

Алла Елизарова: Уважаемые коллеги, всем добрый день. Предлагаю начать нашу сессию «Промышленность. Почему буксует импортозамещение?». Но не хотелось бы, наверно, обсуждать, какие у нас проблемы, как все плохо, почему оно буксует. Хотелось бы больше все-таки обратить внимание на то, а что нужно сделать, что мы можем предложить, что мы можем просить, что мы хотим для того, чтобы импортозамещение не буксовало.

Перед этой сессией проходила сессия по компонентам. Вижу, что многие присутствующие тоже были на этой сессии. И там обсуждались как раз те вопросы, которые, я думаю, очень актуальны для нашей сегодня сессии. Основы экономики — это двигатель прогресса. И, соответственно, здесь на промышленность завязано очень много вопросов. Потому что промышленность — это люди, как мы обсуждали на нескольких сессиях, это кадры. Промышленность — это и налоги. Промышленность — это и кредиты. Промышленность — это и социальные благосостояния людей, которые связаны с промышленностью. Поэтому хотелось бы сейчас обсудить именно вопросы, как мы видим наше развитие дальше.

Про импортозамещение мы говорим очень давно. Очень давно мы обсуждаем 719 Постановление, которое как раз призвано максимально сделать нашу продукцию импортонезависимой. Но можно быть локализован на 99,9%, но вот этот 0,1% может остановить все производство. И вот хотелось бы понять, что и как, куда мы должны двигаться, чтобы даже из-за этого 0,1% никогда ничего не остановилось, и никакие перипетии нашей жизни, которые у нас сейчас случаются, не влияли на производство и на развитие производства у нас в стране.

Поэтому я хотела бы сначала предоставить слово Денису Кривцову. Директор завода «Тонар». Как раз Денис тоже сейчас участвовал в сессии по компонентам, где мы частично обсуждали этот вопрос. И вот сейчас мы переходим из компонентов уже к готовой продукции, поэтому вам слово.

Денис Кривцов: Спасибо, Алла Елизарова. Добрый день. Кривцов Денис, генеральный директор завода «Тонар».

Да, действительно, вот сейчас обсуждали очень похожие вопросы. И, наверно, вынужден буду повторяться. Но вообще тема сегодняшней вот этой сессии звучит так несколько провокационно. В ней уже заложено такое обвинение, поэтому вынужден не то, чтобы оправдываться, а, наверно, так отвечать. И, наверно, хотел бы начать с того: «А мы же говорили». И вспомнить классика, Андрея Аршавина, который сказал: «Ваши ожидания — это ваши проблемы». И никто не говорил, что уход иностранцев можно заместить за несколько месяцев. И рост всего производство, и наращивание качества, вам никто не обещал, что мы это сделаем за полугодие.

Другое дело, что мы, конечно, этим занимаемся. И будем это обязательно делать. И действительно я не вижу для себя каких-то нерешаемых проблем. Я уверен в потенциале и нашей промышленности, и науки. И, в конце концов, мы отправили человека в космос, какие-то прицепы мы точно будем делать. И я с большой уверенностью смотрю в будущее.

Другое дело порассуждать все-таки, почему так случилось. И почему мы, в принципе, предвидя то, куда все движется, еще, наверно, с 2014 года, не смогли предпринять тех шагов, которые по локализации, по технологическому суверенитету, почему мы столкнулись с такими неожиданностями в 2022 году. И почему у нас было столько бутафории, «Потемкинских деревень», когда импорт выдавался за достижения нашей промышленности. Действительно вопросов много. И мы их неоднократно поднимали. Наверно, 10 последних лет, сколько я работаю в должности генерального директора, на каждом углу мы говорили: «А как же зависимость от импорта? Это небезопасно. Каждый год промедления убивает потенциал промышленности. Старые кадры уходят, они не передают свои компетенции новому поколению. Нужно что-то делать».

Другими словами, нас как-то не особо слушали, а сейчас ждут немедленных результатов. Придется их показывать.

Что мы должны, наверно, поменять в этой системе. Общаясь с коллегами и в промышленности, и в машиностроении, как непосредственно те, кто заняты прицепами или комплектующими, так и в каких-то смежных, похожих, вообще наблюдается такой определенный подъем духа, воодушевление, наконец нас стали считать за людей. Раньше многие клиенты нас как-то не особо воспринимали, типа: «А, вы из России. Русские ничего делать не умеют. Мы пошли к иностранцам». Сейчас как-то стали сами приезжать, так заигрывают. То есть уверенность в светлое будущее какая-то определенная появилась, в том, что наша деятельность все-таки востребована. Другое дело, что вопросов достаточно много по оборудованию, по комплектующим. Но это все решаемые вопросы. Конечно, по кадрам.

