих государств. При этом старые российские заводы меньше внимания получают со стороны российского государства, не получают поддержки от зарубежных государств. Наверное, отчасти такое неравенство конкуренции привело к тому, что наша традиционная автомобильная промышленность просела.

Мы видим, если посмотреть на внешнюю торговлю Калужской области, что экономика импортоориентирована. Бренды везут сюда комплектующие, машиностроительную продукцию, электрическое оборудование, химическую продукцию и в основном продают все это на внутреннем рынке. Собирают или упаковывают, продают на внутреннем рынке. Экспорт есть, но есть даже существенная доля экспорта машиностроительной продукции 29%. Но экспорт в четыре раза меньше, чем импорт. Таким образом не привело это внимание к привлечению брендов действительно к прорыву в конкурентоспособности экономики.

Это я к чему говорю? Я не обвиняю предпринимателей зарубежных или калужских предпринимателей в каком-то неправильном поведении. Я как руководитель «Ростсельмаша» так же участвовал в инвестициях за рубеж. Мы купили в 2008 году производство в Канаде. Мы занимались выводом производства из России. Предприниматели – это прагматичные люди. Их вынуждает ситуация инвестировать туда, где лучше условия. Если они будут действовать не так, то они скоро перестанут быть предпринимателями. Я не высказываю претензий к предпринимателям. Тем более, я не высказываю претензии к руководству области именно на областном уровне. Те проблемы, которые ведут к тому, что в России невыгодно производить, их решение находится не здесь. Мы можем делать все, от нас зависящее, на предприятиях. Мы можем делать все, зависящее от нас, на региональном уровне. Но если созданы такие условия... Результаты нашего труда зависят лишь наполовину от того, что мы делаем, я бы так сказал. На вторую половину результаты труда зависят от тех условий, в которых мы работаем.

Здесь я перехожу к предложениям, которые мы разработали в адрес федеральной власти по изменению экономической политики. Брошюра, о которой я сказал вначале – или другими словами мы ее называем «Разумная промышленная политика» – это такая вещь,

которая приведет, по моему личному убеждению, но не только я уверен, к действительно бурному росту экономики нашей страны.

[00:45:06]

В чем ее идея состоит? Стержень наших предложений – это создание условий для тех людей, которые занимаются в России созданием. Создание комфортных условий для производства в промышленности, в сельском хозяйстве, производство несырьевых товаров. Эта идея распадается на три основные части: надо изменить внешнеторговую политику, налоговую политику и денежно-кредитную политику. Анатолий Дмитриевич уже кратко этого коснулся доступности кредитов.

Про внешнеторговую политику. Мы вступали в ВТО, стремились присоединиться к мировым производственным цепочкам. По нашему предложению, стержнем внешнеторговой политики должно являться создание условий для наших производителей не хуже, чем у их зарубежных коллег. Мы предлагаем всеобъемлющий подход по каждому виду товаров, будь то светодиодные лампочки или коммунальные машины, или предметы мебели. Надо анализировать те условия, в которых работают наши предприятия и их зарубежные коллеги: каковы налоги, какова стоимость кредита, какова стоимость перевозок, сколько стоит электричество, каковы затраты на ведение отчетности перед государственными органами. В России надо снижать налоги, снижать кредиты, упрощать отчетность. Но если даже с помощью таких мер позитивного характера нам не удастся выработать условия конкуренции, то надо наших производителей защищать пошлинами. Если это противоречит ВТО или мнению еще каких-то организаций, то я думаю, что государство должно ставить интересы наших производителей выше, чем интересы международных организаций. Протекционизм и создание равных условий конкуренции.

Дальше разумная денежно-кредитная политика. Вы знаете, что в России кредит стоит 10-15% годовых, в других странах 0,15% годовых. Стоимость кредита важна для предпринимателя: либо он может взять кредит и обновить свое производство, либо он не может этого сделать. Очень рискованная стратегия брать кредиты под 10-15% годовых и покупать станки. Очень высока вероятность этот кредит не окупить, тем более в наших условиях, в которых мы работаем. Стоимость кредита важна для производителей. Она важна и для потребителей, потому что дороговизна кредитов сдерживает спрос. Люди не могут на кредитные деньги купить себе квартиру, автомобиль, какие-то потребительские товары. Это тормозит экономику, тормозит повышение качества и уровня жизни в нашей стране. Мы предлагаем мягкую денежно-кредитную политику: радикально снизить ключевую ставку.

И третья часть – это стимулирующая налоговая политика. Странная ситуация в стране, которая имеет много лет профицит бюджета, где накоплено 16 триллионов рублей на счетах. В основном эти счета зарубежные. Странно в этой ситуации видеть повышение, причем радикальное повышение налогов каждый год, из года в год. При этом налоги

повышаются для низкооплачиваемых слоев населения. Налоги повышаются на топливо, повышаются акцизы на производство энергоносителей. Это снижает конкурентоспособность наших товаров, удорожает перевозки и ведет к дезинтеграции страны.

Тут мы посмотрели, помечтали. Если применить эти принципы: низкие налоги, дешевые кредиты, поддержка на внутреннем и на внешнем рынке; то мы видим, что экономика области и всей России могла бы расти темпами 13-15% в год. Такие соображения у нас.

[00:50:03]

Я убежден, что реализация этих предложений привела бы к оживлению реального сектора экономики и к дальнейшим многочисленным позитивным эффектам для всего общества: увеличение заработной платы, рост занятости, появление четкой и уверенной перспективы для молодых людей, уверенность в своем будущем для старшего поколения и решение демографических проблем.

Такой у нас взгляд, такие предложения. Они, конечно, находятся не в конфликте, они расходятся с той политикой, которую проводит наше правительство. Но полтора года мы наши предложения высказываем в научном сообществе Москвы, особенно в предпринимательском сообществе многих регионов. Наши предложения нашли понимание, но пока не реализованы, конечно. Очень хотелось бы, чтобы предпринимательское сообщество Калужской области тоже увидело перспективу и присоединилось к нашему движению, или высказало какие-то критические замечания и дополнения, или сказало: предложения хорошие или нехорошие. Спасибо за внимание.

(аплодисменты)

Дмитрий Курочкин: Большое спасибо, Константин Анатольевич. Слово предоставляется Виолетте Ивановне Комиссаровой, президенту Торгово-промышленной палаты Калужской области. Пожалуйста, Виолетта Ивановна.

Виолетта Комиссарова: Уважаемые коллеги, добрый вечер. Я хотела поблагодарить вас за то, что вы откликнулись на приглашение и сегодня участвуете в таком заседании на нашей земле, Калужской области, в рамках калужского промышленного форума. Спасибо вам огромное. Примите искренне уважение от предпринимательского сообщества, от всех объединений предпринимательских нашего региона. Если позволите, я бы на этом закончила свою речь, потому что мне кажется, что более ценно будет то, что скажете сегодня вы. Сегодня ваш день, и вам слово. Спасибо огромное.

(аплодисменты)

Илья Веселов: Я прошу прощения. Константин Анатольевич, Дмитрий Николаевич, Анатолий Дмитриевич, если можно, вне регламента буквально пару слов, прежде чем слово предпринимателям предоставить. Веселов, министр экономики Калужской области.

Константин Анатольевич, в раздаточном материале есть проект решения по сегодняшнему нашему заседанию. Я предлагаю его все-таки еще раз посмотреть с помощью наших специалистов. Я и на слайдах видел, что некоторые были не совсем корректные цифры с точки зрения статистики. Они либо сами некорректные были, либо взяты не за 2018 год, а за 2017-й, предыдущий. Касательно рейтингов, касательно средней заработной платы, касательно сельского хозяйства по надоям на одну корову, на слайде был не совсем корректный показатель. У меня просьба: прежде чем документ итоговый выйдет, если можно, мы тоже чтобы посмотрели проект решения. По поводу выводов из вашего выступления, если можно, все-таки...

Анатолий Артамонов: Здесь вообще взято сравнение 2017 года с девятью месяцами 2018-го. Все цифры, я смотрю, девяти месяцев.

Илья Веселов: Там есть и за 2017 год.

Анатолий Артамонов: Полный 2017, 2018 девять месяцев. Или наоборот: 2018 полный, 2019 девять месяцев. Кто вам справку-то давал?

Илья Веселов: И по поводу вывода. Может быть, он отношение имеет к какой-то ситуации. Но я считаю, что не совсем корректно на примере Калужской области связывать увеличение и действительно очень серьезную положительную динамику по налоговым отчислениям с ростом самих ставок налоговых, и эффективностью по сбору. Мы эту ситуацию очень плотно мониторим и можем ее доказать, что рост, во-первых, не единичный по прошлому году, по этому году, а в течение уже многих лет. Он обусловлен исключительно увеличением налогооблагаемой базы за счет новых инвестиционных проектов, за счет расширения существующих производств и реализации проектов в рамках существующих производств.

Я прошу прощения, но вывод прозвучал в вашем выступлении. Я позволил бы себе от лица Министерства экономики Калужской области с этим не согласиться. Спасибо.

Константин Бабкин: А как? А НДС в этом году подняли с нового года, акцизы подняли?

Илья Веселов: Роль, безусловно, есть. Но это далеко не ключевой драйвер увеличения налоговых доходов бюджета Калужской области.

[00:55:00]

Константин Бабкин: На 20% выросли налоговые поступления. Это за счет того, что экономика на 20% выросла?

Анатолий Артамонов: На 29% в этом году увеличились поступления налога на прибыль. Это основной показатель. Возьмите, найдите еще такие регионы, их совсем мало. На 29% поступления в бюджет увеличились за счет налога на прибыль от деятельности промышленных предприятий. Эта справка какая-то такая очень странная, прямо надо сказать.

