**(00:00:00) (Начало записи)**

**(00:10:40)**

**Алла Елизарова:** Уважаемые коллеги, друзья, товарищи. Время 14:45, предлагаю начать нашу сессию «Промышленность и экономический рост. Правила взаимной зависимости». Очень приятно видеть, что есть интерес к нашей сессии. Мне передали сейчас, что достаточно большое количество смотрит онлайн-трансляцию этой сессии.

И что такое промышленность, где мы сейчас находимся, что у нас сейчас происходит? Потому что для многих промышленность, это что-то такое непонятное. И есть разные стереотипы, что сейчас происходит на российских заводах, как сейчас развиваются наши предприятия, какая ситуация сейчас вокруг отрасли, что нужно для отрасли, как мы видим себя в промышленности.

Я еще раз представлюсь, меня зовут Алла Елизарова, я директор Ассоциации «Росспецмаш», и мы объединяем производителей специализированной техники, таких, как строительно-дорожной, сельскохозяйственной, пищевое оборудование. Поэтому мы очень хорошо знаем, что происходит именно в этих отраслях. Мы понимаем, как мы движемся дальше и какие есть потребности у наших отраслей. И хотелось бы сегодня это обсудить и донести вообще до общественности, даже до людей, которые никогда не сталкивались ни с одним заводом, да? Но вам интересно понять, а что такое сейчас российская промышленность. И вот на эти вопросы, я думаю, мы сегодня ответим.

Поэтому я хотела бы начать нашу сессию и предоставить слова компаниям, заводам, которые занимаются как раз промышленностью. И интересно узнать их мнение, точку зрения, что сейчас происходит, как они себя чувствуют, и какие видят перспективы.

И предлагаю начать с завода, которому уже достаточно много лет, который свою историю начал еще во времена Советского Союза. И предоставить слово Антонову Владимиру Сергеевичу, исполнительному директору ООО «ЧЕТРА». Да, прошу регламент – шесть-семь минут.

**Владимир Антонов:** Да, конечно, Алла, спасибо. Мы не входим в вашу Ассоциацию, надо это исправить. Коллеги, с чего хотелось начать, это сказать, что в России не существует производства экскаваторов. 99% российского рынка занимают иностранцы. И мы понимаем, что из этих 99% доминируют китайские компании. Это контекст, в котором мы находимся.

Вспомню слова Владимира Владимировича Путина, и он обозначил, что у нас в стране должен быть технологический суверенитет. И здесь нужно отметить, с благодарностью и с теплом, Минпромторг, который помогает инструментами развития отечественному машиностроению. Мы пользуемся небольшим количеством инструментов, и очень с благодарностью все это оцениваем.

Например, мы участвуем в субсидировании НИОКР, это проектирование новых изделий для того, чтобы вывести их на рынок. И благодаря субсидированию НИОКР, в прошлом году мы смогли спроектировать, и сейчас уже производим ходовые системы на бульдозеры Komatsu, Caterpillar и прочих всех уважаемых партнеров, которые нас покинули. Благодаря субсидии на НИОКР, мы смогли спроектировать машину 72 тонны, это гусеничная большая машина, бульдозер. И буквально с конца этого года, с начала следующего года, в России будет полноценная машина 45-го тягового класса.

Кроме этого есть у Минпромторга инструменты, такие, как ФРП. Вы понимаете, что стоимость денег, ставка, безусловно, очень высокая. И благодаря инструментам ФРП, мы смогли приступить к приобретению станков. И приобретение этих станков создает хороший спрос для других отечественных машиностроителей, для станкостроения, для тех, кто изготавливает компоненты, изготавливает детали. И благодаря ФРП, мы инвестируем увеличение объемов производства бульдозеров, и обозначаю еще раз, производство ходовых систем для всех импортных машин. Мы производим ходовые системы для всех иностранных бульдозеров.

(00:15:14)

Итогом является увеличенная доля российского машиностроения на рынке. Итогом является комфортное замещение бывших партнеров – японцев и американцев. И итогом является, безусловно, воссозданная школа тракторостроения и машиностроения.

Я был две недели назад в Китае. Машиностроители знают, мы производим ходовые системы под брендом ЧАЗ – Чебоксарский агрегатный завод, и участвовал в обмене опытом. Значит, «башмак» на гусеницу производится из профиля, это такая длинная полоса. Мы, «ЧЕТРА», за собственный счет нашим металлургам платим, россиянам-металлургам, платим средства, чтобы они поставили на производство определенные профиля. Этот профиль можно купить в Китае.

И вот я вам скажу, что было буквально две недели назад. Условно, профиль в Китае стоит 100 условных единиц. А готовый «башмак» – это изделие порезанное, механически обработанное, термически обработанное, покрашенное, уложенное комфортно на палеты, стоит уже на 15% дешевле. И китайцы вообще не скрывают, что они имеют субсидию от государства в размере 30%. Купить готовое изделие высокого передела в Китае существенно дешевле, чем сырье. Кроме этого, Китай предоставляет инструменты финансирования, и дилеры иностранной техники знают, это инструмент SINOSURE, под 0,2% годовых длительная отсрочка.

Теперь давайте соединим бесплатное финансирование, плюс демпинг со стороны государства, и это получается грамотная техническая политика китайского правительства. Они успешно создают промышленность для всего глобального мира. Их фабрики крупные, их экспорт растет, потому что у них есть замечательные инструменты поддержки.

Я как бы разговариваю с отраслью, и сам при этом считаю, что поддерживать, конечно, нужно рост ВВП, рост промышленности через поддержку наших потребителей. То есть в стране сейчас при текущей стоимости денег, мало начинается новых карьеров, с крыши, – это работа по выемке горной массы перед началом добычи полезных ископаемых, требует огромных инвестиций. При текущей ключевой ставке наши пользователи этого делают мало. И, тем более, мало обновляют дорожно-строительную технику, приобретенную ранее.

Лизинговые компании пользуются инструментами 811 постановления, это льготный лизинг для отечественной промышленности. И это позволяет металлургам, золотодобытчикам, пользователям нерудных материалов, дорожно-строительным компаниям приобретать на комфортных условиях технику. И они уже выбирают, учитывая инструменты, какие они машины возьмут. И вот этот инструмент уже наращивает и ВВП, и мощь. И если коллеги приобретают отечественные машины, то создают этот огромный потенциал.

При этом лимиты, которые на год выделены по 811 постановлению, 3 млрд. Эти 3 млрд выбираются за один квартал, за два квартала уже не выбираются, их не хватает. То есть нужно с 3 млрд увеличить до 30 млрд, чтобы был хороший импульс для роста отечественной промышленности.

Кроме этого, скажу еще, российский рынок недостаточно велик для нас. Мы производим три машины в день, 800 машин в год при общей емкости рынка менее 3 тысяч. Нам необходимо выходить на экспортные рынки. И на экспортных рынках это очень полезно для развития машиностроения. На этих экспортных рынках мы впрямую конкурируем с теми компаниями, которые рынок покинули, с теми же японцами, с теми же американцами. И это очень полезно для развития продукта.

Соответственно, мы уже боремся в той среде. Для этого опять-таки есть инструмент – постановление 69. Это субсидия обратного выкупа. И я точно не помню, но, по-моему, на всю огромную нашу страну дается 600 млн рублей на субсидию по обратному выкупу. Я думаю, что если даже будет 3 млрд, то эти 3 млрд достаточно быстро будут освоены нашими компаниями. И это позволит выходить нам на внешние рынки и конкурировать на этих рынка с иностранными производителями, что будет, безусловно, развивать наш продукт.

Что ограничивает рост отечественного машиностроения в ВВП, это компонентная база. Здесь коллеги присутствуют, мы «Елецгидроагрегат» приобретаем, безусловно, их компоненты. Но хотелось, чтобы был и «Елецгидроагрегат» один, и два, и три, чтобы таких заводов было много.

(00:20:00)

Это сложная школа, это сложный продукт, который необходимо. Соответственно, нужны меры государственной поддержки на НИОКР, на проектирование, на приобретение машин и оборудования. На выведение, в том числе, пилотных партий, для коллег рекомендую, пилотных партий на рынок.

Тогда, соответственно, компоненты, плюс льготный лизинг, вот здесь будет создан огромный спрос и огромный потенциал для отечественного машиностроения, которое будет вытаскивать все эти новые предприятия и поднимать их, выводить, в том числе, на экспорт.

Коллеги, так что, потенциал есть, техническая политика есть. И я уверен, что экскаваторов на российском рынке, доля российских производителей уже буквально через два-три года составит 40-50%. Мы вывели в этом году отечественный экскаватор, я еще знаю два предприятия выводят отечественные экскаваторы. Нужны меры, про которые я сказал, для того, чтобы покупатель имел возможность выбрать то, что имеет лучшие параметры.

Школа наша инженерная сильная, производить мы умеем, никаких сомнений нет. Будут отечественные машины.

**Алла Елизарова:** Спасибо большое. Вот из всего, что вы сейчас сказали, вы ко всему готовы, вы все можете. Вы знаете, как должно быть. То есть не хватает просто государственной поддержки. То есть те же меры, которые есть, просто нужно дополнительное финансирование? Или нужно что-то еще совсем новое?

**Владимир Антонов:** Алла, мы в течение пяти лет выросли в четыре раза. То есть мы больше ратуем за меры поддержки конечному потребителю. Тот же льготный лизинг позволяет снизить стоимость денег для того, чтобы недропользователи, дорожно-строительные компании обновляли технику. И они уже с помощью этого инструмента выберут те машины, то оборудование, которое им более выгодно. Мы за то, чтобы создавалась ниша производителей компонентов. И тогда уже у нас будет расти и качество, потому что есть выбор, и будет расти возможность создавать новые машины, под которые сейчас на данный момент нет компонентов.

**Алла Елизарова:** Спасибо большое. Может быть, есть вопросы? Да. Только представьтесь, пожалуйста.

**Павел:** Что у вас уже свое есть, а что вы импортируете из-за границы.

**Владимир Антонов:** Павел, спасибо. Все отечественные производители считают технику отечественной, если мы попали в реестр Минпромторга. Это процедура прозрачная. Пожалуйста, есть балльность. Мы должны сделать компоненты определенные и набрать баллы, чтобы были отечественные. Если так очень популярно скажем, бульдозер «ЧЕТРА» на 98,5% отечественный. Это компоненты, произведенные в России.

У нас есть техническая политика, на каждый компонент покупной, должно быть минимум три производителя. Один должен быть всегда отечественный, и мы развиваем отечественные компании. Второй должен быть премиальный с международного рынка, желательно доступный. И третий компонент, это тот, кто победит. Это может быть снова российская компания, может быть белорусская компания, может быть другая компания. Но все наши машины соответствуют требованиям Минпромторга. Это очень прозрачные, очень понятные условия, они установлены постановлением 719-м.

**Алла Елизарова:** Спасибо большое.

**Вопрос из зала:** без микрофона (00:23:24).

**Владимир Антонов:** Импортными остались некоторые субкомпоненты наших поставщиков. То есть если мы возьмем, условно, контроллер, это электронный компонент. Он отечественный, но компоненты электронные в нем присутствуют иностранные. То есть нужно развивать наших поставщиков, чтобы и они это закончили.