Другое дело, я не согласен со многими выступающими, которые преподносят вопрос кадров как проблему. Я считаю, что это не проблема, это работа. Если у вас проблемы с реализацией, с продажами, значит вы не тот продукт продаете. Если у вас проблема с кадрами, значит вы просто не умеете их подбирать, готовить, мотивировать. И, наверно, вот на этой проблеме нужно особенно остановиться, потому что все остальное, железки, мы их как-нибудь купим, сделаем, займем, да, но купим, а людей нарожать и подготовить займет определенное время. И тут надо делать все последовательно. И в первую очередь я вижу, что в промышленность, чтобы заместить весь тот импорт, который ушел, и в обрабатывающую промышленность нужно привлекать огромное количество людей.

В отличие от опыта Советского Союза, где был огромный ресурс в сельском хозяйстве, можно было просто деревню перевезти в город, построит общежития, дома, получить огромный ресурс. Мы сейчас такой возможности не имеем. У нас на селе уже никого не осталось. Привезти из-за границы, строителей-узбеков как-то возят, но в промышленности я такого тоже потенциала особо не вижу. И это такой долгосрочный путь, что нам остается делать. Сейчас это повышение производительности за счет роботизации, автоматизации, привлечение молодежи. Но так, стратегически, мы должны все-таки нарисовать новую картину мира для молодежи, чтобы их не заставлять к нам идти, а чтобы они осаждали

наше предприятие, чтобы очередь стояла среди молодежи, среди тех, кто хотел бы прийти на завод.

И все остальное — это уже вторично. Образование. Давайте создадим сначала очередь желающих, которые бы на завод пришли, а потом они уже сами создадут спрос для качественного образования, для роста интереса к этому. А как это сделать, естественно, в первую очередь от нас зависит — это достойная зарплата. Просто когда мы говорим, зарплата 70 тысяч, 80, 100, это какие-то цифры, они ни о чем не говорят. Мы должны эту картину нарисовать красочно. То есть молодой сварщик идет домой, в свой собственный дом, пускай купленный в ипотеку, но он знает, что он его через 7-8 лет выкупит, и дальше это будет его собственность. Он может спокойно содержать семью, рожать детей, зная, что у него есть свой собственный дом. Он может на эту зарплату купить машину, может быть, даже и жене. И он ни о чем не боится. Да, можно сейчас вспоминать Советский Союз, о чем-то ругать, но в плане жилья и образования была полная уверенность. Да, конечно, стандарты жизни были другие, никто машину вам не обещал, но если человек шел на завод, он точно знал, что у него проблем с жильем не будет.

Вот мы должны сейчас четко сказать молодому поколению: «Ничего не бойтесь, учитесь на технические специальности, на инженерные специальности. И работая в промышленности, у вас будет по жизни все хорошо». Лично мы видим вот так подготовку, нашу будущую работу с кадрами. Обеспечить зарплату, обеспечить различные проекты в плане поддержки ипотеки. И тут, конечно, было бы неплохо от государства тоже какие-то возможности получить. У нас как всегда бывает, вместо того, чтобы грамотно выстроить экономическую политику и сразу сделать низкий кредит, дешевую ипотеку, мы сначала все это задерем, а потом героически внедряем какие-нибудь субсидии, которые бы позволили эту вот всю ситуацию разрулить. Если так надо, давайте хотя бы так, через субсидии, но позволим сделать эту ипотеку доступной не только айтишникам, но и любым молодым специалистам, которые сознательно остаются у себя на родине, хотят заниматься честным трудом. У них должна быть действительно достойная красивая жизнь. Красивая, я в том плане, не сладкая, как у Феллини, а человек должен думать о деле и больше ни о чем. Приходить домой, видеть свою семью, детей растущими. Обо всем остальном должен заботиться уже работодатель, платя нормальную зарплату. Если любое предприятие, завод платит 20 тысяч, а потом убеждается: «Почему у нас никто не идет в инженера?» или «У нас людей нет», надо в первую очередь себя спросить. Это что касается людей.