Во-первых, я вам хочу сказать, что уже давно умерли контракты на промышленную сборку. Никто никаких льгот уже не получает. Во-вторых, отечественный автопром чувствует себя гораздо более прекрасно ГАЗ, «АвтоВАЗ», КАМАЗ, нежели те, которые создают свое производство с нуля. Почему? Потому что им как «Ростсельмашу» очень существенные преференции предоставляются в приобретении техники для использования в различных областях народного хозяйства. У них зеленые улицы. Специальные программы принимаются под эту технику.

Поэтому не надо так, понимаете. Вы говорите: «Индустриальные парки никакого смысла не имело их создание». Индустриальные парки Калужской области только федеральную бюджетную систему перечислили 400 миллиардов рублей налогов. За это время бюджет нашей области меньше, чем мы отдали в федеральную бюджетную систему. Эти деньги и вам пошли, и всем. Да, пропорции там не совсем справедливые. Но мы тоже не в обиде. Средства, которые мы вложили в их развитие, давно вернули за счет дополнительных поступлений в налоговую систему.

Так просто такие вещи не делаются. Надо было с кем-то из наших сесть вам и сделать этот доклад.

Константин Бабкин: Может быть, я нечетко сказал. Но я не говорю, что не имело смысла создание этих производств или особых зон. Я сказал, что...

Анатолий Артамонов: Мы были самым дотационным регионом Центрального федерального округа. Хуже нас по бюджетной обеспеченности никого не было, потому что 80% нашей экономики составляла оборонка. Сегодня мы единственный регион, который за последние семь-восемь лет стал регионом-донором. За это время их количество общее уменьшилось. Только благодаря тому, что мы проводили такую политику. Это самое главное. Регион должен стать самодостаточным – вот обобщающий показатель.

Константин Бабкин: Мой пафос не в том, чтобы критиковать или недостатки искать. Мое предложение или идея состоит в том, чтобы поискать решения, которые привели бы к углублению, локализации и к созданию новых компетенций.

Анатолий Артамонов: Правильно, а не блок. Решение, но не блок.

Константин Бабкин: Скляр Игорь Николаевич, соучредитель компании «КМК Завод». Производство металлической мебели, председатель Комитета ТПП Российской Федерации по поддержке развития малого и среднего предпринимательства.

Игорь Скляр: Доброго всем вечера. Спасибо большое за предоставленное слово. В первую очередь хотелось бы выразить благодарность Виолетте Ивановне Комиссаровой за то, что собирает предпринимателей – регулярным уже это стало мероприятием – на промышленном форуме в Калуге.

Кроме того, что мы встречаемся на промышленном форуме, еще очень хотелось бы отметить опыт проведения и налаживание прямой связи с властью, о чем сегодня уже было сказано не раз. Это бизнес-завтраки с губернатором. Сейчас уже другие регионы берут за практику тиражирование этого опыта. Анатолий Дмитриевич, лично вам большая благодарность и от нас в целом, и от меня лично. Я на бизнес-завтраках подчеркивал не раз: несмотря на то, что есть действительно высокая налоговая нагрузка – тут я Константина Анатольевича полностью поддерживаю с точки зрения бизнеса – но это федеральная налоговая нагрузка, которую, к сожалению, регион не в состоянии нести. Когда идет прямое субсидирование понесенных бизнесом затрат, в частности и на оплату платежей по кредитам, по лизингу, по приобретению оборудования, то это, безусловно, надо ставить в заслугу региону. Не в каждом из регионов это можно получить. Это реально. Мы общаемся с предпринимателями в кулуарах и так далее.

[01:00:08]

Однако хотелось бы, как председателю Комитета Торгово-промышленной палаты, отметить следующий момент. В последнее время появились разговоры в кулуарах федеральной власти – в Госдуме, в Совете Федерации – о том, что низкая эффективность господдержки, поэтому ее необходимо уже сворачивать и отменять. В Госдуме проводятся эти мероприятия – анализ мер поддержки, идет опрос предпринимательского сообщества, знают ли о мерах поддержки, и так далее.

Поэтому я все-таки в Решение нашего сегодняшнего заседания Совета предлагал бы первый пункт – не только сохранение действующих мер поддержки промышленности, а его усиление. Потому что за разговорами о том, что надо сокращать и прекращать меры господдержки, можно получить тот же самый эффект, который мы в свое время получили с отменой прямых субсидий. Все предпринимательское сообщество и все производители подчеркивали наибольшую эффективность мер прямых субсидий, которые потом, под разговоры о коррупции, были вычеркнуты из поддержки. Хорошо, что мы здесь возвращаемся.

Особо хотел бы подчеркнуть то, что и в докладе Константина Анатольевича было упомянуто, и в Решениях есть – необходимо исходить из предпосылки, что все существующие в России несырьевые производства – не только мифические высокоэффективные нанотехнологии, а все несырьевые производства – являются конкурентоспособными и достойными поддержки и защиты.

Анатолий Дмитриевич, хочу особо отметить, что на одном из промышленных форумов, когда сюда приезжал господин Фрадков, Российский экспортный центр, когда мы находились в прямом, индивидуальном диалоге с РЭЦем, зашла речь о том, попадает наша продукция под субсидирование сертификации за рубежом или нет. И только ссылаясь потом на этот диалог, на эту встречу здесь, на протокол, мы смогли получить эту поддержку.

Потому что формально, о чем тоже хотелось бы сказать, и мы на одном из бизнес-завтраков это подчеркивали, в рамках формулировок в постановлениях и решениях как федеральной власти, так и региональной власти нужно быть щетильнее. Потому что, когда уже этот разговор состоялся, но слово «оборудование» не присутствует в документах, которые ты подаешь на субсидию – это мы обсуждали на бизнес-завтраке – бизнес остается «за бортом». Спасибо за то, что мы наладили этот диалог, и вы приняли решение, дали поручение – это однозначный плюс и хорошо.

Несмотря на то, что есть такая поддержка, что хотелось бы сейчас отметить в целом по нашему предприятию, и, разговаривая с предпринимателями в регионе. Сейчас мы сталкиваемся с тем, что есть дефицит кадров. В настоящее время у нас на производстве очередь расписана по выпуску. На январь становятся уже в очередь дилеры, дистрибьюторы, и мы не можем физически найти даже вторую смену, при том, что средняя заработная плата у нас на предприятии – шестьдесят тысяч рублей. Тяжело найти квалифицированные кадры, потому что не каждого возьмешь, не каждому доверишь, чтобы он был оператором лазерного станка либо тех же самых даже сварочных аппаратов, на которые мы не могли получить субсидию.

Что еще хотелось бы сказать, касаясь момента, связанного с получением как таковой господдержки – это то, о чем мы опять же говорили на бизнес-завтраке – пресловутые справки об отсутствии налоговой задолженности. Я согласен с вами, что надо следить за долгами, но, когда из-за ста рублей налоговой задолженности происходит диссонанс между тем, что ты берешь справку в налоговой, и у тебя задолженности нет, а во внутренней системе административных органов вдруг по тебе эта задолженность возникает... Причем там не десятки и не сотни тысяч рублей, а речь идет о тысяче рублей, ста рублях.

Мне понравилось ваше предложение и решение, что чиновник, который принимает решение о том, что все-таки господдержка должна осуществиться, при этом расхождении между административной частью и тем, что принес предприниматель – об отсутствии, все-таки должен как-то скоординировать, а не просто формально отказать.

Мы являемся действующими экспортерами. На сегодняшний день, что хотелось бы еще добавить в решение нашего сегодняшнего Совета – возврат, субсидирование той самой пресловутой сертификации за рубежом. Потому что сейчас РЭЦ это, к сожалению, вычеркнул из своих мер поддержки. Но хорошо, что мы на экспортном акселераторе, который проводит на сегодняшний день Агентство развития бизнеса Калужской области – Стефан Перевалов – по линии Минэка можно получить то же самое субсидирование сертификации за рубежом.

[01:05:13]

Но опять же, пока до бизнеса эта информация дотекает, на места, федеральная власть уже успевает эти постановления изменить. Поэтому хотелось бы, чтобы поддержка была,

в том числе, и с вашей стороны, чтобы РЭЦ вернул с 2020 года в бюджет момент, связанный с сертификацией за рубежом. Потому что Константин Анатольевич сегодня говорил по поддержке и вхождению в ВТО, но здесь момент, что нас на Западе нигде не ждет никто, и без сертификации на внутреннем рынке Европы – мы непосредственно экспортируем в Европу – включаются все блокирующие транзакции – нет сертификата, соответственно, нет никакого рынка сбыта.

Что хотелось бы отметить в целом по региону. Мы на одном из бизнес-завтраков уже этот вопрос поднимали – момент, связанный с инфраструктурой. Потому что, казалось бы, с одной стороны, где малый бизнес и где очереди в поликлиники. Но что хотелось бы: чтобы были нормальные дороги, и касаясь момента, связанного с медициной и культурой, чтобы предприниматели не стремились из Калуги уехать в Москву, а оставались здесь, и трудовые кадры не вымывались из региона, а оставались тоже здесь.

За последнее время облик области меняется, однозначно, в лучшую сторону. Я сам сюда понаехал, что называется, в Калугу, поэтому могу сразу сказать, что область меняется, и хорошо. Но касаясь момента, связанного с тем, что – тут больше к Дмитрию Олеговичу партнерская просьба – на территории того же самого бывшего СДВ «Пандора» кардинально вопрос решила с отдельным въездом и так далее. Но все остальные, в том числе действующие экспортеры, уже доходят до того, что водители фур, которые приезжают грузиться, отказываются ехать по этим дорогам. Поэтому хотелось бы тоже поддержки в этом плане, чтобы банально центральная дорога по территории СДВ... Понятно, что это бывшее предприятие, раздербаненное по частям, но мы же не виноваты, что у нас там непосредственно находится производственная площадь.