**Константин Бабкин:** Мне момент не понятен. Вы говорите, вы за то, чтобы субсидировали потребителей и не субсидировали вас. Но потребитель же выберет ваших конкурентов, вы сами привели пример, что их субсидируют, их продукция дешевле, себестоимость. Соответственно, потребитель получит деньги государственные и купит не вашу, а субсидированную продукцию. Мне не понятно, почему вы против поддержки производителя?

**Владимир Антонов:** Константин, вы ошибаетесь. Я не против отечественного машиностроения, против поддержки. Я за честные условия. Я тогда немножко разовью тему. То есть получается, мы на российском рынке находимся не в очень честных условиях. То есть мы на совершенном рынке в России бьемся с Юго-Восточной Азией, которая с помощью субсидий сюда зашла. И еще мы ограничены в компонентах, потому что иностранцы нам это не поставляют. А они заходят с этими компонентами. То есть мы находимся в такой нечестной конкуренции на российском рынке.

(00:25:00)

Тем не менее, я верю в рыночную экономику, и считаю, что нужно поддерживать, и это проходит. То есть с помощью того же льготного лизинга потребителю удешевляется финансирование и предоставляется возможность приобретать оборудование. Если мы хотим, чтобы они приобретали...

**Алла Елизарова:** Причем льготный лизинг, он только на российскую технику, на ту, где...

**Владимир Антонов:** Безусловно, меры Министерства промышленности и торговли, они поддерживают отечественную технику. И мы видим, что когда появляются лимиты на льготный лизинг, на 30% отечественная промышленность выстреливает. Но эти лимиты быстро заканчиваются, месяц, два, три, четыре.

**Алла Елизарова:** Спасибо. Есть еще вопросы? Тогда мы переходим. Егор Коблик, председатель совета директоров KOBLiK GROUP. Компания, не знаю, еще года три-четыре назад, вообще никто не знал, что такое KOBLiK GROUP. А сегодня эта компания входит в десятку лидеров отраслей сельскохозяйственного и пищевого машиностроения. Поэтому интересно, как вам это удается, что вы для этого сделали, и как вы видите свои перспективы развития дальше?

**Егор Коблик:** Я, на самом деле, попробую в четыре-пять минут уложиться. Мы не так давно сделали единый зонтик на всю группу. Вообще, у нас четыре машиностроительных предприятия, из которых часть работает как «Воронежсельмаш» уже больше 100 лет, часть новые заводы построены, ROMAX, INTEX, предприятия в Минске, Смоленске по производству сельскохозяйственных машин.

Если в двух словах вообще про нас, что мы из себя представляем. На самом деле, коллектив более 1,5 тысяч человек. Мы выпускаем около двух сотен видов разновидностей машин. Четыре машиностроительных предприятия, это более 100 тысяч квадратных метров производственных площадей. И средний возраст нашей команды, это является нашей такой изюминкой, это 38 лет.

Отвечая на вопрос, как раз заданный моему коллеге Володе, а что же является компонентной базой, проблемной для нас сегодня. Наверное, в зависимости от вида выпускаемой продукции, вот этот показатель будет очень сильно варьироваться. Потому что есть виды продукции, как силос металлический, где хранится зерно, внутри которого 99% выпускаемых компонентов российского производства, за исключением, не знаю, действительно каких-то датчиков термометрии, которые в России пока не выпускаются.

А есть, например, простой очень тракторный прицеп, у которого, на самом деле, 630 предприятий-поставщиков, потому что в одной машине используется около 2 тысяч компонентов для производства конкретно данного прицепа. И 630 поставщиков нам поставляют разные изделия, это 37 разных отраслей. Кто-то делает подшипники, кто-то делает оси, диски, шасси, металл, пластик, их огромное количество.

И если кто-то из машиностроителей выходит и говорит о том, что мы сегодня абсолютно независимы и на 100% закрыты российскими поставщиками, я готов спорить на ящик коньяка, что это неправда. На планете не существует ни одной страны, которая бы производила для себя абсолютно все компоненты для производства собственного машиностроения. Так мы в XXI веке живем в глобализации, в глобальном мире. Поэтому обычно несколько десятков стран участвуют в создании действительно качественного высококвалифицированного продукта.

Я приведу конкретный пример. Мы выпускаем зерновые машины. Внутри зерновых машин, и не только, мы используем подшипники. Так вот подшипников мы используем примерно 413 видов, разных подшипников либо подшипниковых узлов. Из 413 видов подшипников в России производится один. Один! Единственная компания ЕПК, которая нам может поставить один подшипник. И то периодически мы его выводим из потребления и заводим обратно, это когда они меняют качество и начинают соответствовать ожиданиям наших потребителей.

Почему так? На самом деле, очень просто. Буквально 30 лет назад в Советском Союзе было 39 подшипниковых заводов, которые умудрились за следующие 30 лет сократиться примерно в 20 раз. Собственно, примерно за это же время, с 1995-го по 2020-й поставщики китайских подшипников увеличились в 11 раз на российском рынке. Собственно, сейчас подшипниковых заводов в России осталось аж семь штук. И это, наверное, говорит о том, какое же действительно развитие очень многих компонентных баз внутри страны.

Если говорить, что нас дальше ждет, я бы обратил внимание на кадры, потому что какие бы заводы мы не строили, очень важный вопрос, и он единственный, кто будет на этих заводах работать. Если посмотреть на сегодняшнюю ситуацию, немножко светоотражение такое хорошее на эту елочку, да? Слева мужчины, справа женщины. Так вот, если посмотреть, у нас сегодня возраст работающих мужчин в возрасте от 20 до 40 лет на сегодняшний день, это 29 млн человек. При общей статистике, что в стране живет 145 млн, это означает, что нагрузка на одного среднестатистического мужчину в его расцвете сил пять душ, которые должны тянуть.

(00:30:14)

А если мы посмотрим, там две градации, вот эта градация сегодняшняя – 30-40, и градация завтрашняя – 20-30. Мы попадаем как раз на провал демографии в 90-е год. И чего мы ждем следующие пять-десять лет?

На самом деле, вот этот провал тех, кому сейчас 20-30, буквально через пять-десять лет они придут, и они будут основным тяглом того количества людей, мужчин, которые придут в позиции руководителей или линейных исполнителей. Их сейчас в 2,5 раза меньше, чем сегодняшнего количества мужчин 30-40. Я покажу, что с ними происходит в плане образования.

Собственно, сегодня учится в высших учебных заведениях миллион 300 студентов. Из этого количества выпускается, по статистике 2023 года, 800 тысяч. Те, кто просто не доучивается, примерно 30% людей, которые поступили. Если посмотреть внутри этого 1,3 млн, учится на инженерных специальностях, поступает 400 тысяч учащихся, а заканчивает чуть большее 200 тысяч. Мы говорим о том, что раз в год у нас есть потенциально плюс 200 тысяч новых выпускников инженерных специализаций.

Если дальше посчитать по статистике на общее количество работающих в принципе на предприятиях, то мы получаем очень грустную картинку. Сегодня у нас получается примерно 33 инженерно-технического работника на 10 тысяч сотрудников, работающих на промышленных предприятиях. В Советском Союзе статистика была 162 инженерных руководителя на 10 тысяч. В Германии сегодня почти 200. Наверное, возникает сразу понятный логичный вывод, – какой у нас может быть выпуск, или какие могут быть сильные изменения внутри промышленности, какой может быть промышленный рост, если в реалии количество управленцев с инженерным образованием, оно безумно мало.

Дальше мы говорим, наверное, почему так происходит. Все очень просто. Я сделал такой пример, если помните, буквально 20 лет назад в армии было не то, что не престижно, а страшно служить, и это было дико не интересно, не перспективно и, наверное, туда шли только те, кто не мог никуда раньше пойти. Собственно, буквально за 20 лет, лично для меня супер интересный, классный кейс, как подняли авторитет армии, какое ее сейчас восприятие всех любых служащих.

Вот задача наша – поменять отношение получения молодежью инженерного образования и работы на предприятиях в лучшую сторону, что действительно молодежь хотела идти, хотела чего-то добиваться.

Я молчу про то, где мы застряли с точки зрения индустрии, потому что в реалии российское производство, это примерно индустрия 3.0, несмотря на то, что большая часть планеты и западных стран сейчас, минимум, сидят в 4.0, а инновационные уходят на 5.0. Мы примерно на один век отстаем.

Собственно, про меры поддержки, я, наверное, озадачу или уточню буквально две-три, которые действительно работают. Фонд развития промышленности – это модернизация станочного парка под очень хорошую ставку, действительно хорошие годы, прямо суперклассный инструмент. Промышленная ипотека, действительно работающий инструмент для обновления основных средств, строительства CAPEX. И, конечно же, программа 1432, 823 – это стимулирование наших потребителей, чтобы они приходили и покупали у российского производителя по специальным ценам, специальным скидкам.

И, собственно, главный вопрос. Сейчас бюджет сокращается, денег на всех не хватает, и дальше их будет только меньше. Возникает вопрос, а что сделать для того, чтобы промышленность развивалась, и на чем сфокусироваться. Я так попробовал на картинках объяснить, что на всех сестер по серьгам не достанется. Нужно все равно фокусироваться на ком-то, в кого мы верим, кто может дать это счастливое будущее.

Мы выбрали несколько критериев, по которым достаточно понятно и прозрачно можно градировать промышленность на перспективную/не перспективную, интересную/не интересную. Понятно, что есть критерий глубина переделов, где минимум добавочной стоимости, мы говорим про всех сырьевиков. Или большая глубина, не знаю, фотография кремниевой платы. Критерии сети кооперации, это то, что происходит, что я говорил на предыдущих слайдах.

(00:35:05)

Что у нас происходит? У нас отверточная сборка из полностью импортных компонентов, или у нас действительно дружеская сеть внутри страны, когда несколько сотен предприятий работают на нас, развиваются вместе с нами. Когда мы растем, растут и предприятия, наши поставщики, производители компонентов внутри Российской Федерации.

Критерии модернизации основных фондов, это старые «совковые» предприятия, которые просто убиваются, и мы уже понимаем, что невозможно будет через три, пять, десять лет перезапустить завод с нуля. Или это новые построенные линии, новые производственные комплексы.

И такой очень простой критерий, вес ФОТ выручки. Мы об этом просто спорили буквально несколько недель назад с КПП, а как же понять, предприятие действительно дает добавленную стоимость стране или не дает? И нам приводили в пример очень классных ребят, производителей удобрений, у которых ФОТ внутри создаваемой продукции занимает 2-3%. Я как бы хлопаю в ладоши, радуюсь за них, но они точно не являются классным примером, и в будущем в стране, если добавленная стоимость уходит в дивиденды, а не в развитие команды и будущего предприятия.

Наверное, вкратце это все. Спасибо за внимание.

**Алла Елизарова:** У меня есть вопрос. А если сейчас вас спросить, что вам нужно для дальнейшего развития?

**Егор Коблик:** Слушайте, во-первых, я соглашусь с Володей о том, что на любом рынке в первую очередь у тебя должен быть потребитель. Я считаю, что у нас страна огромная, сельское хозяйство бесконечное. Оно может развиваться дальше. Не нужно ни в коем случае останавливаться развивать их. Будет развитие у наших потребителей, у нас будет счастье. А дальше вопрос второй, наверное, более важный, как сделать так, чтобы мы не отставали от наших партнеров, или теперь бывших партнеров на Западе или в Азии.