Анатолий Артамонов: К сожалению, Дмитрий Олегович не имеет права на частной земле строить дороги. Тем не менее, надо подумать – может быть, объявить это какой-то территорией индустриального парка, и мы тогда возьмем на себя обязательство по тому, чтобы там это сделать.

Реплика: Это очень серьезное дело – (01:07:42).

Анатолий Артамонов: Да, молодец. Конечно, вы раздербанили эту территорию по частям, там завалиться можно.

Игорь Скляр: Анатолий Дмитриевич, поверьте на слово – не мы ее дербанили.

Анатолий Артамонов: Да-да. Тем не менее, вы правы. Давайте мы подумаем, каким образом. Это надо со всеми вами вместе какое-то соглашение подписывать – с тем, чтобы мы организовали там индустриальный парк. Пусть он будет частный, но мы возьмем на себя затраты, в том числе по транспортной инфраструктуре. Сразу могу сказать, что сейчас построить на вашей территории дорогу Дмитрий Олегович не сможет. Был бы на вашей территории хотя бы один жилой дом – он бы построил. Тогда это объект социальной инфраструктуры назывался бы.

Игорь Скляр: Анатолий Дмитриевич, еще раз хочу выразить большую благодарность за прямой диалог, потому что подчеркивают все инвесторы...

Анатолий Артамонов: Я хочу спросить, у нас кто-нибудь фиксирует эти выступления? Дельные предложения-то были, в отличие от этих общих фраз, которые записаны в этом документе, который вы мне дали. Эти предложения надо записать. И в том числе и для нас задача – отработать эти вопросы на федеральном уровне. Это совершенно справедливо.

Игорь Скляр: Спасибо!

Константин Бабкин: Ну а в плане поддержки экспорта – вчера было совещание у министра промышленности, и эту тему поднимали – о сертификации, омологации на внешних рынках. Министр понимает. Ну конечно, если от губернатора и от сообщества будет поддержка, от региональной ТПП, то вопрос может быть решен быстрее.

Идем дальше. Зинуков Сергей Викторович – генеральный директор компании «Людиновокабель».

Сергей Зинуков: Добрый вечер, уважаемые коллеги! Добрый вечер, Анатолий Дмитриевич! Тема сегодняшнего заседания ТПП, на мой взгляд, является очень актуальной – как поднять конкурентоспособность предприятия в условиях стагнации рынка, и как на эти вещи влияет денежно-кредитная политика, и какое влияние оказывает налоговая политика на развитие предприятий реального сектора.

[01:10:08]

Наше предприятие относится к отрасли производства кабелей и проводов. Нам 25 лет. Мы не совсем новое предприятие и не совсем старое. Мы – не предприятие старой экономики. В 1993 году мы стартовали с пяти человек. Сегодня в компании работает пятьсот. Выручка у нас – три с половиной миллиарда. Это меньше, чем было в 2012 году. За время нашего существования мы вложили в развитие предприятия больше полутора миллиардов рублей. При этом мы подсчитывали, сколько мы заплатили процентов банку – за восемь лет мы заплатили больше миллиарда процентов.

Я очень согласен с Константином Анатольевичем, что с такими процентными ставками мы практически работаем на банк – предприятия реального сектора. При этом, какая есть еще сложность – мы, к сожалению, находимся на рынке, который стагнирует все-таки. Мы выпускаем продукцию, и 70% – это продукция инвестиционного спроса. Если есть инвестиции в основной капитал, спрос на продукцию повышается, если его нет, то он очень сильно падает. Мы сегодня абсолютно четко чувствуем существенное снижение активности экономики. За счет этого в отрасли у нас наблюдается избыток производственных мощностей. По нашим оценкам – это более 40%. И сокращение инвестиций в основных заказчиков – в частности, для нас один из ключевых – наверное, 50% – это ПАО «Россети». У них год от года инвестиционная программа сокращается.

И следствием вышеуказанных явлений на рынке мы видим существенное усиление конкуренции на рынке. С одной стороны, конкуренция, как гласит изначально прямой, дословный перевод латинского слова (01:12:37) – это означает «стремление вместе». Это хорошая вещь. Но с другой стороны, она не всегда вытаскивает лучшее, что есть в людях и в компаниях. Во время сжатия рынка наблюдается очень существенное явление нездоровой конкуренции.

И Анатолий Дмитриевич как раз говорил о том, что очень много появляется фальсификата на рынке, контрафакта. И в нашей отрасли очень существенно это влияние. Мы видим, что выпуск фальсифицированной, контрафактной продукции составляет более 50% рынка. Это происходит за счет недобросовестной конкуренции и за счет того, что потребитель недостаточно квалифицирован, для того чтобы проверить, у него есть реакция только на цену. И надо сказать, что на всех наших торговых площадках – ФЗ № 44-ФЗ, ФЗ № 223-ФЗ – основной критерий – это цена. Когда часто те, кто купил по низкой цене, смотрят, что купили, и это становится ужасно.

В нашей отрасли работает уже три года проект «Кабель безопасности». Его деятельность позволила улучшить ситуацию на рынке с качеством кабеля, который мы производим, и каждый из вас, наверное, пользуется этим. Но убрать совсем эту продукцию не удалось пока.

При этом, что происходит с точки зрения кредитно-денежной политики? Мы сегодня в отрасли, и вообще в экономике, ощущаем существенный недостаток оборотных средств в экономике. Это таргетирование инфляции и незапуск денег в экономику – лишение экономики крови – очень серьезно тормозит и развитие, и взаиморасчеты между предприятиями.

[01:15:13]

И когда очень сильная конкуренция, снижается цена, маржинальная доходность. Наши клиенты, которые торгуются по ФЗ № 223-ФЗ, всегда с отсрочкой закупают товары. Но помимо того, что они покупают с отсрочкой, определенной в договоре, они еще и допускают от двух месяцев до года просрочку, потому что приходится дальше судиться и эти деньги вытаскивать. При той ставке, которая у нас есть, за год мы от этой сделки получаем убыток от того, что поставили продукцию. Поэтому разумная ставка привлечения оборотных средств, на мой взгляд, должна быть одной из ключевых задач кредитно-денежной политики страны.

Другой пример. У нас есть поставки продукции в Германию. Все иностранные потребители покупают с отсрочкой от 90 до 120 дней. При этом наши европейские конкуренты, коллеги имеют ставку не более одного процента годовых. У нас такая ставка – минимум в месяц. И здесь вопрос, как мы можем быть там конкурентоспособны, когда мы не можем предложить конкурентоспособные условия? Даже при ставке 10-12% мы не можем иногда покрыть плечо, которое необходимо для поставок на экспорт.

Налоговая политика. На мой взгляд, последние нововведения – увеличение НДС, вообще увеличение доли косвенных налогов на бизнес – это не является стимулирующими действиями для развития бизнеса. Также трактовки налоговых инспекций, подходы к проверкам базируются на принципе, противоположном тому, который заложен в Гражданском кодексе. Поэтому налоговая к нам приходит с задачей что-то максимально найти. При этом найти у тех, кто может заплатить. Поэтому часто подходы налоговой инспекции к проведению проверок, к тому, как они сегодня трактуют вопросы налоговой выгоды, ставят добросовестных производителей в менее конкурентоспособные обстоятельства относительно недобросовестных.

Ключевым фактором конкурентоспособности является также регион, где мы расположены. Я думаю, что Калужская область является весьма конкурентоспособной, потому что те меры поддержки, та работа губернатора, правительства, органов и институтов развития – Торгово-промышленной палаты, создание особых экономических зон, индустриальных парков – повышает конкурентоспособность региона для предпринимателей с точки зрения возможностей развития бизнеса здесь.

Также очень активная поддержка Минэкономки. Минэкономки поддерживает проект по повышению производительности труда, в котором мы тоже участвуем. И я думаю, что это действительно очень важный проект, потому что в рамках этого проекта мы приобретаем не только возможные инструменты повышения операционной эффективности, но мы сейчас, благодаря поддержке области, произвели очень существенное переобучение персонала. Персонал – это, наверное, один из основных источников нашей конкурентоспособности.

[01:20:00]

Поэтому у меня есть несколько предложений, которые я хотел бы сделать. Нам необходимо, чтобы ставка постэкспортного кредитования была конкурентна европейской, чтобы программы поддержки экспорта – здесь уже коллеги поддерживали – были рабочими – в виде компенсаций логистики и так далее. И касательно ФЗ № 223-ФЗ, нам нужна какая-то ответственность заказчиков, которые производят закупки в рамках этих процедур, по исполнению своих обязательств.

Спасибо большое!

Константин Бабкин: Спасибо! Предложения у нас все фиксируются. Мы их обобщим и направим в администрацию области для согласования, и потом выпустим, если удастся согласовать. Просьба ко мне поступила – вне очереди дать слово Гамзе Владимиру Андреевичу – это председатель Совета Торгово-промышленной палаты Российской Федерации по финансово-промышленной и инвестиционной политике.

Владимир Гамза: Спасибо, Константин Анатольевич! Добрый день, уважаемые коллеги! Я хочу сказать слова благодарности губернатору вашей области Анатолию Дмитриевичу, президенту Торгово-промышленной палаты Виолетте Ивановне за то, что вы

организовали наше мероприятие. Очень важно бывать в регионах и чувствовать, как организована реальная жизнь.

Почему я сейчас попросил слово? Потому что ваше выступление является основой для того, что я хотел сказать. Сегодня ситуация в финансовой сфере сложилась настолько парадоксально, у нас свободных денежных средств на финансовом рынке – 120 триллионов рублей – это внутренний собственный ресурс нашей страны. При этом большинство предпринимателей, когда с ними разговариваешь, опросы проводишь, говорят о том, что нет возможности получить финансирование. И это на самом деле объективно объясняется простой вещью – весь финансовый рынок, 90% – это банки.

У нас сложилась структура финансового рынка, которая была в Европе в конце XIX века, когда основным источником финансирования были банки. При этом в инвестициях эти банки, занимающие 90% всего финансового рынка, занимают долю – 11%. В инвестициях в основной капитал они занимают всего 11%! При этом из этих 11% половина – это иностранные банки, как это ни удивительно. Наши монстры – отечественные монополисты – занимают всего лишь 5,8%, если точно назвать цифру.

Можно сколько угодно уговаривать банки финансировать. Они не сдвинутся с места по одной простой причине – у них сегодня условия по депонированию средств в Центральном банке – 5,5% годовых овернайт. Это означает, что при ежедневной капитализации процентов это примерно 7% годовых. Извините за грубое выражение, не могу по-другому сказать, а нафига им кредитовать малый и средний бизнес, у которого риски и прочее, когда можно просто разместить в Центральном банке и вообще больше ни о чем не думать? Именно поэтому уже несколько лет избыточная ликвидность кредитных организаций зашкаливает – она составляет 4-5 триллионов рублей и не снижается. И объем кредитования относительно ВВП не только не растет, а снижается.

Я это все говорю не для того, чтобы поплакать. Я говорю для того, чтобы найти решение. Решение здесь, на самом деле, есть. Необходимо активно использовать небанковские инструменты финансирования.

[01:25:02]

Принятые в последние два года законодательные решения это позволяют эффективно сделать. Первое – это решения, которые были приняты в сфере эмиссии облигаций. Сегодня появился инструмент – коммерческие облигации, который позволяет привлекать деньги с рынка, не спрашивая ни у Центрального банка, не заморачиваясь с регистрацией и подготовкой меморандумов, регистрацией выпусков и так далее. Вы можете самостоятельно осуществлять выпуски. Если бренд вашего предприятия достаточно высокий, вы совершенно точно сможете разместить. И сегодня этот процесс уже начался.

Второе решение, которое принято в августе этого года – это так называемый краудфандинг. Сейчас это в законе называется «инвестиционные платформы». И с 1 января начнется активное развитие этого инструмента. Вообще эти 120 триллионов – это

примерно 40 триллионов у государства, 40 триллионов у бизнеса и 40 триллионов у населения. У населения огромный объем денег. И этот маркетплейс позволяет получать эти ресурсы для финансирования бизнеса через эти инвестиционные платформы.

Мы с Виолеттой Ивановной принципиально проговорили вопросы развития нашего взаимодействия по внедрению этих инструментов. Я уверен, что администрация области, бизнес и наша Торгово-промышленная палата займут в этом плане активную позицию по привлечению именно небанковского финансирования в бизнес. И мы готовы в этом плане им активно помогать. Спасибо!

Константин Бабкин: Спасибо, Владимир Андреевич! Обнулить или радикально снизить ключевую ставку – вы не считаете, что это было бы тоже решением проблемы дорогого финансирования?

Владимир Гамза: Вне всяких сомнений.

Константин Бабкин: Спасибо.

Владимир Гамза: Просто вы об этом сказали.

Константин Бабкин: У Сергея Викторовича интересное выступление было. И в частности, введение стандартов на кабели – это тема, очень актуальная для всей продукции, особенно для продовольствия. Эту тему, конечно, тоже курирует Торгово-промышленная палата, и это очень важно для честной конкуренции и для повышения качества нашей продукции.

Идем дальше. Петрунин Андрей Дмитриевич, президент компании «Пандора».

Андрей Петрунин: Добрый вечер, уважаемые коллеги! У меня есть небольшая презентация – она большая, но я ее буду очень коротко говорить. А потом я немножко свое отношение к некоторым вопросам, которые здесь уже обсуждались, хотел бы высказать. Спасибо, конечно, за предоставленное слово, Андрей Дмитриевич, Константин Анатольевич, Виолетта Ивановна.

Мы уже немножко хвастались своим предприятием. Оно у нас немножко нетипичное – ему 15 лет, и оно хрестоматийно росло, с маленького коммерческого кредита – 150 тысяч долларов до какой-то величины. Сейчас на предприятии работает около 700 человек. И есть, куда расти.

Сейчас у нас есть очень хороший сбыт в России, мы в рынке автомобильных сигнализаций, как бы это ни было смешно. Рынок автомобильных сигнализаций – это самый большой рынок в мире – от 220 до 250 тысяч этих изделий продается каждый месяц. Есть, над чем расти. Наша компания на этом рынке в России занимает около 25% объема в штуках, и около 40% – в деньгах. Потому что в основном мы занимаемся достаточно дорогим сегментом. Дешевый сегмент – это все еще ввоз из Китая и других стран Юго-Восточной Азии торговыми компаниями, которые сосредоточены в столице и северной столице.

Мы много проводим выставок, у нас сейчас уже есть достаточно обширный опыт международных продаж. Потом поделюсь немножко некоторыми вещами, которые мне показались странными из речей тех, кто этим тоже вроде как занимается. Мы продолжаем расти, и у нас достаточно устойчивый рост. Хотя, конечно, мы не в сферическом вакууме живем, и все проблемы, которые происходят в нашей стране, к нам имеют прямое отношение.

[01:30:01]

Конечно, кризисные явления, которые случились в нашей стране после 2014 года – известных нам событий на Украине – достаточно сильно сказались на нашей компании, сильно сказались на падении автомобильного рынка, и сразу на нашем основном рынке – рынке автомобильных сигнализаций. Хотя рынок плавно начал оживать. Мы умудряемся расти и в таком состоянии – немножко быстрее, чем возвращается рынок автомобилей.

Верхний график – это график того, как провалился автомобильный рынок Российской Федерации. Естественно, провалился рынок новых автомобилей. Рынок сам по себе автомобилей, наверное, никуда не делся, просто замещаются новые автомобили количеством вторичных перепродаж. Сейчас, если кому-то неизвестно, на каждый проданный новый автомобиль в России продается почти четыре автомобиля б/ушных. Конечно, это выдешманивание рынка и старение автомобильного парка в России, наверное, когда-то закончится, но пока не особо видно.

В этом году, я не знаю, что говорят средства, которые доводят статистику до людей и Правительства, реальная цифра такова, что автомобильный рынок новых автомобилей провалился на 6,5%. На начало года это был полный вообще кошмар – я считаю, что экономика просто была парализована из-за изменения ставки НДС. Она изменилась на два процента. Но кто работает в реальном бизнесе, на набегающем кэш-флоу-потоке, понимает, к чему это привело. С колен большая часть предприятий из реального сектора встала в мае, так же, как и мы – мы работали практически в убыток до мая. Вот так потрянули экономику эти два несчастные процента, как из того анекдота. Осторожнее нужно, конечно, к таким вещам подходить.

Мы сейчас достаточно приличное предприятие, с тремя производственными корпусами – продолжаем строить, плавно вводим, все у нас хорошо, реинвестируемся хорошенько. Растем в количестве людей – с 15 человек в 2004 году доросли до более чем 700 человек. Но структура качественной численности предприятия вот такая – если кому-то это интересно из практиков, непосредственно в самом производственном процессе специалистов – тех, кто занимается производственным процессом – 64%; 16% – это высококвалифицированные инженеры и КБ, зарплата которых хорошая. 10% – это служба продажи и техподдержки; 5% – это административная надстроечка и 5% – это система обслуживания – уборка, охрана – низкой квалификации штафф. Мы считаем эту структуру для своего вида бизнеса оптимальной и, наверное, нетипичной. Да, конечно, мы команда.

В последнее время, для того чтобы изнутри шевелить свой бизнес, очень трудно придумывать какие-то новые вершины, к которым нужно подходить. Мы для себя взяли новую планку качества и решили сертифицироваться по наиболее сложным стандартам. Многие зря игнорируют эти процессы, пользуясь спецификой российской действительности, где сертификаты с такими названиями не так уж и дорого просто пойти и купить, или попросить специализированную компанию, которая за недорого сделает за вас всю работу. А вот сделать так, чтобы внутри предприятия это прижилось – это труд.

А я хочу сказать, что эти методики реально работают – честно получить ISO, хотя бы 9001. Я почти уверен, что десятая часть предприятий, которые могут похвастаться таким сертификатом, не пройдут никакого аудита иностранного даже близко. Просто прямо от ворот развернутся аудиторы и уйдут. Сколько можно жить в таком вранье?

Мы для себя выбрали орган сертификации европейский – шикарный, дорогой. Прошли честно эту сертификацию – это стало частью нашей жизни, и мы ни разу не жалеем. Там очень правильные вещи заложены – начиная от международных стандартов качества... Хотя есть и предыстория у всех этих вещей. Самые жесткие стандарты качества, по которым сейчас работает всемирный автопром, и наш концерн Volkswagen – все, что касается IATF-сертификации – очень много норм, если исторически по-честному взглянуть, и немцы это признают, взяты из нашего советского военпрома.

[01:35:03]

Много делаем разнообразных продуктов полезных – занимаемся светом, занимаемся сигнализациями. Когда пошли на международный рынок, сделали, естественно, продукты исключительно под европейский рынок – абсолютно другие продукты. Много делаем сами – дизайн-бюро у нас свое, которое делает красивые вещи.

На этом слайде, если можно, я все-таки потрачу сколько-то времени. Ключевые особенности нашего предприятия хотел бы перечислить. У нас есть собственная структура маркетинга и сбыта, и мы не зависим от торговых компаний. У нас есть мощное собственное КБ, которое занимается собственными инженерными и дизайнерскими разработками, что позволяет глубоко управлять себестоимостью продуктов. Работаем только с собственным капиталом, работаем реинвестициями. Еще могу сказать, что мы глубоко, идейно патриотичны, и очень ценим то, что мы работаем на этой земле и с этими людьми.