И здесь должны быть меры поддержки, которые позволяют нам не отставать от них, потому что глядя на тот же наш любимый Китай, там все понятно. Промышленные парки с нулевой ставкой, например, налога на прибыль. Кредиты, которые даются на основные средства на 10, 15, 20 лет под ставку 2-3% годовых. Субсидия на экспорт, которая может достигать 20-30%. Я обожаю турок, которые приходят к нам на рынок и с нами очень успешно конкурируют, потому что за продажу в Российскую Федерацию идет прямая государственная программа дотаций. Потому что у них инфляция 100-150% в год, и для них дико выгодна продажа на российский рынок своей продукции.

И мы будем оставаться, как производители, всегда в неких, скажем, каких-то ограничениях, если у нас не будут работать аналогичные инструменты. Мы, либо должны закрываться, как закрывались в Советском Союзе, железным занавесом. Либо делать транспарентные условия для производителей, как своих, на те же программы, которые работают, на тех рынках, которые являются сейчас поставщиками Российской Федерации.

**Алла Елизарова:** Спасибо большое. Есть вопрос? Давайте.

**Роман Ковригин:** Роман Ковригин, проект «Сделано у нас». Я в прошлом году был на Дальнем Востоке на одном из предприятий, которое производит комбикорма. И у них на входе для сырья примерно такая же картинка, как у вас сейчас была, вот элеватор подобный. И первый вопрос: «Чье производство у вас этот элеватор?» На что был ответ: «Конечно, китайский». Хотя мы сказали, что есть вроде как Воронеж, и они так: не знаем ничего. Так вот мой вопрос, что с этим делать, чтобы знали?

**Егор Коблик:** На самом деле, я отвечу очень коротко. У нас основная проблема наших потребителей не в цене, не в качестве и не в сроках. Основная проблема в головах. У нас есть, к сожалению, я уж не знаю, с Петра I это началось или чуть-чуть позже, у нас есть преклонение перед импортным. Мы активно работаем над тем, чтобы эту ситуацию менять. За последние пять лет мы отыграли ситуацию. В 2017 году, если мы говорим про элеваторное направление, импортные поставщики занимали долю рынка примерно 50%. Итогом 2023 года импортные поставщики заняли примерно 5-6% долю рынка.

Для меня это огромная гордость, потому что я всю жизнь занимался импортными машинами, и только шесть лет назад пришел в производство. И для меня это действительно такой наш успех, не наш личный, Егора Коблика, а успех целой отрасли. У нас работает в этой отрасли порядка 30 разных предприятий по всей стране, кто производит. Мы шаг за шагом отвоевываем доверие наших клиентов.

Что с этим делать? Нам лучше работать. Чем лучше будем работать, тем больше нам будут верить. Не знаю, мое правило так работает. Роман, приезжайте чаще к нам, помогайте нам лоббировать это. Нужно просто чуть-чуть больше людям показывать, что происходит внутри страны.

(00:40:12)

National Geographic делает это в течение последних 40 лет очень успешно. Мы очень мало рассказываем по телевизору или в СМИ о реальных успехах, которые происходят в стране. Наши потребители очень часто не верят, не знаю, и не хотят знать, что же происходит.

Я вынужден был переименовать завод, которому 100 лет, «Воронежсельмаш», обалденный, просто шикарный завод. По всей стране были поставки, 250 тысяч построенных объектов по всему Советскому Союзу. Я приезжаю в любое хозяйство, стоят машины, поставленные в 70-е, 80-е, 90-е года, до сих пор работают. По сей день работают. Музей, когда делал, выкупал действительно у фермеров машины, и говорили: «Егор, не отдадим, машина работает 40 лет».

Я был вынужден переименовать машину «Воронежсельмаш», ставить на ней шильдик KOBLiK для того, чтобы люди перестали думать о том, что если «сельмаш», значит, плохо.

**Алла Елизарова:** Да, только коротко.

**Вопрос из зала:** без микрофона (00:41:07).

**Егор Коблик:** Понял. Мой любимый ответ на этот вопрос, все очень просто. Если бы мы фокусировались на одном-единственном рынке, то мы бы писали русскими буквами. Нельзя, нельзя... Что-что?

**Вопрос из зала:** без микрофона (00:41:37).

**Егор Коблик:** Слушайте, на самом деле, знаете, к этому надо подойти. Вы, когда разговариваете на любом рынке с любым иностранцем, вы разговариваете с ним на русском или все-таки вынуждены базовые слова учить на английском? В XXI веке нельзя, к сожалению, это не мной придумано, и не кем-то из потребителей придуман универсальный язык один на всю планету. И мои любимые китайцы не поставляют машины с иероглифами. А если они поставляют машины с иероглифами, знаете, что означает? Левый импорт, завезенный через три конца, не для российского потребителя.

Если он будет действительно работать под экспортный рынок, всегда будет латиница. Хорошо это или плохо? Не буду спорить. Просто для нас дорого делать разные линейки под разные рынки. Мы делаем одну единую. Мы поставляем в 15 разных стран. И у нас единый, к сожалению, или к счастью, единый бренд идет на всех. Не воспринимайте это как англосаксонское, тем более преклонение, ни в коем случае, терпеть их не могу. Но есть правила рынка, которые работают сегодня, к сожалению, на всю планету.

**Алла Елизарова:** Давайте следующий вопрос оставим после того, как все у нас... Что?

**Вопрос из зала:** без микрофона (00:42:50).

**Алла Елизарова:** Я поняла вопрос. То есть сейчас у нас есть дружественные страны, которые нам продолжают поставлять компоненты. Но возможна ситуация, когда нам перекроют кислород по всем направлениям, и какой мы видим выход из этого. Соответственно, какой у нас выход из этого. Конечно, наша цель, чтобы как можно больше локализация, в том числе и компонентов, была на территории России для того, чтобы мы стали импортонезависимы, и никакие санкции ничего и никогда...

**Егор Коблик:** Алла, так не будет. Давайте будем честными. Если завтра нас закроют, мы уйдем на 50 или на 100 лет назад. У нас сейчас нет станкостроения внутри страны. Мы продолжаем покупать европейские станки, корейские станки, японские станки. Если завтра нас закроют, перестанут поставлять нам компоненты, перестанут поставлять комплектующие под уже поставленные машины, мы уйдем в каменный век, давайте будем честными.

**Алла Елизарова:** Если это случится сейчас, то, да, но...

**Егор Коблик:** Не будем мы уже. В XXI веке невозможно делать все. Если завтра Америку закроют, она много что делают самостоятельно. Если ее завтра закроют, Америка рухнет за год, может быть, за два, если ее закроют полностью от возможности поставки компонентов из других стран. Как и Германия. Нельзя в сегодняшнем мире выжить одному в лесу. Невозможно. Это такая, простите, немножко глупость, которую нам с телевизора пытаются рассказывать. Нам нужно оставаться с теми партнерами, которые сегодня помогают нам дальше плыть и развиваться.

(*аплодисменты*)

**Алла Елизарова:** Да. Тогда давайте перейдем к компонентной базе, которая является одной из ключевых тем всех спикеров. И я приглашаю Антона Ситникова, это акционер «Елецгидроагрегат». Вы сейчас услышали наших производителей, у вас есть свое мнение на этот счет. Интересно, что вы можете сказать.

(00:45:15)

**Антон Ситников:** Добрый день, коллеги, слушатели, буквально пару слайдов. Я постараюсь опустить все моменты, которые Егор с Владимиром уже говорили, поскольку я согласен полностью, это то, что касается кадров, технологий и прочего.

Меня зовут Антон Ситников, я один из акционеров «Елецгидроагрегат». Я в свое время успел поработать в компании Caterpillar в московском офисе, и, соответственно, в семейном бизнесе, куда в итоге я и вернулся по семейным обстоятельствам, так скажем.

Что у нас за компания. Видите, тут отечественное наименование, но недавно мы провели ребрендинг, чтобы название было более емким, и из одной строки сформировали две и обыграли еще вид цилиндра. То есть как вы видите, здесь получается у нас проушина, шток и поршень.

Вообще, что такое Елец и где это. Считаю, одна из наибольших проблем у нас, это низкая информированность и недостаточное развитие мелких городов. Вот, по сути, Елец мы видим, едем из Москвы часов пять-шесть, как повезет. С Воронежа ближе и с Липецка. Город 100-тысячник, постоянно борется на этот статус, с трудом, могу сказать. Люди уезжают в Москву, Санкт-Петербург, Воронеж, Липецк – основные направления движения.

Это наш фасад. Прекрасный коллектив. Несколько лет назад мы еще устраивали праздники только для избранных, топ-менеджмента, руководства, владельцев. Пару лет назад мы это прекратили. Теперь весь завод празднует. Работа прекращается. Я считаю, что это единственный правильный подход, по крайней мере, место позволяет.

Несколько цифр. Основной продукт это гидроцилиндры, я покажу на следующей картинке, что это вообще такое и куда это ставится. У нас примерно полтысячи человек работает. Что немаловажно, производительность наша растет, хоть и не быстро, но достаточно устойчивыми темпами. И я посмотрел, что сейчас это примерно среднемировой рост производительности, поэтому это что-то в реальных рамках.

И что очень немаловажно, мы всегда гордились своей продукцией. Но финансовая стабильность была не всегда. И я считаю, что это одна из крупных проблем многих компаний отечественных, в том числе, членов «Росспецмаша». Я слышал некоторые выступления тоже коллег из гидравлического цеха. Одним надо кредит подешевле, хотя я прекрасно знаю, когда кредиты были дешевые, они все равно ничего не делали. Другие говорят, что мы уже все закредитованы и вот-вот обанкротимся и потащим все машиностроение тоже вниз. К сожалению, такие фразы я слышал менее чем год назад.

Мы следим за деньгами, мы следим за прибыльностью, поэтому мы не со всеми работаем, а работаем только с теми, кто нам хорошие деньги приносит, которых хватает на развитие, в первую очередь. Да, у нас есть выплаты дивидендов, но это, как правило, процентов десять, пять, может быть, от всей прибыли. Все остальное идет на развитие, на обновление фондов, как правило.

Это то, чем мы гордимся. Здесь уже есть Владимир и его «ЧЕТРА». Но Егора пока еще нет. Я надеюсь, что будет вместе с KOBLiK. Как видите, здесь, наверное, процентов 70-80 крупнейших машиностроителей России. Это «Гражданское созидательное машиностроение», здесь есть и манипуляторы, и экскаваторы-погрузчики, сельхозтракторы. Да, здесь есть ПТЗ «Кировец». Но нет «Ростсельмаша», что в принципе не мешает нам поддерживать прекрасные отношения. Также есть железнодорожный транспорт «Калугапутьмаш», и практически любая техника, которую можно только представить.

Часть из этих заводов, как говорится, древние советские заводы, которые выжили. И часть, это относительно новые производства, которые, как правило, выросли из дилерств. Дилеры взяли все самое лучшее и начали делать самые востребованные машины, постепенно расширяя модельный ряд.

По сути, вот это предметы, это и есть гидроцилиндры. Там, где блестит шток, может быть, здесь его не очень хорошо видно, они служат для того, чтобы управлять всеми органами. То есть как руки, ноги движутся. Они сокращаются и происходит движение в разные стороны.

Поскольку у меня нет отдельного слайда по поводу локализации, я как раз на этом слайде тогда вам расскажу. Если мы говорим про разные ФЗ, постановления и добавленную стоимость, конечно, основная добавленная стоимость делается в Ельце, потому что у нас более 50 единиц станков с ЧПУ, это не считая еще большого количества всякого вспомогательного оборудования. И обработка механическая, и термическая делается здесь. То есть существенный прирост стоимости в несколько раз.