Константин Бабкин: Спасибо огромное за выступление и за ту работу, которую вы делаете, потому что действительно впечатляет то, что мы сегодня увидели. Лосев Степан Борисович, исполнительный директор компании Thyssenkrupp System Engineering.

Степан Лосев: Добрый день, коллеги. Я попрошу включить презентацию.

[01:36:58]

Пару слов о компании. Это большой международный концерн, в России несколькими компаниями представлен. Я возглавляю наше направление, связанное с автопромом. У нас множество клиентов и два основных направления – автокомпоненты и оборудование для производства. Сейчас в Калуге мы локализуем бизнес, связанный с производством, инжинирингом оборудования для автопрома. И я об этом как раз чуть подробнее вам расскажу. С компонентами отдельная история, заметно сложнее.

Компания имеет специфику во всем, что связано со сборкой, производством автомобиля – трансмиссии, двигателей, и занимается этим уже очень долго, около 150 лет. Мы занимаемся всем, кроме покраски, если очень коротко. В Калуге у нас основной офис по этому направлению, и уже около десяти лет опыта работы. В основном начинали с сервисом, сейчас, в последние несколько лет, очень интенсивно занимаемся как раз локализацией инжиниринга, производства и поставками уже из России оборудования для российских OEM, в первую очередь – производителей техники, автомобилей, двигателей, и, в том числе за рубежом.

Мы по факту уже российский производитель, хоть и являемся дочкой международного концерна здесь, и поставляем, в первую очередь, для калужского автокластера оборудование Volkswagen, Skoda, Volvo, «ПСМА» – это все наши клиенты.

Что сделано уже? В нашем бизнесе есть несколько ключевых этапов. По сути, это проектный бизнес: каждая линия – это уникальный проект, который нужно разработать, согласовать, произвести, запрограммировать – поскольку сейчас большинство линий автоматические и полуавтоматические – запустить хорошо. У нас сейчас все это уже, по большому счету, в Калуге локализовано.

Некоторые примеры инжиниринга. Сложный, дорогой софт используется, иногда мы кооперируемся с коллегами из-за рубежа для каких-то очень сложных или специфических проектов. Но уже здесь есть команда инженеров опытных. И нам их очень не хватает. Присоединюсь к коллегам, что в Калуге реально сейчас чувствуется нехватка инженерных кадров – не просто даже рабочих или операторов на линию, а специалистов, инженеров с опытом. Их очень сложно сюда заманить из других регионов.

[01:40:04]

А воспитать – требуется не один год, даже после вуза. Тем не менее, мы сейчас растим локальную команду... Тем более, в Калуге это сложнее, потому что здесь автокластер только созрел – какой-то зрелости достиг сейчас.

Несколько фотографий о том, как это выглядит все. Это примеры нашей продукции. Это, в частности, для Volvo – пример оснастки, которая здесь разработана, спроектирована для цеха сварки кабин.

Примеры наших проектов, локально сделанных. Это интересный проект был для автомобиля Aurus, который сейчас в производстве уже. Мы поставили туда первую роботизированную ячейку для навесных деталей. Это тоже российский проект, сделанный

в Калуге. Volkswagen, «КамАЗ», Renault-Nissan, «АвтоВАЗ» – это все наши клиенты. Конечно, «ПСМА».

Что, с моей точки зрения, можно порекомендовать тем компаниям, которые еще не занимаются экспортом или локализацией – как действовать? Конечно, нужно выбрать нишу, клиентов. Может быть, это несколько общая рекомендация, но для нас и, в принципе, для любой компании, которая стремится к дальнейшему развитию, очень важен свой продукт, инжиниринг, эффективное производство, о чем уже немало говорилось; команда, которая, в том числе, на экспорт будет способна выводить какие-то достойные продукты и работать на международном рынке. Ну и поддержка от администрации региона, от федеральных властей, конечно, будет только помогать. Но не с нее надо начинать.

Я хочу выразить свое большое уважение как Константину Анатольевичу, так и Анатолию Дмитриевичу, которые успешны каждый в своем направлении – в управлении регионом, локализации, развитию нашего российского машиностроения. В этом вы схожи, хоть и расходитесь в некоторых оценках, за что мое личное вам уважение. Я надеюсь, что это все идет на пользу всем нам. Спасибо!

Константин Бабкин: Спасибо большое! Черторыжский Станислав Валерьевич, руководитель отдела строительно-дорожной и коммунальной техники Департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Минпромторга Российской Федерации.

Станислав Черторыжский: Добрый день, коллеги! Уважаемый Константин Анатольевич, уважаемый Анатолий Дмитриевич! Прежде всего, хотелось бы поблагодарить вас за сегодняшнее мероприятие. Потому что, действительно, это очень хорошая возможность обмена опытом между бизнесом, обмена опытом по каким-то регуляторным вопросам, регуляторным решениям в других отраслях.

Хотелось бы пару слов сказать о регулировании в российском машиностроении строительно-дорожной и коммунальной техники, и, может быть, на примере данной отрасли показать какую-то возможность решения схожих вопросов для других производителей в представленных ими сегментах.

Для начала пара цифр по динамике рынка. За базовую точку мы принимаем 2015 год, когда сложились достаточно неблагоприятные условия в российской экономике, и, как выразились предшествующие ораторы, действительно было существенное падение потребительского спроса платежеспособного и существенное падение объемов производства и объемов (01:44:10).

Безусловно, мы можем видеть на представленных графиках, что российские производители демонстрируют уверенный рост с 2015 года до текущего года. Данная динамика не была бы возможной без содействия российским производителям со стороны государства. С учетом высокой конкуренции на рынке специализированной

техники с иностранными производителями, имеющими аналогичные меры поддержки со стороны их государств, безусловно, правительству необходимо было принять ряд мер стимулирования.

Что касается механизма стимулирования отрасли строительного-дорожного и коммунального машиностроения. С 2014 года удалось сформировать существенный комплекс механизмов.

[01:45:05]

Это касается и стимулирования создания новых производственных мощностей за счет льготного заемного финансирования, предоставляемого Фондом развития промышленности. В настоящее время данная структура создана как раз для предоставления льготных займов по ставке от 1% до 5% годовых на пять лет. Объемы займов могут составлять до 500 миллионов рублей. И касаются эти займы создания производственных мощностей по выпуску импортозамещающей продукции. Это приоритетные проекты, это те приоритетные сегменты техники и компонентов, которые в настоящее время на территории Российской Федерации отсутствуют в необходимом объеме в производстве.

Кроме всего прочего, Минпромторгом России поддерживается реализация компаниями НИОКР по созданию и организации производства новых образцов машиностроительной продукции. За период с 2015 по 2019 год в рамках данного механизма поддержано в части только строительного-дорожного и коммунального техники не менее восемнадцати проектов. В том числе, были проведены НИОКР и созданы опытные образцы новых асфальтоукладчиков, колесных кранов грузоподъемностью более ста тонн, телескопических погрузчиков – тех сегментов, которые до сих пор были представлены в основном иностранными производителями.

Кроме всего прочего, Минпромторгом также осуществляется стимулирование потребительского спроса на российскую машиностроительную продукцию. Это касается механизмов, предусматривающих как использование традиционных финансовых институтов – кредитные организации, лизинговые организации, так и непосредственно прямые субсидии производителя. В настоящее время реализуется механизм субсидирования льготного лизинга, согласно которому лизинговые компании могут предоставлять потребителю скидки по уплате авансовых платежей до 10-15%, в зависимости от региона передачи техники, от цены техники. Также аналогичные механизмы реализуются в части субсидирования льготных кредитов на приобретение специализированной техники, по которым конечному потребителю предоставляется процентная ставка до 5,5% годовых.

В 2019 году нами был запущен механизм, успешно проявивший себя в отношении отраслей сельскохозяйственного машиностроения, пищевой и перерабатывающей промышленности. Аналогичный механизм в рамках 547-го Постановления был запущен в

отношении строительной-дорожной и коммунальной техники. В рамках данного механизма предприятия, выпускающие российскую машиностроительную продукцию данной категории, предоставляют потребителям по договорам купли-продажи скидки.

Также хотелось бы отметить механизм 634-го Постановления – это субсидирование затрат на производство и реализацию пилотных партий продукции. Согласно данному механизму, стимулируется вывод на рынок новых образцов техники. Конечному потребителю может быть предоставлена скидка до 50% от себестоимости данной продукции, которая в дальнейшем возмещается предприятию за счет средств федерального бюджета.

Таким образом, данный комплекс мер позволяет сейчас поддерживать российских машиностроителей. Безусловно, как отметили предыдущие выступающие, в частности, Игорь Николаевич, сейчас некоторые механизмы претерпевают ряд трансформаций. Но неизменным остается единый подход, в частности, в отношении производителей строительной-дорожной и коммунальной техники. Все эти механизмы стимулирования напрямую увязаны с механизмом 719-го Постановления. Спасибо коллегам из Торгово-промышленной палаты – нам удалось создать механизм, аналогов которого до 2015 года не существовало, и удастся успешно его администрировать.

Что касается 719-го Постановления – Правительство России устанавливает в рамках данного постановления критерии отнесения продукции к выпущенной на территории Российской Федерации. Мы развиваем данный механизм, и тот подход, который мы сейчас принимаем, предусматривает углубление локализации. Это установление требований не только к конечной продукции, но и к тем компонентам, которые используются в конструкции данной продукции – они тоже должны быть выпущены на территории Российской Федерации.

Сегодня нам представилась возможность посетить площадки производств, в том числе, уважаемых коллег – одного из ведущих производителей, который выпускает коммунальную технику. Мы видим, что с 2014 года сделано очень много. Безусловно, в рамках существующих механизмов мы будем поддерживать дальнейшее углубление в локализацию такой продукции.

[01:50:01]

Константин Бабкин: Спасибо. Действительно, Минпромторг в последние пять лет ввел много мер, направленных на поддержку промышленного производства, машиностроительной продукции. И это привело к успеху сельхозмашиностроения. Анатолий Дмитриевич отметил – действительно, есть успехи, в три раза увеличилось производство. Но сейчас эти меры подвергаются пересмотру, и, наверное, не все обещанные деньги за 2019 год все компании получают в полном объеме, что печально. Тем не менее, то, что мы услышали – что курс на поддержку промышленности будет продолжен – это очень важно.

Идем дальше. Самохвалов Аркадий Федорович, действительный государственный советник Российской Федерации первого класса, экс-замминистра экономики Российской Федерации в Правительстве Примакова.

Аркадий Самохвалов: Я был в Калужской области в последний раз – может, это плохо – двадцать лет назад, и встречался тогда с Анатолием Дмитриевичем, который был еще первым замом губернатора. И тогда он был полон планов. И сейчас мы видим, что результаты на лицо – планы состоялись, в отличие от многих.

И я должен обратить ваше внимание теперь на табличку. Если вы посмотрите на верхнюю строчку этой таблицы, вы увидите, что динамика валового внутреннего продукта прямо противоположна той динамике роста экономики, которая имеет место в Калужской области.

Я, безусловно, согласен с Константином Бабкиным, что причины здесь системного характера. И, к сожалению, эта табличка как раз свидетельствует о том, что отдельно взятые успехи, и даже в отдельно взятой области, и даже показавшие разительный пример всем остальным, не выручают положение дела. Эта табличка кончается 2018 годом. Но 2019 год, к сожалению, нам не принес никаких перемен. И эта наметившаяся динамика с 2001 года – к снижению роста экономики, а в 2016 году, как известно, был даже минусовой результат развития нашей экономики, к сожалению, это все не случайно и разительно по сравнению с опытом Калужской области.

Поэтому, когда Константин говорил, что, если бы эти системные накопившиеся препоны к развитию промышленности были сняты, конечно, и результаты Калужской области были бы кратно выше. Я отвечаю за свои слова.

Так что же делать? Мне кажется, что нужно как-то пересмотреть... Прозвучало у Константина – промышленная политика, экономическая политика. И они как бы разные. Но по моему глубокому убеждению, что толку от промышленной политики, если она не снимает препоны для развития промышленной деятельности. И отчасти об этих препонах говорилось.

Я назову самые главные, которые здесь были уже озвучены, и которые очень важны. Первое – это, конечно, Центробанк. То, что делает с экономикой Центробанк – это просто недопустимо. Во всех документах ФРС, Deutsche Bank написано, что Центробанк отвечает за развитие экономики – участвует и отвечает. И вот те, для нас дикие, минусовые ставки являются результатом деятельности этих банков, которые все время думают, как сделать так, чтобы экономика росла, а не падала. Это очень важно. И этим как раз Центробанк не занимается. У нас банки превратились в держателей денег. И они даже не знают, что им дают процент не за то, что у них есть деньги, а за то, что они должны вместе с любым инициатором проекта рисковать. И за риск они получают процент.

На самом деле они ведут себя по-другому. На коленях надо ползти к ним, они полны денег, результаты у них финансовые великолепны, но объем кредитования в стране, и об этом сказал Владимир Андреевич, непозволительно низок.

[01:55:11]

И тот факт, что мы как с писаной торбой носимся с этим Фондом развития промышленности, а он составляет несколько процентов от тех активов, которые умертвляются нашими коммерческими банками. И поэтому, если мы в постановке промышленной политики не предусмотрим изменения положения дел, у нас вряд ли что будет изменено.

Вторая тема. Это, конечно, налоговая политика. И я согласен здесь, что налоговая нагрузка на предпринимателей, на развитие бизнеса чрезмерна. Тут плохую роль играет то, что наша налоговая служба с каждым годом улучшает свою работу. В результате этот продукт российской жизни, когда строгость закона компенсируется возможностью его невыполнения, исчезает. И в результате НДС становится для нас проблемой. А вместе с тем, есть ведь возможность резко снизить этот налог – до 10% можно снизить этот налог.

И за счет того, что уберется криминальный фактор и такой фактор, как компенсация НДС при экспорте сырьевой продукции или продукции первичной переработки, государство российское не потеряет от этого. Зато производители, у которых НДС будет в 10%, получают колоссальные объемы оборотных средств, которые направят на правильные нужды.

И конечно же, грош цена будет той промышленной политике, в которой не ставится остро вопрос о борьбе с монополизмом. Наше антимонопольное ведомство борется с хвостами, а не с первопричиной подъема цен у монополиста. Оно не предупреждает рост цен на рынке. У нее есть название официальное – ФАС, вот она борется точно, предметно, но это по хвостам, а не предупреждает возможный рост цен.

Я бы на этом закончил. Единственное, что мне хочется сказать – конечно, промышленная политика в такой огромной стране должна быть двухуровневой – региональная и федеральная. И они должны очень четко знать свое место. Федеральная должна заниматься теми проблемами, о которых я говорил, в том числе, а региональная должна все это учитывать. Но для этого нужно заменить межбюджетные отношения в стране, потому что иначе у регионов нет ресурсов для проведения этой политики. Без этого тоже ничего не выйдет. Спасибо!

Константин Бабкин: Спасибо, Аркадий Федорович! Орлова Алена Михайловна – руководитель направления по взаимодействию с органами государственной власти компании «Зеленые линии» – производство и переработка сельхозпродукции.

Алена Орлова: Добрый день, коллеги! Большое спасибо за возможность выступить! Всегда приятно выступать в Калужской области, потому что можно и покритиковать, и конструктивные предложения высказать, и они всегда будут приняты.

Константин Бабкин: В других областях страшно?

Алена Орлова: В других областях не страшно – работаем в трех регионах. Совершенно просто не отзывчивые другие регионы. Я же знаю, программы дублируются. Например, то, что мы в Калужской области делаем за три недели, в Московской – за шесть месяцев, негарантированно.

Наверное, мне бы хотелось выступить как эксперту в области получения мер государственной поддержки. Три года назад, когда я приходила в компанию, нашим единственным инструментом поддержки было Министерство сельского хозяйства Калужской области. И примерный объем субсидий, которые мы получали – это где-то порядка тридцати миллионов в год, если я не ошибаюсь.

На сегодняшний день мы расширили инструменты. Я написала себе на обратном листке бумаги – это десять инструментов, десять организаций, органов государственной власти, которые поддерживают нашу компанию. В конце этого года мы прогнозируем оборот субсидий – больше, чем 320 миллионов рублей за этот год.

Что бы мне хотелось сказать по поводу того, как нам удастся получать эти субсидии. Хотелось бы отдельное спасибо сказать Министерству экономического развития Калужской области и Агентству развития бизнеса. На примере Фонда содействия инновациям в прошлом году нами было подано порядка девятнадцати заявок на получение мер поддержки, и все девятнадцать были отказные.

[02:00:04]

Это были абсолютно разные заявки по разным тематикам. Обратились в этом году к Стефану Владимировичу, была организована поездка в Фонд содействия инновациям. И помимо того, что регион за нас заступился, попросив этой поддержки, мы еще узнали о себе много интересного – что, оказывается, мы совсем не умеем писать заявки в Фонд содействия инновациям. Хотя вроде бы другие инструменты нам давались легко.

Поэтому первое и, наверное, очень важное предложение – давайте у себя в регионе организуем курсы, куда мы будем приглашать представителей непосредственно фондов, федеральных министерств, которые будут бизнесу рассказывать, как вообще эти заявки писать. Потому что то, что написано в Постановлении, то, что написано во внутренних правилах Фонда, и то, как это понимают эксперты – это большая разница. Инструментов поддержки очень много. Даже у Министерства промышленности и торговли их не только те два, которые были озвучены. И те, которые были озвучены – не только для автомобилей и другой промышленности строительной. Хотелось бы по каждому инструменту поддержки понимать четко представление о том, какой объем заявки, какие документы мы должны прикладывать. Поэтому коллеги из региона, помогайте.

Второе. Я услышала интересное мнение, что все производства конкурентоспособны и все равны в своих правах. Если мы посмотрим статистику Российского экспортного центра, количество индустрий, подающих заявки, очень большое. И меньше всего заявок

подается от российского автопрома. Но как сказал Анатолий Дмитриевич, некоторые отрасли промышленности «равнее», и вот российский автопром как-то оказывается из года в год «равнее» других отраслей, получая львиную долю субсидий Российского экспортного центра.

Точно так же мы понимаем, что, когда мы подаем заявку в федеральное министерство на НИОКР, например, в Министерство образования, то наша заявка из пищевой отрасли конкурирует, например, с заявкой из космической отрасли. И если Министерство образования и науки Российской Федерации не хочет получить по шапке от прокуратуры, то, наверное, пищевая отрасль должна быть не в фаворе.

Поэтому вроде бы мы все находимся в равных правах, но предоставление равных прав, мне кажется, реализуется государством на сегодня не совсем верно. Скорее всего, предприятия должны конкурировать внутри отрасли. Химическая отрасль должна конкурировать со своими же конкурентами – с химической отраслью. И точно так же есть предложение вообще распределить бюджет при предоставлении многоотраслевых федеральных субсидий между отраслями, для того чтобы мы четко понимали, что химики не будут конкурировать с пищевиками, а пищевики – с автомобилестроительной отраслью. Я прошу прощения, я очень люблю автомобилестроительную отрасль, но я, как представитель GR – они очень ровные ребята. Больше 30% всех федеральных субсидий забирает автопром. Ну, и не самые они передовые, извините меня, пожалуйста.

Что касается дополнительно равных прав. Периодически оказывается у всех ситуация, что мы подаем заявку, и не хватает бюджетных средств в Федерации. И если мы посмотрим, что каким-то отраслям уделяется отдельное внимание, мы увидим, что эти отрасли сосредоточены в отдельных регионах. Поэтому федеральные субсидии того же Российского экспортного центра не совсем равноправно распределяются между регионами.