(00:50:12)

Но смешно, в России нельзя купить трубу, которая будет соответствовать требованиям для производства гидроцилиндра. То есть это необходимость плавного перемещения внутри. Она должна быть гладкая, блестящая внутри. В России очень сложно купить шток, это, соответственно, то, что внутри трубы перемещается. И, конечно, большие проблемы с полимерами, с резиной, с РТИ.

Есть люди, которые говорят, что мы начинаем ставить термопластавтоматы, лить эти уплотнения. Но сырье, крошка, как правило, все равно зарубежные. Зачастую это Европа. С китайской продукцией также требуется серьезно разбираться. Так, для справки. У нас порядка 40 поставщиков, наверное, из них 30 китайских. Плюс есть еще до сих пор европейские, включая Турцию. Такая ситуация. Процентов 70 сырья приходит из-за рубежа.

И, допустим, Челябинский трубопрокатный не хочет делать для нас гидравлические трубы, потому что заказ слишком маленький. И даже если мы объединимся с другими заводами, которые делают гидроцилиндры, все равно заказ будет маленький, поскольку конструкционная сталь, листовая, швеллеры, нефтянка, все это несопоставимо выше, интереса никакого нет со стороны. Сказали: можем вам продать трубы для нефтянки, мы ее сами доработаем и все нормально. Но опыт такой был, – долго, дорого, некрасиво.

Вот, собственно говоря, как выглядит наш завод. Это все относительно новое оборудование. Тут есть и лазеры, и пилы, станки с ЧПУ, большая часть тайваньских, до сих пор удается возить. Но вот ты получил миллиард, купил оборудование, поставил его. Понятно, что на ввод в эксплуатацию, на пуско-наладку все равно пару месяцев уйдет, пока ты выйдешь на нужные мощности, интегрируешь в сеть, которая у нас есть, интеллектуальная, которая показывает загрузку. Поэтому вопрос с деньгами мы оставляем открытым.

Дать деньги можно. Как их потратить, как масштабировать производство, это сложная проблема, и мгновенно машиностроительное производство не масштабируется. Наверное, в отличие даже и от IT, и от каких-то сырьевых ресурсных, скажем так, отраслей. Мы сидим в серединке, и у нас все делается относительно медленно. И это не проблема каких-то технарей, это проблема того, что это естественный цикл.

Это вопрос по поводу изношенности капитальных зданий. Мы практически все заставили новым оборудованием. Но, условно говоря, 200 млн можно потратить, чтобы купить десять станков, а можно, чтобы отремонтировать сарай пару тысяч квадратных метров. Плюс, у тебя будет Ростехнадзор и все, что полагается, вместе с этим. Это для нас по-прежнему открытый вопрос. Здесь мы подшаманили немножко, сделали вот такую красоту. Но понятно, что это миллионов 20, наверное, обошлось, без оборудования, конечно, для примера.

Опять же, кадры. Из Ельца люди могут уехать куда угодно, включая свободную экономическую зону, которая под боком. Получается, если ты пришел с технологией, с деньгами, построил в свободной зоне завод, у тебя огромное количество преференций. Завод наш находится через дорогу, у него никаких преференций нет. Мы провели большую работу, чтобы поднять зарплату среднюю до московского индекса McDonald’s, как я называю. Сейчас у нас 75 тысяч рублей средняя зарплата в городе Елец. Мы этим очень гордимся.

Но, тем не менее, иногда просто не понятно, где тратить эти деньги в Ельце, вот в чем вопрос. Можно, как обычно, покупать машины, квартиры, пытаться спрятать деньги, но это не совсем тот качественный уровень, которого люди хотят добиться. Поэтому зарплатой тоже не всегда заманишь.

Тут показана молодежь. Потом, молодой сотрудник, ученик, средний, снизу, человеку лет 45, наверное, и таких приходят к нам все больше, потому что они хотят постоянной работы, уверенности в завтрашнем дне. И, скажем так, для технического персонала инженерного молодые люди нам важны, как перспектива роста. На оператора ЧПУ мы берем всех с огромной радостью. Обучаем и люди обучаются практически в любом возрасте, если им это над.

Тут несколько было пунктов по поводу взгляда из Ельца, и в принципе большую часть я перечислил. Про налоговые вычеты я еще не говорил. Да, налоговый вычет гораздо для нас предпочтительнее любого другого вида программ, поскольку, во-первых, компоненты не везде входят, не во все отрасли, не во все способы поддержки. Во-вторых, потому что механизмы сложные. Мы сейчас активно используем лизинг от компании DeltaЛизинг, тоже кто-то переквалифицировался. И собственные средства, как я говорил. Налоговый вычет для нас представляется самым честным способом. Потратил деньги, показал, что оборудование работает, заплати меньше налогов. Самый простой вариант.

(00:55:16)

Здесь такой маховик, опять вопрос, где надо влить деньги, чтобы он начал крутиться. Понятно, что везде по чуть-чуть, а где-то надо больше, чтобы вот это происходило накручивание. Мы реактивная отрасль, и до нас даже коллеги по производству техники сказали, что они работают на клиента. Так мы точно на клиента.

Мы не разрабатываем цилиндры заранее. К нам обычно приходит человек. И сейчас для нас этот способ более безопасный, чем сделать что-то, предложить и людям не понравится, допустим. Хотя, как я говорил, они нас постоянно критикуют и заставляют становиться лучше, за что им спасибо.

В принципе все, спасибо за внимание. Картинка сгенерирована искусственным интеллектом.

(*аплодисменты*)

**Алла Елизарова:** Спасибо большое. Есть вопросы к спикеру? Да?

**Елена Юдина:** Здравствуйте. Юдина Елена, журнал Agroreport. А минимальный заказ, с каким минимальным заказом к вам должен заказчик прийти, чтобы вы готовы были для него гидроцилиндр разработать?

**Антон Ситников:** Сейчас у нас партии примерно 50 штук в месяц одного вида, потому что у нас 300 наименований каждый месяц производится. То есть 300 помножить на 50, как раз попадаем в такие диапазоны, когда это еще более-менее выгодно. Но, как правило, уже ценовой диапазон на эти цилиндры у нас достаточно высокий может быть. Производство ругается, технари ругаются. Постоянно в день приходится по несколько раз переналаживать станок, потому что партийность очень низкая.

И, конечно, мы заинтересованы, чтобы крупные заводы становились еще крупнее, хотя это, может, не очень демократично звучит, не способствует конкуренции. Но когда один дает большой набор техники, нам это выгоднее, конечно. Поэтому 50 штук примерно минимальная партия. Но опять же, вам может не понравиться цена, у нас может технологии не быть.

**Алла Елизарова:** Спасибо большое, есть еще вопросы? Да, только коротко и быстро, пожалуйста.

**Вопрос из зала:** Вопрос как раз про металлургов. А они какие вам требования представляют, чтобы начать делать то, что вам надо? То есть те же трубы, что это за объемы примерно, чтобы понимать? Тут вопрос такой или они начнут когда-то делать, или когда другой появится, кто будет это делать. Как, например, государству решать этот вопрос?

**Антон Ситников:** Я понял вас. Мы думали про вертикальную интеграцию. Это слишком дорого. То есть мы сами себе не можем построить завод металлургический. У нас есть серьезное оборудование для улучшения труб, но это не совсем металлургия пока еще. Заводы дают требования, наверное, собрать всю гидравлическую индустрию цилиндров, умножить на четыре или на пять, это будет недостаточно. Вот так скажем. Я сейчас не скажу цифру, но это будет где-то близко, мне кажется. То есть по сравнению с нефтянкой, со строительством, это вообще не близко нигде. И, разумеется, они не хотят посвящать какой-то департамент отдельный нашим проблемам. Но мы не жалуемся.

**Вопрос из зала:** Меня зовут Анастасия, я тоже из Ельца, поэтому мне, конечно, отрадно слышать. Я хотела уточнить, как вы работаете без внутренней конкуренции за кадры, потому что я знаю, что в нашем городе несколько предприятий, которые традиционно борются за наилучшие кадры на рынке. И хотелось бы уточнить, кроме зарплаты, что еще предлагаете сотрудникам для того чтобы они приходили именно к вам? Потому что я вижу действительно, как сейчас «Елецгидроагрегат» вырос, как сотрудники да, уходят. Многие из моих знакомых там даже работают. Поэтому хотелось бы этот вопрос вам задать.

**Антон Ситников:** Спасибо за рекламу, я подтверждаю, что это не засланный казачок, первый раз вижу. Из неденежных поощрений, что у нас есть. У нас есть бесплатная столовая, медицинский пункт, тренажерный зал. Иногда мы нанимаем психолога, был такой период, когда у людей вообще крыша ехала, и я просто принял решение психолога нанять, по разным причинам, мы потрясение испытываем с начала 20-х годов. Потом у нас есть поощрение, участие в различных конкурсах мастерства, областных, международных профессиональных. Люди выигрывают, получают призы, в том числе, и денежные.

Обязательно у нас есть газета, где публикуется информация о победителях. У нас есть всякие экскурсии, но это уже больше, наверное, не про удержание сотрудников, а привлечения. Мы приводим не только студентов вузов и профессиональных училищ, но и школьников старших классов, вы видели. Такая система.

Но, знаете, еще вещь, которую мы до конца не побороли. Люди бывают подозрительные, недоверчивые. Мы не то, чтобы говорим, что будут розовые облака, но иногда люди уходят с несбывшимися надеждами и мечтами. Мы стараемся максимально точно объяснять, что от человека требуется и куда он придет через какой период. Пока над этим работают.

Есть ревность. Ревнуют ветераны, не хотят обучать. Мы ветеранам платим за обучение, они все равно не хотят обучать. Но постепенно тренд ломается. И наша кузница кадров это, прежде всего, внутри производства, а не из вузов, как говорят. Вот в принципе все. Но могу бесконечно вспоминать, наверное, что-то дополнительно.

(01:00:15)

**Алла Елизарова:** Спасибо большое. И сейчас у нас практически спикер говорил о чем? О том, что у нас большая проблема кадров. Что делать с кадрами, как их заманить на предприятие, кто какие программы проводит у себя на предприятиях, с тем, чтобы, во-первых, заинтересовать молодежь учиться на инженера, стать рабочими, а потом прийти на предприятие и работать на предприятии.

Поэтому я хотела бы передать слово Смолину Олегу Николаевичу из Государственной Думы. Как видит поддержку, развитие именно кадрового потенциала для промышленности?

(*аплодисменты*)

**Олег Смолин:** Уважаемые коллеги, организаторы включили меня в это заседание как-то немножечко по странной логике. Я вообще-то много лет в парламенте занимаюсь законодательством высшего образования, науки и социальной защиты. Но включили, значит, включили. Поэтому давайте поговорим на тему образования и кадров для промышленности.

Не думаю, что я скажу вам что-то супер новое, но, может быть, что-то полезное вы услышите. Начнем с того, что подготовка кадров для промышленности имеет, как минимум, три аспекта, связанных с законодательством. Тема первая. В стране острая нехватка квалифицированных рабочих. Причем парадокс, 60% всех девятиклассников отправляются не в десятый класс, а куда? В систему среднего профобразования. Казалось бы, рабочих кадров должно быть пруд пруди. Ничуть не бывало.

Только 16% из них учатся на рабочие специальности. Остальные на специалистов среднего звена с прицелом на тот же вуз. Причем параллельно грубо нарушается Конституция. 43% всех, кто учится в СПО, платит за обучение, хотя по Конституции, 43 статья, желающие могут проверить, там написано, что, в том числе, среднее профессиональное образование должно быть общедоступно и бесплатно. Почему это происходит, вполне понятно. Хроническое недофинансирование образования вообще и среднего профессионального образования в особенности.

В последнее время активно внедряется профессионалитет, как вам известно. Стремление в более короткие сроки подготовить более профессиональных рабочих. Я думаю, что это возможно, с одной оговоркой. Понятно, что это происходит за счет общеобразовательных предметов. Правда, в утешение, если это можно считать утешением, могу сказать, что у нас и в старших классах ребята теперь перестали изучать почти все предметы, кроме тех, которые собираются сдавать в форме ЕГЭ, поэтому уровень общего среднего образования в стране значительно упал. Вводится демонстрационный экзамен, что с моей точки зрения правильно. Но пока оборудования для того, чтобы его проводить, недостаточно.

Какие меры можно было бы принимать для того, чтобы, соответственно, проблема подготовки квалифицированных рабочих решалась лучше. Первое, очевидно, обеспечить соблюдение Конституции хотя бы по подготовке рабочих кадров. То есть расширить количество бесплатных учебных мест на рабочие специальности. Второе тоже достаточно очевидно, – дополнительные меры социальной поддержки для тех, кто пойдет именно на рабочие специальности.

Я вам напомню, что в свое время закон №273 ликвидировал систему начального профобразования, так называемые ПТУ. Нам говорили, что, смотрите, как здорово теперь, никто никого пэтэушником обзывать не будет. Хотя, я напомню вам, что пэтэушниками были, например, Виктор Черномырдин или Юрий Гагарин. Но это не самое главное.

Очень интересно, что при этом на бесплатном питании государство сэкономило, по оценкам академика и экс-министра Евгения Ткаченко, около 100 млрд рублей. И вообще, напомню, что в советский период стипендия в техникумах СПО составляла примерно 60% от прожиточного минимума. А вот стипендия в тех самых ПТУ, где, в основном, учились ребята из не очень обеспеченных семей, составляла 80% от прожиточного минимума, плюс, бесплатное питание и обмундирование. Не знаю, на что из этого хватило бы сейчас денег, но ясно совершенно, что если мы хотим, чтобы у нас было больше рабочих кадров, мы должны увеличивать стимулы.

И не менее очевидная вещь, это договоры целевого обучения, которые сейчас можно заключать до поступления, во время обучения. Заказывать дополнительные квалификации и так далее. Я понимаю, что денег у всех мало, но задача парламента, как мне представляется, заключается в том, чтобы мы расширяли систему налоговых льгот и вычетов для тех предприятий, которые будут этим заниматься. Это проблема №1.

(01:05:22)

Проблема №2. Подготовка высококвалифицированных потом инженерных кадров. Она складывается из нескольких составляющих. Одна из них называется принудительное введение Болонской системы. Вообще я напоминаю, что возможность участия в Болонском процессе была предусмотрена законом «О высшем образовании» 1996 года. И пока эта система была добровольной, то есть вузы могли выбирать, 90% всех выпускников выходили специалистами, 10% – бакалаврами.

И не случайно работодатель хорошо понимать, кто такой специалист, и не очень хорошо понимал, кто такой бакалавр. Возник даже такой анекдот: «Здравствуйте. – Здравствуйте. – Я бакалавр. – Я вижу, что ты не Иванов, а чему тебя учили?» И так далее.

Если говорить серьезно, то проблема бакалавриата тех специальностей, которые требуют высокой квалификации, заключается в том, что бакалаврское образование такое, скажем так, широкое, размазанное, как манная каша по тарелке. А образование специалиста, оно более узкое, но при этом, как кувшин, более глубокое.

Например, инженеры утверждают, что специалист в среднем получает примерно 1 800 часов фундаментальных занятий, бакалавр примерно 1 200. Понятно, да? А, в целом, специалист получает примерно на 40% больше специальных занятий, чем бакалавр. Соответственно, с нашей точки зрения, если мы говорим о решениях, необходимо, насколько возможно быстрее, по крайней мере, по тем специальностям, которые этого требуют, переходить, возвращаться на специалитет.

Мы, кстати, недавно вносили законопроект о возвращении добровольности участия в Болонском процессе. Но нам сказали, что пока не будет завершен эксперимент, принимать его не надо. Эксперимент был объявлен, как вам известно, указом Президента. Но, на мой взгляд, вы вправе со мной не соглашаться, этот указ является шагом назад, по сравнению с тем, что было заявлено в послании президента Российской Федерации, где были четко сформулированы основные позиции. А за два-три года невозможно получить результаты обучения, которое должно длиться от четырех до шести лет. Поэтому какие-то, возможно, результаты будут. Но, с моей точки зрения, просто противники использования классической, если хотите, Гумбольдтовской системы, они решили отложить в надежде, что, может быть, все вернется на круги своя.

И кроме того, конечно, важная проблема, это проблема, связанная с оплатой труда была для специалистов. Но, наверное, на каждом предприятии свой уровень оплаты труда. Я знаю, что в оборонке сильно подрос уровень оплаты труда. Но не на всех предприятиях. Я знаю, например, предприятия ракетно-космической отрасли, где приходят выпускники хорошего, моего родного Омского технического университета, и исходная базовая оплата около 20 тысяч рублей. Как мы понимаем, это не стимулирует ребят приходить на такие предприятия.

В конце концов, государство могло бы принять решение, с моей точки зрения, о дополнительных выплатах в течение, скажем, трех лет молодым специалистам, которые идут в госсектор, туда, где это необходимо для обеспечения технологического суверенитета.

И третья позиция, которая, казалось бы, не имеет отношения к делу, это позиция, связанная с подготовкой учителей, которые, вообще-то, должны выучить будущих инженеров. Могу сказать, что в России в российском образовании сейчас кадровый кризис, и мы расходимся сейчас с нашими коллегами из правительства в оценке масштабов этого кризиса.

Недавно в узком кругу я сказал Татьяне Алексеевне Голиковой, что у нас кризис в образовании, по данным РАНХиГС, подчеркиваю, при Президенте, 250 тысяч учителей не хватает. Татьяна Алексеевна немножко обиделась, говорит: «Как? У нас всего 11 тысяч человек дефицит учителей». Я говорю: «Татьяна Алексеевна, у нас 1 млн 250 тысяч учителей. Они работают на 1,8 ставки, что, с моей точки зрения, как учителя в прошлом, в нормальной ситуации невозможно. Если бы они работали на одну ставку, не хватало бы 560. Если бы на полторы, как считает РАНХиГС, то не хватает 250. Если вы заставите работать на 2,5 ставки, то можно еще полмиллиона уволить. Но какое будет качество образования, предсказать нетрудно».

(01:10:00)

Есть два поручения Президента. Одно касается, соответственно, возможных дополнительных мер поддержки для учителей естественнонаучного цикла и математики в школах. Второе, аналогичное, касается поддержки вузовских преподавателей, которые ведут аналогичные специальности. Во что это выльется, пока сказать не можем. Естественно, поручения эти мы поддерживаем, но мы должны понимать, коллеги, что далеко не поручения президента, на самом деле выполняются Министерством финансов Российской Федерации. Времени нет, а то я бы мог привести несколько примеров на эту тему.

В заключение хочу сказать, уважаемые коллеги, что мы будем стремиться делать все возможное для того, чтобы кадровых кризис в России был преодолен, и, в том числе, в Государственной Думе сейчас на заключении правительства находится большой проект федерального закона об образовании для всех в течение всей жизни, разработчик которого перед вами. Но я предполагаю, что если нам и удастся его продвигать, то, скорее по частям, чем, в целом. Спасибо.

А! Пожалуй вот что еще в заключение. Как нам говорит Бауманский университет: инженеры делают мир, а мы делаем инженеров. Вот давайте пожелаем, чтобы те, кто делает инженеров, у них все было хорошо, а вместе с ними, и промышленности тоже. Спасибо.

(*аплодисменты*)

**Алла Елизарова:** Спасибо большое. Коллеги, есть вопросы? Пожалуйста, очень быстро.

**Елена Юдина:** Юдина Елена, журнал Agroreport. Вот не только в машиностроительной отрасли сейчас нехватка кадров. Большинство организаций, большинство больших предприятий готовят у себя в регионе. Они общаются и с техническими вузами, и со специальными школами, где готовят уже себе кадры. Есть ли возможность со стороны государства рассмотреть, например, какие-то налоговые льготы для тех, кто готовит себе уже, для своего предприятия специалистов? То есть они, мало того, что обучают, они еще после этого предоставляют им рабочие места. Или, возможно, это не только налоговые льготы, но и, возможно, даже субсидии какие-то от государства.

**Олег Смолин:** Насчет субсидий, не знаю. Что касается налоговых льгот, мы неоднократно поднимали этот вопрос, как вам известно. У нас существуют налоговые льготы, но объем их крайне мал. Мы считаем, что этот объем необходимо расширять. Потому что вложение в человека, наряду с вложениями в высокие технологии, по мнению современных экономистов, это самые выгодные, которые себе может позволить государство.

Напомню еще, с чего надо было, наверное, начать, что когда РСПП попросил руководителей предприятий, государственных и частых, 75% заявили, что ключевая проблема даже не деньги, а кадры. Но кадры, увы, во многом зависят от денег.

**Алла Елизарова:** Спасибо большое. Коллеги, и сейчас у нас достаточно много было, когда выступали, многие наши выступающие, особенно производители, произносили слово «Китай» в своих выступлениях, с тем, что, да, сейчас у нас идет очень активное сотрудничество. И, самое главное, мы видим, как за последние десять лет изменилась промышленность и экономика Китая.

И у нас здесь присутствует эксперт, Цзянь Лянь, главный исследователь в сфере индустриальной политики и развития, технологий и инноваций. И как вам это удалось?

**Цзянь Лянь:** Многие российские друзья работают в Китае, и многие упоминали Китай, и международное сотрудничество идет. Может быть, есть исключения, конечно. Но Китай сейчас продвигает очень много продукции в разных отраслях. Мы производим почти от 15-ти до 100% в некоторых секторах. И типичное производство, и наш опыт выходит практически с нуля и достигает 100%.

Да, я хотел бы вам показать, как выглядит сейчас ситуация, как мы используем поддержку правительства, как правительство продвигает различные производственные отрасли. И мы можем извлечь из этого уроки и предложить эти уроки нашим российским коллегам.

Некоторые друзья говорят: да, вы далеки отсюда. Конечно, Китай часто представляет конкуренцию. Но, нет, я могу вам показать, как в стратегическом плане можно установить хорошее стратегическое сотрудничество. Я здесь специально перевел все на русский, чтобы можно было легко читать. Давайте посмотрим.

Основная тема будет касаться ситуации в китайской промышленности и перспектив реиндустриализации России. Я думаю, как раз ваш лидер, ваш Президент об этом и говорил, про реиндустриализацию.