Поэтому, Анатолий Дмитриевич, если будет возможность, попросите помощников, пусть вам закажут выписку о том, в какие регионы и на какие отрасли Российским экспортным центром Министерству образования федеральные субсидии распределяются.

Хотелось бы поддержать Игоря Скляра относительно сертификации Министерства промышленности и торговли. Коллеги, давайте, действительно, по итогам нашего мероприятия направим им предложение о возобновлении 1388 – хотят все. И более того, давайте внесем конструктивное предложение – сертификация не всегда бывает сертификацией, которую от нас требует законодательство третьей стороны. Есть еще потребности рынка. Когда нам клиент говорит, что без сертификата «халяль» вы не сможете продавать – это необязательное требование третьей стороны, мы просто не будем внутри конкуренции.

И хотелось бы еще добавить про финансовые меры поддержки. Очень много в этом году появилось инструментов – СПК Минсельхоза, КППК Минпромторга. Мы – участники КППК

– сейчас думаем, как же быть участником СПК Минсельхоза. Но дело в том, что на ближайшие годы таких крупных инвестиционных проектов у нас нет, а мы все перекредитованы донельзя. Поэтому инструменты и ФРП, и СПК, и КППК будут рабочими тогда, когда мы сможем осуществить за их счет рефинанс уже существующих кредитных портфелей. Спасибо большое!

Константин Бабкин: Спасибо, Алена Михайловна!

[02:05:01]

И еще один выступающий – Кондратьев Евгений Вячеславович, генеральный директор компании «Энергомаш».

Евгений Кондратьев: Добрый вечер! Большое спасибо за возможность выступить!

Наша компания занимается уже 23 года производством автомобильной электроники в Калуге, довольно успешно. Мы работаем по всей территории стран бывшего СССР, а также в Западной Европе. Но я не хотел бы сейчас говорить о нашей компании, а хотел бы несколько обозначить проблем, которые, как мы видим, развиваются в отрасли автокомпонентов, и, я думаю, не только у нас.

Первое – это тема, которую Анатолий Дмитриевич и Сергей Викторович сегодня поднимали – проблема контрафакта. Я хотел бы свои пять копеек сюда внести. Мы фиксируем значительный рост поставок контрафактной продукции. Что это такое? Полные подделки, которые включают в себя и товарный знак, и надпись «Сделано в России», упаковку, инструкцию – подделки до степени полной неразличимости.

Мы знаем эти механизмы, как они проходят – это с китайского логистического центра Урумчи идет автомобильным транспортом через Казахстан, потом – Барнаул, и потом развозится по всей России, легализуется через индивидуальные предприятия. Товары поступают как в розничную продажу, так и на комплектацию на различные заводы, которые зачастую даже не знают, что они используют совершенно поддельные, непонятного качества изделия.

Когда мы приезжаем в Китай, мы видим наши многочисленные изделия и изделия других заводов на стендах. И мы, к сожалению, никаких мер защитных принять не можем. Мало того, в Китае на выставках участвуют фирмы, которые в открытую рекламируют свои услуги – по полной копирование продукции Российской Федерации, не стесняясь, с русскоязычным персоналом, которые говорят: «Дайте нам образец, и мы через месяц предоставим вам образец в два раза дешевле».

Дошло до того, что эти китайские фирмы приезжают уже в Москву: в «Экспоцентр», в «Крокус Экспо», кладут эти изделия (наши полные копии), и в открытую здесь демонстрируют. При этом мы никаких прав не имеем запретить это делать.

Допустим, в Германии, если такая ситуация происходит на выставке, любая немецкая фирма заполняет специальное заявление в специальную службу при выставке, которая в

этот же день штрафует нарушителя этих прав и прекращает его деятельность на выставке. Мы тоже хотим иметь такие возможности защиты своих авторских прав в России. И, кроме того, конечно, прикрыть эти дыры, которые на сегодня существуют – поставки через Казахстан в таможенную продукцию.

Второй вопрос, который я хотел отметить, тоже связан с Китаем. Я уже давно, и Виолетта Ивановна не даст соврать, отмечаю стремительный рост бизнеса Alibaba Group в России. Через торговые площадки – AliExpress и другие – сегодня завозится огромное количество товаров без уплаты НДС, без уплаты таможенных пошлин, без сертификации – без всего. Многие считают, что это касается только частных лиц, и, что это на самом деле, не очень большая проблема, и государство контролирует ее.

Я считаю, что это не совсем так. Вот некоторые официальные цифры, которые приводит Alibaba Group. Прибыль Alibaba Group в завершившемся финансовом году – более 25 миллиардов долларов. Ни одна компания в России, включая «Газпром», не может с ней сравниться. Но при этом ей дают беспрецедентные льготы в Российской Федерации. У нее в России 20 миллионов постоянных клиентов. Это люди, которые постоянно покупают – 20 миллионов человек. Только 11 ноября этого года - Alibaba Group отчиталась – за один час заказы из России превысили миллиард рублей. Соответственно, ущерб, который наносится только бюджету, превышает, по моим данным, миллиард долларов, однозначно. Это только в виде неуплаты НДС и пошлины.

Огромный ущерб наносится предприятиям, потому что они лишаются клиентской базы, так как не имеют таких льгот по завозу комплектующих из Китая. Мы платим НДС, мы платим пошлины, сертификации, декларации и все прочее.

Вопрос – кому это выгодно, кроме Alibaba Group? Немножко зарабатывает Почта России. Прибыль почты составляет два с небольшим миллиарда рублей – это копейки от того, что теряют бюджеты. Кстати, почта давно уже превратилась в иностранного агента. Вот справка Почты России за прошлый год: внутри России – 88 миллионов отправок, а отправок из-за границы в Россию – 345 миллионов. То есть 88 миллионов работает почта на Россию, и 345 миллионов – на беспошлинный ввоз в Россию товаров из-за границы.

Небольшой доход, видимо, имеют инвесторы из Российской Федерации, которые поддерживают Alibaba Group в России. Кто эти инвесторы? Как ни странно, это Российский фонд прямых инвестиций – государственные деньги, которые напрямую поддерживают этот бизнес.

[02:10:03]

Кроме того, это «МегаФон» и Mail.ru Group. Они лоббируют бизнес. Причем, несмотря на снижение беспошлинного порога, о котором говорилось, с 1 января 2020 года, на самом деле мы получим дальнейшее победное шествие Alibaba Group в России. С 1 января снимается ограничение на ежемесячные покупки как по сумме, так и по весу. Пошлина на превышение уменьшается в два раза.

Я не за то, чтобы ограничить бизнес Alibaba Group. Я за то, чтобы создать равные условия. Например, я считаю, что введение 50% пошлины было бы разумно и поставило бы хотя бы в равные условия производителей внутри России и китайских производителей, которые продают товары через AliExpress в Россию. Спасибо!

Константин Бабкин: Спасибо! Речь яркого протекциониста. Уважаемые коллеги, есть еще дополнения к решению или вопросы ко мне, к губернатору, к выступающим? Нет? Все основное сказано? Спасибо огромное за откровенный, содержательный разговор. Я услышал, что в целом идеи наши поддерживаются. Я услышал, что всех волнуют высокие налоги и неправильно вообще построенная налоговая система, которая все утяжеляется. Стоимость кредитов для всех важна, и тоже она неестественно выглядит. Ну и внешнее торговое регулирование – тоже острый для всех вопрос. Поэтому спасибо вам за поддержку.

И Анатолий Дмитриевич, наверное, тоже подведет итоги. Я хотел бы вам, Анатолий Дмитриевич, такой вопрос задать. Вы поставили задачу, я так понял, и она решена – сделать область бездотационной, то есть самодостаточной в финансовом плане. Но при этом федеральный бюджет профицитен, и профицит нарастает. И огромные запасы сделаны. Может быть, попросить федеральный бюджет или федеральное правительство оказать большую поддержку области и отказаться от идеи самодостаточности? Спасибо.

Анатолий Артамонов: Коллеги, спасибо большое, во-первых, еще раз хотел бы сказать всем гостям, которые у нас участвуют в форуме. И вам тоже, Константин Анатольевич, и Дмитрию Николаевичу – всем. Торгово-промышленной палате в целом, Сергею Николаевичу передайте, пожалуйста, мою благодарность.

Я извиняюсь, может быть, там резковато отреагировал. Вы должны меня понять, потому что все то, что мы нажили за эти годы – это кровью и потом. И то, о чем вы здесь сегодня говорите, если вы внимательно слушали все мои выступления на федеральном уровне – они как раз этому были посвящены. И поэтому, может быть, тоже, в том числе моя капля есть вклада в то, что меняется и политика финансовая, и Фонд поддержки промышленности, и другие фонды появляются, и Фонд Бравермана. И в целом отношение к бизнесу становится гораздо более лояльным, чем оно было несколько лет назад. Я мог бы, если бы было хотя бы 30-40 минут времени, напомнить подробно о тех решениях, которые были в последние годы приняты в этом направлении.

Хватает этого нам или не хватает? Нет, конечно. Не хватает. Как не хватает той заработной платы, которую получают жители нашей страны, для того чтобы нормально жить. Много проблем – не хватает средств на строительство дорог, еще чего-нибудь. Но распорядиться, конечно же, можно как-то более рационально, и, поэтому сегодня Президент говорит о том... Он сам является инициатором различного рода дискуссий и не боится участвовать в этих дискуссиях, не боится этих смелых вопросов, которые мы задаем – и предприниматели, и различные эксперты. Но когда я прихожу туда, на ту

площадку, где этот пирог начинают на разные дольки разрезать, немножко все по-другому это смотрится.