(01:15:18)

В первую очередь, это, я думаю, связано с расположением ресурсов. Все производители, наверное, знают, на что тратится в основном капитал. Конечно, капитал тратится на ресурсы. Я должен сказать, что в интернете китайское сообщество больше не считается интернет-технологической отраслью. Но у нас есть платформа, которая регулируется, и это больше не совсем технологический прорыв из-за этого регулирования.

По крайней мере, компании, которые могут там работать, например, Ozon, Wildberries, Яндекс, вот эти компании достаточно технологичны. Они инвестируют очень много капитала и получают от этого прибыль. Мы проходили уже этот опыт в Китае, и у нас там это не так удачно, нужно сказать. Тоже была, конечно, если можно так сказать, вот эта интернет-лихорадка. Но мы ее прошли. IT-компании, компании хай-тек, они уже не рассматриваются, как традиционные индустрии. Но ситуацию эту они уже прошли.

Россия по-прежнему сейчас в той же ситуации, которая была в Китае в 2014-2018 годах. В то время росла интернет-доставка, Meituan (01:16:48), хай-тек-отрасль в Китае. Но в Китае, наверное, не достигли такого уровня, который достиг Яндекс в этом плане. Конечно, также если большие достижения в точной обработке и в области хай-тека.

Китайское общество в 2010 году извлекла из этого очень много уроков. Например, BYD. Он не пришел пока на российский рынок, этот производитель, к сожалению. Но это крупнейший производитель электрокаров в мире. Он считался традиционным производителем до 2018 года. А сейчас это типичный пример высоких технологий в Китае. Meituan, крупнейшая в мире компания по доставке еды. Она превратилась в монопольную платформу, которую необходимо регулировать.

В 2021 году Китай постепенно перешел к поддержке малых, средних предприятий и производителей в этой области, которые используют типичные технологии. Основная поддержка – это, конечно, снижение ставок по кредитам, примерно до 3%, и это основная форма поддержки.

Какой здесь можно сделать вывод. Когда лучшие студенты из МГУ и технологического института Баумана перестанут обращаться в Tinkoff в качестве основного выбора, тогда главный спонсор, команда математической механики МГУ может перестать быть Tinkoff. У российской промышленности появится надежда на возрождение. Tinkoff – это компания, которая не помогает реиндустриализации России.

А в Китае аналогичная есть компания Ant Financial, она хотела быть монстром в Китае. Но в ноябре 2020 года как раз это произошло. Она внезапно была закрыта. То есть Ant Financial планировали IPO в ноябре. Но они хотели привлечь 10 трлн юаней. Это был уже монстр какой-то, а не компания. И за одну ночь пришли новости, что IPO отменено. И я слышал об этом тоже, я думал, что это было решение руководства нашей страны.

Итак, что нужно еще сказать, что действительно ценно для промышленности такой большой страны, как Китай или как Россия. Конечно, это развитие этой страны. А дальше отрицание. Отрицание что малоценно, что ценно, что нужно поддерживать. Это, конечно, конструирование. В России есть так называемые спонсоры, так называемые техцентры, – «Сколково», Иннополис, Ижевск, это те, которые я знаю.

(01:20:08)

На мой взгляд, я лично поддерживаю Ижевск. Это, наверное, лучший пример. Он основан на прошлом, на инновациях, на наследии советской промышленности. Иннополис недалеко от Казани, и «Сколково» недалеко от Москвы. И, наверное, это как атмосфера Кремниевой долины.

Кремниевая долина, однако, уже считается не особо ведущим таким направлением прогресса. Они перевели сейчас уже свои активы и свою деятельность в финансовый сектор, в сектор финансовых спекуляций. Это уже не то, что было.

Дальше нужно отразить, что я видел российские программы, смотрел ваш форум тоже. И видел программу от Сбербанка, ВТБ. Сбербанк, господин Греф, он поддерживает искусственный интеллект, поддерживает робототехнику. В Китае десять лет вкладывали средства в эту отрасль. Многие китайцы по-прежнему думают, что говорит Кремниевая долина – это хорошо. Но, на самом деле это не совсем так.

Роботы, андроиды вот эти, у них нет никакой особой ценности. Ну, раздают они кофе где-то на парковках, что еще они могут делать? Да больше ничего. Действительно, ценные роботы это все в области станков. И в Китае я это действительно видел. Роботизированная индустрия в Китае как раз успешно развивается, которая использует электронику, промышленность, в автомобильной промышленности это можно использовать. И действительно это там ценно и полезно. Это промышленные роботы, которые используются, в частности, в автомобильной промышленности.

Хорошо. Давайте возьмем полупроводниковую отрасль. Это, наверное, на острие вообще технологий, самая высокотехнологичная отрасль. Например, производители в этой отрасли используют очень много высоких технологий. Такие примеры существуют повсеместно, и мы везде с ними сталкиваемся.

И давайте посмотрим, что такое ИИ. Сейчас это очень модная тема. Например, NVIDIA, которая производит микросхемы с помощью IA в Тайване. И чипы оборудования, в конечном итоге, базируются на японских семейных мастерских. Никто не перенял эту технологию. Никто не может так точно их производить. Я знаю примеры, некоторые работают уже по 80 лет. Однако новая группа китайских компаний недавно появилась, и они делают шаги, берут этот опыт японских производителей, и применяют в нашей полупроводниковой отрасли. И нам это очень подходит. Сейчас против Китая ведутся так называемые технологические войны. Мы считаем, что мы их победим.

И третий вопрос. Я был шокирован, когда приехал в Москву в прошлом году. Базовая процентная ставка 16%, 15% – это очень много. Процентная ставка по депозиту, конечно, это очень хорошо, я сразу открыл счет, положил рубли на счет и замечательно стал зарабатывать. Но это не всегда для промышленности. Это очень высоко.

И я спросил своих знакомых, что произойдет, если дальше будет и 20% годовых? Это невозможно. В финансовой сфере такую процентную ставку невозможно осуществить. Невозможно развивать промышленность при такой ставке. В Китае, например, это было бы вообще невозможно. Ниже 5%, лучше всего 2-3%, только в этом случае кредиты можно выдавать промышленности под эту ставку и тогда может быть развитие.

(01:24:55)

Поэтому с экономической логики высокие процентные ставки, плюс, если вы хотите зафиксировать обменный курс к юаню, например, в этом случае это не может существовать долго, потому что при таких высоких процентных ставках компаниям придется повышать цены, и это подтолкнет инфляцию и снизит конкуренцию. И в таких ситуациях экономика не может существовать.

Процентные ставки в китайских юанях, давайте посмотрим. Следующие десять лет кредиты в Китае будут выдаваться под 3% и менее для передового производства. Я уже говорил, что развитие производства может получить 3% без обеспечения. И это называется инвестиционным инструментом. Правительство предлагает такой инструмент для инвестирования. Если компания хочет развиваться, она может получить кредит под такую ставку и развивать свое производство, закупать станки, вести производство меньше, чем под 3%, вот такая ставка.

И я лично думаю, что это может быть стратегической возможностью для России и для всех незападных стран, которые могут с нами сотрудничать. Сейчас мы продвигаем вот эту тему с Саудовской Аравией. В Саудовской Аравии, конечно, нет такого развития, как у нас, но мы хотим предложить им некоторые институционные инновации с поддержкой финансовых продуктов из Китая, чтобы в саудовских проектах это участвовало. Можно такой же принцип применить и в сотрудничестве с Россией. Вместе с китайскими технологиями мы можем это реализовать.

Еще несколько слов, и я закончу. Я хочу показать несколько примеров стратегического сотрудничества с Китаем. Первое, это супернержавеющая сталь. Эта сталь, это самая большая проблема была в советское время. Это наши китайские инновации. Здесь сравнивается супернержавеющая сталь с обычной сталью. После 280 дней эксплуатации, видите, что происходит с обычной сталью, и что происходит с супер прочной сталью. Сегодня китайская технология может быть возможностью для развития промышленности и сокращения затрат. Также крупнейшие производители сейчас используют эту технологии.

Вот это Tesla Шанхай гигапресс. Он производится в Китае в городе Нинбо. И Shi-Mi Fu (01:28:07) также подходит для машин, для литья пластмасс под давлением. И вот этот гигапресс используется в этих назначениях. Вот это две новых инновации в Китае. Они предлагают еще более высокую эффективность работы прессов. Я думаю, на это нужно обратить внимание. Это очень перспективное производство алюминия, технология для производства имеет большие перспективы.

И вот еще один пример. Мы производим ковочный пресс в области Китая. Ковочный пресс имел в высоту 15 метров, весил 1000 тонн для того, чтобы создавать высокое давление. Сейчас инновационные компании в Китае собрали новую конструкцию такого пресса, который весит в десять раз меньше. Вот это магия инноваций, это мы можем назвать магией инноваций.

И что касается станков с ЧПУ. Наши российские друзья сейчас сталкиваются с тем, что необходимо производить станки. Станки нужны везде. И у России были достаточно хорошо развитые производства станков с ЧПУ в советское время, которое пропало. Но китайские инноваторы просто гениальные производители. Они зарегистрировали 120 патентов за три года на самые производительные станки в различных отраслях. Я полагаю, что это тоже может быть в России. Мы можем развить с Россией сотрудничество на базе китайских патентов, и производить эти станки здесь.

(01:30:05)

Дальше химия, биология, я думаю, что об этом не нужно говорить, это всем известно. И я хочу сказать, что мы действительно гордимся, в Китае у нас эти отрасли развиты. И здесь мы видим, благодаря новой энергетической цепочки в автомобильной промышленности у нас появился целый ряд производств в разных городах Китая.

И настоящие инновации происходят из маргинальной зоны, нужно сказать это в заключение. И еще, я думаю, что этот форум выходит за рамки практик национальной системы политической экономии Фридриха Листа. Америка в середине XIX века, это реальный центр производства по теории экономии Фридриха Листа. И теперь России нужно выбирать свой путь. И Лист говорил об этом.

Здесь базовый вопрос, возможна ли реиндустриализация в России. Я думаю, аргументов очень много. Кто-то может сказать, что они возможны. Кто-то говорит, что невозможно. Но если посмотреть на историю, как Россия на протяжении своей истории выходила из этих проблем. Первой Екатерина II развивала Донбасс. На Донбассе было два промышленника, Джон Хьюз (01:31:33). Этот человек развивал Луганск, этот Донецк. И они развили эту отрасль с индустриальной точки зрения.

Вторая волна прошла в сталинское время. Альберт Канн сделал очень большой вклад в развитие советской индустриализации. Он разрабатывал заводы в Сталинграде. Есть вот эти исторические фотографии.

И сейчас все основные особые моменты в истории. Британская промышленная революция, которая привела к развитию Донбасса. Появились инновации Генриха Форда, которые способствовали развитию советской индустриализации. И сейчас нужна система сотрудничества с глобальным югом и с Китаем. И это может тоже привести к новой волне индустриализации.

Нужно осуществлять стратегическое сотрудничество с появляющимися местными скрытыми чемпионами в области технологий. Китай обращает внимание на продолжающуюся тенденцию крупных промышленных связей между Китаем и южными странами. Это очень важно. Потому что здесь нужно действовать, и действовать нужно быстро.

Китай экспортирует в нашу систему, Китай – глобальный юг. И мы приглашаем к этому экспортному сотрудничеству Россию. Россия может экспортировать и поставлять топливо в глобальный юг. Однако рынок сокращается. Нужно переходить на химию более высоких переделов, как вариант. И глобальный юг, транспортные системы, там есть крупные поставщики, они будут доминировать в этой отрасли. И меньше чем за десять лет мы достигнем новых результатов. Сейчас BYD против Toyota играют в Таиланде.

И дальше несколько слов о суверенитете. Ваша страна сейчас развивает эту тему. Суверенитет, что это такое. Суверенитет должен быть основан на производственных мощностях. Мы видим, что за разными культурными и физическими тенденциями стоят разные убеждения в себе. У вас есть различные бренды автомобилей, и вы можете тоже их развивать. И это наша промышленность. BYD и Huawei, это не типичная китайская компания, потому что выглядит достаточно по-европейски их главный офис.

Вот еще несколько примеров развития легкой промышленности. Кейсы легкой промышленности, у нас это одежда и обувь. Это одна движущих сил нашего производства. И на этом я заканчиваю. Спасибо.

**Алла Елизарова:** Спасибо. Есть вопросы? Только очень коротко... Тогда в конце. Спасибо большое.

(01:35:04)

**Вопрос из зала:** Вопрос очень актуальный для России. Как Tesla умудрилась за один год построить свою гигафабрику в Шанхае, скажите? Как китайцы могут так быстро строить?

**Цзянь Лянь:** Это сочетание локальной поддержки в Шанхае и очень хорошей подготовки самой индустриальной базы в Китае. Вы знаете, гигапресс вот этот, он был изобретен в Италии. Но его приобрели из Нинбо. Нинбо это город №1, или, наверное, второй по величине город по развитию после Шанхая. Это очень развитой город. И в Нинбо производят вот этот гигапресс.

И Илон Маск увидел эту уникальную технологию. Он знает цену этих технологий. И он стал развивать это производство в Китае. Стали производить специальные станки для него. И с поддержкой правительства, конечно, была построена эта фабрика. Это было несложно. Дальше появился гигапресс, вот так все и произошло.

Но до этого Илон Маск практически был банкротом, потому что в Калифорнии была такая гигафабрика, и она была достаточно примитивной, если сравнивать с КПД фабрик Китая. В то время Tesla решила перейти в Китай, и это сделало очень много хорошего для китайской промышленности. Шанхай вывел на рынок Tesla в качестве конкурента. И BYD, автомобильный дизайн и все такое, продукты, они очень на высоком уровне. И теперь мы точно знаем, что BYD, и у меня тоже есть новая машина, новый бренд, электрическая машина. И я никогда не ездил вообще на обычных автомобилях с двигателем внутреннего сгорания. Например, мой опыт это только вождение Tesla и других электромобилей. Большое спасибо.

(*аплодисменты*)

**Алла Елизарова:** Итак, мы с вами обсудили, что сейчас у нас происходит в промышленности, какие у нас проблемы с кадрами. Почему Китай так активно за последнее время развивается, и почему мы так часто поминаем эту страну в наших выступлениях. Но один из основных вопросов, которые мы тоже здесь обсуждали, – как выглядит наша промышленность во вне, то есть как ее видят все жители России.

Если мы вспоминаем, как выглядит производство, то почему-то вспоминаются очень старые фильмы, какие-то передачи, что это все уже такое устаревшее, не самое красивое и современное. Хотя сейчас действительно у нас открываются новые современные площадки, новые современные производства. Хочется, чтобы как можно больше людей об этом узнавали.

И о том, как наша промышленность выглядит вовне, мы хотели бы обсудить с Еленой Березиной, это заместитель главного редактора «Российской газеты». То есть в общественном мнении как выглядит промышленность и что она из себя представляет?

**Елена Березина:** Я постараюсь очень кратко, чтобы от духоты никто не умер, в конце концов. Можно я начну с того, что прозвучало, что СМИ вообще не интересна повестка промышленности, как Егор сказал. Это неправда. Промышленность очень много присутствует в СМИ, просто давайте рассуждать. Информационный поток сейчас не такой, как 50-60 лет назад. И они просто тонким слоем, эти новости, размазаны по всему инфополю.

Тут в зале присутствуют многие представители СМИ, как федеральных, так и отраслевых. Понятно, что у отраслевых интерес больше. Я буду говорить про общественно-политические, у нас «Российская газета», думаю, все знают, откуда я, в смысле, что это общественно-политическое издание. Обо всем этом и, в первую очередь, битусишные новости, а не B2B. Постараюсь очень кратко, тезисно, скорее, даже месседж, наверное, для тех представителей компаний.

Все, что вы транслируете, интересно только вам, к сожалению. Людям нужен просто, интересный, доступный контент, тот, который касается, в первую очередь, их. Поднимите руку, кому в жизни интересны подшипники?.. Это профессиональное сообщество. Вот мне подшипники не интересны. Но посудомоечная машина, в которой есть подшипники, мне интересна. Мне интересен автомобиль «Москвич», не знаю, Sukhoi Superjet, то, чем мы пользуемся.

Понимаете, вы все проводите от частного к общему, от вашей маленькой части к большому миру. А люди мыслят по-другому. Люди мыслят тем, чем они пользуются в своей обычной жизни.

(01:40:07)

Я просто на примерах, не буду уже речь свою трогать. Вот Антон сказал про Елец. Это хороший такой пример, наверное, потому что, в первую очередь, кто потребитель вашей информации? Конечный бенефициар это всегда тот, для кого вы: a) производите продукцию; b) тот, кто живет рядом; и c) тот, кто у вас работает. Все. Вот для них вы транслируете, какая у вас зарплата, проложили вы лыжную трассу для них, чем продукты ваши улучшат их жизнь, или в принципе, как вы экологию улучшаете. Тогда это, да, интересно и будет интересно, и с этим вы можете заходить в СМИ.

Сейчас на нас валятся тонны релизов, в день их реально тысячи, наверное. Я просто могу за свое СМИ сказать, где много отраслевых журналистов, АПК занимается один человек, этим другие, еще что-то. И даже прочесть, переварить не всегда возможно. И вот эта информация о том, что вы конкретно что-то улучшили свой показатель в 1-3 раза, еще, опять-таки, она мало кому интересна, честно скажу.

Кроме того, нас всегда заподозрят в PR, в коммерции, никому это не надо. Контент должен выглядеть...

**Алла Елизарова:** Все плохо, да?

**Елена Березина:** Нет, почему? Совершенно не все плохо, но тут два варианта. Контент должен быть либо монетизируемый, либо интересный. С монетизированием понятно, не хотите вкладываться в медиа, вкладывайтесь хотя бы в хороших PR-специалистов. Нормальный пиарщик всегда найдет контакт, подружится, все расскажет, позовет на завод, где можно будет увидеть красивую картинку, как вертится турбина, еще что-то, потому что если не брать конкретно суть информации, люди все равно залипают на такие вещи, лонгриды, какие-то интерактивные штуки, видеоряд, визуал. Это всегда катит.

Другое дело, что производственники и промышленники не особенно хотят допускать в святая святых, раз. Очень любят говорить сложными словами, их никто не понимает, да. Вот это хотелось бы нивелировать. Какая еще интересная штука, по поводу кадров сегодня говорили. Все в курсе, что сейчас в тренде новостная повестка, все листают новости. Интерес к большим материалам сохраняется. В первую очередь это сторителлинг.

Не только у нас, но и в других СМИ, может быть, все уже заметили, появилось много проектов про людей трудовых династий, людей, которые работают на заводе, которые рассказывают про себя конкретно. Как я пришел, как я выучился, как встретил тут жену, потом привел сюда же своих детей, доказывая, что можно жить, зарабатывать, чувствовать себя счастливым при этом. Как ни удивительно, к ним есть интерес и на них есть трафик. Трафик – наше все, как у вас ваши покупатели, так у нас это.

Я, наверное, закончу, не буду много времени занимать. Если есть какие-то вопросы, задавайте. Если кому-то интересно обменяться контактами, пожалуйста. Что хочу сказать. Когда одна компания заходит с каким-то проектом, это коммерция, в любом случае. Когда три компании заходят с примерно одинаковыми проектами, например, то, что они развивают спортивную инфраструктуру для сотрудников завода или еще что-то, это уже тенденция, о ней уже можно писать. Так что удачи всем, пожалуйста, в СМИ интерес есть.

(*аплодисменты*)

**Алла Елизарова:** Коллеги, есть вопросы? Или все поняли, где место промышленности в общественном мнении? Да?

**Егор Коблик:** Елена, если можно, я коротенький комментарий. Посыл был немножко другой, я хочу сформулировать. У нас, как сидящих здесь предприятий, все отлично, вы уж простите. Да-да, мы растем, развиваемся, знаем, куда дальше двигаться. Был конкретный вопрос из зала, – а что должно поменяться для того, чтобы к вам приходили и так далее. Я, на самом деле, такой огромный патриот своей страны, я сказал о том, что нужна поддержка от СМИ. Мне не нужно, чтобы меня рекламировали, у меня все великолепно. Мы знаем, как работать с рынком, и все, что вы сказали, у нас происходит.

Я очень хочу, чтобы действительно СМИ начали давать не желтую новостную ленту, которая большей частью действительно интересна очень определенной категории людей. А я бы хотел, чтобы действительно в стране показывали изменения. Давайте я так скажу, хорошие изменения. Я учился не только в России, и я видел, как это пропагандируется. Я видел, как в Соединенных Штатах каждое утро во всех школах флаг поднимают... Нет...

**Вопрос из зала:** без микрофона (01:44:29).

**Егор Коблик:** Я прошу прощения, в «Сколково» об этом забыли, видимо, оно не является школой общегосударственной. Так вот, я хотел бы просто посыл такой. Я очень хочу, чтобы показывали, не рекламировали! Вы абсолютно правы, а показывали изменения в стране, и показывали изменения, в том числе, в промышленности. Вот мое лично мнение, в мое инфополе не прилетает никаких изменений.

Большая часть людей, когда я им рассказываю про изменения в Воронеже, они на меня смотрят такими глазами и говорят: «Да ладно, все мы знаем, поля не пашутся, коровы не доятся, куры не летают. Все ты врешь, все ты придумываешь».

(01:45:09)

(*аплодисменты*)

Я хочу попытаться донести, это в ваших руках, это ваш бизнес, и люди хотели бы верить и видеть этих изменений. Наверное, в общем потоке мало кто готов за это платить. Но я считаю, для того, чтобы люди хотели в России оставаться, молодые талантливые ребята, и хотели оставаться в своих городках...

Вы же знаете все проблему. Основная проблема, на мой взгляд, в нашей стране, это не вера людей в собственную страну. Молодые, способные, талантливые ребята, они сваливают. Если есть суперталантливые, улетают вообще из страны. Простые, несуперталантливые, летят в Москву, в Питер, в Новосиб, куда угодно, в миллионник на зарплату в Сити с чашкой Starbucks. Это, к сожалению, боль.

А показать, что, на самом деле, в регионе можно достичь результата и можно дальше развиваться, – мое лично мнение, что это работа, наверное, всего общества. Но, в первую очередь, задача государства и больших СМИ, которые работают с мозгами поколений, пока мы их еще не потеряли. Но мы их теряем.