Поэтому всякой инициативе – свое место. Есть Катирин Сергей Николаевич, есть руководство Торгово-промышленной палаты, есть различные федеральные площадки, где вы встречаетесь, где уместно открывать дискуссии на какие-то темы, где можно реально решить вопрос.

[02:15:01]

На митингах ничего никогда не решишь. Мы здесь тоже в своей резолюции можем что-то отразить. Только я не хотел бы, чтобы мы здесь – это же калужская площадка, это с калужской площадки пойдет – выглядели какими-то несерьезными людьми, смутьянами и так далее. Потому что я очень информированный человек, и мне потом скажут: «Анатолий Дмитриевич, ты же все знаешь. Ты что там пишешь-то? Ты бы мог прийти в любую дверь – она открыта. И мы бы с тобой поговорили на эту тему».

Что касается промышленности. Мы не случайно эти форумы проводим, потому что мы считаем... Я всегда об этом говорил, и меня очень порадовало, что президент недавно, встречаясь с деятелями культуры, сказал: «Друзья, все от экономики». Мои коллеги знают – я все годы повторяю эту фразу. Все зависит от развития экономики. А экономика – это промышленность, которая платит налоги. Да, сельское хозяйство – это неизбежно, это наша безопасность, мы обязаны его развивать. И это не только экономика, это образ жизни людей. Мы не можем погубить сельское хозяйство.

И к этим цифрам надо тоже аккуратно относиться. Вы говорите – в 1990 году вот это было... В 1990 году 60% молока – это молоко с личных подсобных хозяйств. Это дутая цифра просто. Этого молока не было. Мы сегодня это молоко не считаем. Мы даже то молоко не считаем сегодня в статистической отчетности, которое производится у фермеров, в фермерских хозяйствах. Вот здесь нет его, не отражено. Это молоко, которое произведено только в крупных сельскохозяйственных предприятиях современных. И раньше орден Ленина давали доярке, которая надоила 4 000 литров молока на корову, сегодня мы в целом по области надоили в этом году 8 060. Нам осталось обойти только Ленинградскую область.

Это не так просто все. У кого-то бессонные ночи, где-то кто-то что-то хлопчет, где-то как-то работает, и все эти цифры появляются. И поэтому у меня есть за это переживания – когда интерпретация этих цифр происходит искаженная. Мы должны друг друга поддерживать, мы друг друга должны заряжать оптимизмом, а не так говорить: «Это ты сделал, за это мы тебя наотмашь». Толку не получится из этого.

Что касается кредитно-денежной политики. Конечно, все предприятия посетить невозможно, только более или менее крупных – 3,5 тысячи. Но я приведу вам один пример. У нас в Балабаново – так, на всякий случай, чтобы вы понимали – есть предприятие, называется оно «Соболь». На этом предприятии производится 75% от

общего объема производства лыж всех марок мира. Причем лыжи горные, для сноуборда доски, беговые лыжи, палочки для скандинавской ходьбы и так далее. Муж и жена – они же собственники, они же управляющие. И они же в цеху там и живут.

Начинали они в 1/8 этой комнаты. Сегодня производственные площади этого предприятия составляют 220 тысяч квадратных метров. Это натуральное производство. Они все производят: и препреги, и пластики, и деревяшку, сто кубаметров в сутки только обработка древесины высочайшего класса. Я спрашиваю: «А сколько вы взяли кредита за эти годы, сколько я за вами наблюдаю?». Ни одного рубля. Зато он ездит на Volkswagen Polo на работу и живет в цеху.

Я иногда пешком прихожу в Торгово-промышленную палату на бизнес-завтрак, и когда наблюдаю, какие автомобили там стоят, я потом своим автомобилистам говорю: «Новые марки вышли, давайте быстрее ставьте на конвейер».

[02:20:10]

Там есть еще Land Cruiser, еще какие-то... Не успел еще чуть-чуть опериться, уже на Канары, Филиппины – туда-сюда бизнес-классом, какие-то невообразимые дома в собственности, дачи и так далее. Друзья мои, те, кто копейку зарабатывает и передает из поколения в поколение, и ответственен перед своим прапрадедушкой, прадедушкой, дедушкой, перед своим сыном, внуком – они так к деньгам не относятся. И у них потребность в кредитах совсем другая.

У нас, допустим, предприятие оборонно-промышленного комплекса. Мы с ними тоже проводим советы по промышленной политике. Я им все время говорю: «У каждого натуральное хозяйство. Спортзал хочу иметь, концертный зал хочу иметь, пионерский лагерь хочу иметь... А зачем тебе это надо? Я у тебя это забираю, сразу ставлю на реконструкцию – это будет использоваться. И пишем соглашение, что приоритетное право пользования этим всем имуществом имеют работники того предприятия, откуда это поступило. У тебя ни копейки больше не будет уходить на содержание. Ты зачем это делаешь? Зачем ты его держишь?»

Одно-единственное – я понимаю, зачем – залоговая масса для кредитования. Но это нечестно – и по отношению к рабочим предприятия, и к тем людям, которые этими объектами пользуются. Или, например, само производство взять – и у меня гальваника есть, и у тебя гальваника есть, и у соседа гальваника есть – у всех есть гальваника. И этот купил станок невообразимый за десять миллиардов рублей, поставил. И этот купил за пять миллиардов... У этого работает в неделю восемнадцать часов, у этого – семь часов, у этого – тридцать часов. Слушайте, товарищи дорогие. Мы какую можем экономику так построить, и каких денег на нас где накуеешься?

Я говорю: «Давайте создадим центр компетенций. Я вам построю по вашей заявке в индустриальном парке цех, завод. А вы туда принесите оборудование, которое вы хотите видеть. И пользуйтесь все сразу. И у вас себестоимость продукции упадет сразу в разы!».

Вот автопром. У нас 31 предприятие комплектующие для автопрома производит. И автопром сегодня уже не получает льготы за промышленную сборку – закончился этот период. Но дело не в этом. Все предприятия автопрома собирают периодически конференции поставщиков, и готовы на колени встать перед нашими производителями: «Сделайте нам, пожалуйста, эти детали, узлы». А мы не можем. Не потому, что у нас не хватает станочного парка – он уже появился. А потому, что если мы сделаем эту коробку перемены передач, то ее надо покрывать сусальным золотом, не иначе как. Она будет в три-пять раз дороже, чем та, которую он производит где-нибудь в Китае или в Германии, или еще где-то. И об этом надо думать.

Вот этот промышленный форум должен быть этому посвящен, в том числе – как оптимизировать существующее производство. Тот разврат, который есть у предприятий оборонно-промышленного комплекса, это до поры до времени, который терпит президент, терпит министр обороны. А потом это все будет приведено в соответствие, и все будем чесать репу: «А как эту продукцию производить так, чтобы она была конкурентная?». До тысячи процентов доходят накладные расходы! Мы говорим – 11-13% – банковские кредиты. До тысячи доходят! Кто у нас что будет заказывать?

Поэтому мы должны всегда ходить по земле ногами. Мухи отдельно, котлеты отдельно – то, что мы отнесем к недостаткам со стороны государства и промышленной политики – трем к носу и делаем.

[02:25:05]

То, что относится к организации производств и к рачительному использованию материально-технических ресурсов и так далее – с этим запасом сверхнормативным, который хоть как-то когда-то контролировали, сегодня: «Я это добыл, положил, а это все съедает». Это другое. Это промышленный форум. Это вот этому посвящено – кооперации. Сегодня два предпринимателя на этом форуме нашли друг друга – они живут в одном городе. Он закупал за границей то, что здесь можно, оказывается, делать. Вот промышленный форум для этого.

И Торгово-промышленная палата, я считаю, должна иметь, имеет и будет играть ключевую роль. Торгово-промышленные палаты в нашей стране надо развивать. Я присутствовал на юбилее одной из торгово-промышленных палат в городе Гамбурге – 250 лет ей было. Канцлер страны не посчитала для себя зазорным приехать на юбилей Торгово-промышленной палаты города, потому что ее судьба зависит от того, какую политику будет проводить эта Торгово-промышленная палата.

Другой пример. Соединенные Штаты Америки. Приезжаю в один город, в другой, в третий, спрашиваю руководителя Торгово-промышленной палаты в одном, втором, третьем городе:

– Какая ваша самая главная обязанность? Как вы сами считаете, что является вашей задачей номер один на каждый день?

– На каждый день наша самая главная задача – это профориентация, – это к вопросу о кадрах. – Это профориентация. Все наши сотрудники начинают и заканчивают свой рабочий день в школах и учебных заведениях, которые занимаются подготовкой кадров.

Мы этим занимаемся предметно? Пока еще не очень. Надо заниматься. Потому что сегодня все хотят банкирами быть, сегодня все хотят быть юристами, экономистами. А надо, чтобы они шли на заводы и фабрики, но они так сразу не пойдут. И я хочу сказать, что те предприятия, в том числе новой экономики, в том числе и некоторые из иностранных предприятий – на тот же Volkswagen очередь стоит, чтобы трудоустроиться. И надо так выстраивать свою политику. Но он занимается подготовкой кадров!

И учебный центр, который мы создали для автопрома, сегодня подготовил 14 тысяч специалистов. Мы готовим для Нижнего Новгорода, для Тольятти. Для Mercedes мы полностью подготовили комплект кадров – сто процентов. Так же можем готовить и для других отраслей, я вам несколько раз это предлагал. Давайте будем вместе с вами создавать такие ресурсные центры и целенаправленно готовить этих специалистов. Мы готовы вкладывать в создание этих центров бюджетные средства вместе с вами.

Я хотел бы пожелать всем нам, дорогие друзья, делового оптимизма – с тем, чтобы мы не только умели какими-то цифрами жонглировать, но и, чтобы мы умели на себя смотреть со стороны и критически оценивать свою работу. Успехов вам всем желаю!

[02:29:04] [Конец записи.]