(*аплодисменты*)

**Елена Березина:** Принято. У нас большой воронежский филиал, обращайтесь, мы пишем.

**Алла Елизарова:** Я просто тоже хотела бы поддержать Егора с тем, как я говорила. А нас действительно открывается много новых производств, новых предприятий. А у нас никто об этом не знает. Вот это информационное поле, оно пустое. И поэтому когда мы говорили – место в информационном поле, – у нас его нет, этого места. Почему-то нас всегда забывают, вычеркивают. Энергетики, корабли какие-то, теплоходы большие, еще что-то, это есть. А вот промышленности, как работают наши предприятия, этого нет нигде. Это есть только в наших отраслевых каких-то каналах, наших отраслевых источниках.

И мы же говорим о том, что у нас проблема кадров. У нас проблема интереса к отрасли. Это как раз связано с тем, что не знают о том, что... Но есть еще ребята, которые живут в Воронеже, с предприятий к себе приглашают на заводы, показывают, что и как. Они хотя бы могут как-то погрузиться. А есть регионы, где нет наших предприятий. И, соответственно, люди из этих регионов никогда не узнают, что происходит в промышленности. Соответственно, никогда в голову ему не придет пойти, стать инженером, конструктором какой-нибудь сушилки, правильно? Или делать подшипник. Потому что он даже не знает, что у нас есть такая отрасль и что в ней происходит.

И хотелось бы, чтобы снималось там больше фильмов, вот мне понравилось National Geographic, действительно, отличная программа, которая рассказывает обо всем на свете. Почему у нас нет какой-нибудь программы про промышленность, где про каждый завод, про каждую отрасль мы чего-то снимали, говорили как можно больше, с тем, чтобы именно популяризировать, что у нас все очень хорошо и к нам нужно идти работать. Наш призыв, что поддержите нашу отрасль с тем, чтобы нас было больше в информационном пространстве.

**Елена Березина:** Мы, как «Российская газета», на самом деле, много поддерживаем, у нас много материалов, если зайти на сайт, это видно. Мы работаем и с Минпромторгом, и с регионами. Насчет сериалов и фильмов, слушайте, есть институт развития интернета. Каждый год он принимает заявки на гранты, сериалы, пожалуйста.

**Цзянь Лянь:** Я хочу вам рассказать одну китайскую историю, как создавалась культура в масс-медиа про промышленность. Где-то 11 лет назад вышел документальный фильм на китайском канале, он назывался «Даго сончи» (01:48:51). И даго, значит, большая страна, сончи, значит, самые важные станки. То есть большая страна производит большие важные станки.

И было шесть серий, шесть отдельных историй о том, как разные производители, частные и государственные, из разных отраслей, производили свою продукцию, как они росли с нуля, как они развивались и как инженеры становились главными инженерами, как они вели свою работу, набирались опыта. Вот этот сериал был очень популярен, очень успешен в Китае.

Одновременно с этим начиная с 2005 года, пошла целая серия этих документальных фильмов. Была создана целая группа тех, кто производил эти фильмы. Это были волонтеры, добровольцы, которые основали партию индустриалистов, партию промышленников.

(01:49:57)

И, да, я знаю, что в Москве производилось тоже много подшипников. Я знаю, что в 60-е годы было большое производство. И сейчас мы наверстываем. Даже мы сейчас в Китае догоняем шведских производителей, японских производителей. Однако такие истории могут как-то подстегнуть, популяризировать такого рода сложные производства. Вот это опыт Китая.

**Алла Елизарова:** Я очень надеюсь, что этот опыт когда-то и к нам придет, и у нас тоже будут и фильмы про отрасль, и мы будем показывать, как все развивается и в какую сторону у нас все движется. Спасибо вам большое. Есть? Только очень коротко, у нас уже времени нет.

**Вопрос из зала:** Да, спасибо, я журналист, и как журналист, тоже хочу вам как раз ответить на этот вопрос по поводу фильмов и так далее. Понимаете, у всех предприятий есть отдел связи с общественностью. Эти люди сидят, зарабатывают деньги. А в институте еще преподают, что связи с общественностью, это такая наука, когда ты должен сделать так, чтобы заинтересовать СМИ, понимаете? То есть мы живем в эпоху рыночных отношений, и просто, журналисты, придите! Я как раз из «Российской газеты» тоже. Поэтому старайтесь, чтобы вот эти ваши открытия большого нового завода, новой красивой техники, это неинтересно, да? Что должно быть интересно, я так и не поняла.

**Мужчина:** Я вам предлагаю очень простое решение. Звоните в Яндекс, говорите: «Подкрутите свою ленту новостную», и все. Чтобы туда попадал нужный контент, нужно количество.

**Роман Ковригин:** Я хотел бы просто заметить немножко, я десять лет назад был на круглом столе, меня приглашала «Российская газета». И там один режиссер таких либеральных взглядов, но он сказал тогда очень правильную вещь. Он сказал: «Роман, писать о чем-то, чтобы что-то взорвалось, что-то утонуло, об этом легко. Для этого не нужен талант. Это все равно будут читать. А вот писать о том, как где что-то сделали, построили, для этого действительно нужен талант». Поэтому, может, вопрос, если это у вас не читают, может, нужно более талантливо об этом рассказывать? Я – проект «Сделано у нас», и из ваших слов я понял, что вы не скоро будете моим конкурентом, раз не хотите об этом писать. Но надо.

**Алла Елизарова:** Коллеги, есть еще вопросы к данном спикеру? Нет? Тогда у нас по программе был еще заявлен Сергей Морозов, первый заместитель председателя комитета Государственной Думы. Но, как я поняла, он у нас достаточно сильно задерживается, мы его уже не ждем. Тогда пару слов помощнику депутат, о чем хотели сказать. Только времени у нас уже мало.

**Женщина:** Коллеги, от Сергея Ивановича огромный привет, депутат Государственной Думы, 17 лет губернатор Ульяновской области, многие его знают. К сожалению, только закончил, мне написал, выступление в Государственной Думе, поэтому поручил мне. Я не просто помощник депутата. Я федеральный координатор комиссии «Живи и работай в России» проекта партии «Единая Россия» «Выбирай свое». Координатором которой является Морозов и председателем общественно совета является Сергей Викторович Чемезов. Верхушка понятна, да? Турчак, Грызлов, Медведев.

Я послушала, с чем соглашусь, прямо бац-бац, тезисно.

Первое, беда большая в том, что мы с вами действительно друг о другие ни информированы. Кто из вас знал, что есть такое проект «Выбирай свое»? 22 апреля – два года. В каждом вашем регионе есть региональный координатор этого проекта не ниже депутата законодательного собрания. Вы можете обратиться.

Что может наш проект. В проекте три комиссии. Первую возглавляю я, «Живи и работай в России», это кадры, это человек труда, это кадровый суверенитет, это молодежь России и так далее. Вторую комиссию возглавляет депутат Государственной Думы Соловьёв Сергей Анатольевич, «Создавай российское». Создан внутри центр мониторинга и поддержки промышленных предприятий. Я сейчас ничего рассказывать не буду, нет времени. Я сейчас кидаю, потом у Аллы есть телефоны, можно выходить напрямую на Сергея Ивановича.

(01:55:08)

И третья комиссия, которая у нас называется четко «Молодежь России», это все, что объединяет наши с вами движения молодежные. Труд в школе – это мы. Сергей Иванович пролоббировал в Государственной Думе урок труда. Сейчас мы в регионах начинаем уроки «О главном» со встречи с героями труда.

В июне будет кинофестиваль «Антарес», посвященный человеку труда. Международный фестиваль. Про что я говорю? Вы же про это не знали. А я многое услышала тоже впервые. Поэтому если есть какие-то предложения, есть какие-то вопросы, вот ребята с предприятий рассказывали, – обратитесь, напишите, мы поможем вам сделать письмо. Обратитесь напрямую к Сергею Ивановичу, его слышат, его слушают, его понимают. Он промышленник, он политик, он человек от сохи. Кто посмотрит, в Ульяновской области сколько он сделал и как Ульяновская область при его губернаторстве была изменения, и что теперь стало с Ульяновской областью, к сожалению. Все зависит от людей.

Плюс ко всему, мы готовы с удовольствием включить вас в наш проект. Это общественная деятельность, конечно, но вы же все сейчас говорили с болью о родине и о патриотизме. Мы сейчас на базе Торгово-промышленной палаты Российской Федерации пишем федеральный документ – кадровый стандарт. О чем он? Взаимоотношения власть – работодатель – работник. Это некий свод правил, как должны друг с другом взаимодействовать эти три структуры. У нас работодатель ругает работника в большинстве своем; работник – работодателя. И все вместе они ругают власть. Этого быть не должно.

Поэтому обращение к депутатам, обращение в правительство, обращение к президенту. Рассмотрение обращений ваших, ваших предложений. Мы очень много уже сделали на уровне предложений обычных предприятий, предпринимателей. Сделали очень многие моменты. Но быстро все не бывает, потому что то, что мы с вами делали десятилетия, за два-три года изменить, это, как минимум, смешно.

И мы за российское, мы за то, чтобы другие дружественные страны к нам, а не мы к ним, потому что мы все это умеем. Мы тоже патриоты. И я очень надеюсь, что после нашей сегодняшней встречи мы с вами будем общаться. Вы поможете нам, а мы расскажем, чем мы можем помочь вам. Спасибо огромное.

(*аплодисменты*)

**Алла Елизарова:** Коллеги, спасибо большое. И последний вопрос, давайте. Только очень быстро, потому что здесь через десять минут следующее мероприятие.

**Вопрос из зала:** У меня вопрос. Дело в том, что для производства автомобилей в Китае необходимо много лития. Промышленный Китай уже имеет план инвестиций на Луганскую и Донецкую республики, где находятся большие залежи лития. Или еще они будут покупать литий в Чили, Боливии и Аргентине. На какой подход они пойдут в следующие годы?

**Цзянь Лянь:** Спасибо за вопрос. Ресурсы лития и все ресурсы новых металлов, это и медь, и цинк, и другие металлы, они, на самом деле, не так уж и ограничены на земле. Например, в Чили, в Боливии, в Аргентине есть залежи лития и этих металлов тоже. Они там есть. Поэтому сейчас китайские компании рассматривают эти вопросы.

С 2009-го по 2022 год в 200 раз выросли обороты этих компаний в Китае, которые добывают и перерабатывают литий. Сейчас у них литиевых ресурсов не хватает, и они очень серьезно развиваются. Они сейчас смотрят на Африку, особенно которые сейчас сотрудничают с российскими компаниями. Это Буркина-Фасо, в первую очередь, на Мали, Эфиопию, Нигер. Даже в Саудовской Аравии и в Йемене, который сейчас контролируют хуситы, есть залежи лития. И в Росси тоже, вы упомянули Донбасс.

Мы обращаем на все это внимание. Около Монголии, я знаю, есть регионы, там есть разработки, в Иране, в Афганистане. Поэтому сейчас спрос очень большой. Мы работаем даже с Зимбабве. Там сейчас работает один из крупнейших производителей лития из Китая.

(02:00:13)

И Эфиопия, Замбия, Конго. Во всех этих регионах мы работаем. На Западе Африки тоже, в странах, южнее Сахары, до Намибии. Там везде есть ресурсы Лития. Поэтому там выбор большой для китайских компаний, мы все их рассматриваем.

**Алла Елизарова:** Спасибо всем большое за участие. Мне кажется, была интересная дискуссия, и то, что мы здесь обсуждали и говорили, еще найдет свое продолжение в тех материалах, которые выйдут по итогу форума, и в том, что мы будем обсуждать за пределами данного зала. Спасибо всем большое.

(*аплодисменты*)

**(02:01:09) (Конец записи)**