Вопрос, как я уже сказал, по экономике, какие-то огромные запредельные прибыли коммерческих банков, по-моему, они совершенно не тем занимаются. Спрос на НИОКР и на развитие во многом поддерживается государством, я это могу только приветствовать. Но, наверно, все-таки на всех этого не хватит. Нужно повышать роль коммерческих банков вот в таком быстром финансировании. И, конечно, снижение процентной ставки. Для любого предпринимателя, который просто видит в себе потенциал роста в той команде, вопрос финансирования должен выходить на какой-то десятый план. Это должно

автоматом происходить. Это не то, что я что-то задумал: «А где я возьму деньги? А как я их буду отдавать?». Если у тебя хорошая идея, есть люди, кто ее могут реализовать. Бери, делай, ни о чем не думай. Деньги должны быть настолько дешевые, что даже этот вопрос бы не стоял. Тогда участвовать в нашем росте будем не только мы одни, мы все это не вытянем, но еще десятки, а то и сотни, поставщиков, которых мы за собой потащим. Есть люди, есть потенциал. Я думаю, у нас все должно получиться. Спасибо.

Мужчина 1: Денис Юрьевич, вот такой хотел задать вопрос. Как вы считаете, это вот как раз к вам, как производителю уже готового продукта, влияло ли бы, если приобретение основных средств, то есть станков, оборудования, земельных участков, недвижимости, сразу снижало бы налогооблагаемую базу на прибыль? То есть сейчас мы это все амортизируем. Была бы стимуляция вот именно инвестиционного процесса для вас, для вашего предприятия? Спасибо.

Денис Кривцов: Спасибо за вопрос. Тут несколько есть, как говорится, нюансов. Во-первых, мы находимся в Московской области, где уже достаточно хорошие условия по инвестиционному вычету. И налог на прибыль мы платим по очень такой сниженной ставке. Лично для нас это вопросов не вызывает. Но, в целом, по экономике, во-первых, по земле, я считаю, что земля для таких предприятий, например, как наше, вообще должна быть бесплатная. У нас ее столько много. И столько ее не обрабатывается ни в сельском хозяйстве, ни в промышленности. У нас полно объектов промышленных, которые стоят не заполненные. В Московской области есть очень хорошая программа «Земля за рубль». Я даже считаю, что рубль — это много, потому что мы за рубль ее взяли, нам надо еще семь кругов ада пройти со всеми разрешениями и прочим. Нам нужно бесплатно предоставлять уже подготовленную площадку с подключенной энергетикой, подъездами и так далее.

Потому что, я всегда говорю, когда приходит такое предприятие как наше, и многие другие обрабатывающие, это, наверно, лучшее, что может случиться с этим местом. Потому что как вы выиграли в лотерею. Посмотрите, сколько налогов мы платим с гектара. Кто еще может столько платить? Естественно, это нормальная ситуация, когда должен быть определенный конкурс между регионами, кто предложит лучшие условия. Но это, что касается земли.

Я думаю, что если у вас есть нормальный продукт и, как я сказал, люди, и понимание, как вы будете этот продукт делать и продавать, то вопросы уже конкретных инвестиций уходят на второй план. Если я знаю, что я должен вырасти в 2 раза, я же не буду сидеть и думать: «А вот я за 5% финансирую или за 8?». Все равно у нас все это окупится. Но просто время больше. Мне гораздо интереснее, чтобы вокруг нас больше людей, поставщиков образовывались, которые бы помогали, которые бы создавали конкуренцию, потому что конкуренция будет приводить к росту качества, снижению цены. И это уже малый, средний бизнес. И у них, естественно, есть риски. И вот им надо еще больше помогать и подстраховывать. Спасибо.

Алла Елизарова: И от молодежи вопрос. Вы говорили, что зарплата должна быть хорошая. А на вашем предприятии или, как вы считаете, хорошая для сотрудника завода, для рабочего, в каком размере должна быть?

Денис Кривцов: Смотрите, я специально даже сказал, что сама сумма ни о чем людям не говорит. Почему, потому что я приезжаю в какой-нибудь регион, говорят: «У нас зарплата хорошая, 50 тысяч». А я за 50 тысяч у себя даже в столовую не найду никого. То есть у нас средняя зарплата сейчас, по-моему, по заводу 107 тысяч, на основном производстве — где-то 120. Хорошо, плохо — это такой вопрос относительный. Он сегодня такой, завтра другой. Я пытаюсь нарисовать картину мира. Что такое хорошая зарплата? Зарплата, которая позволяет человеку иметь свое собственное жилье в обозримом будущем, обеспечивать достойный образ жизни. То есть детей надо возить в школу, ты за эту зарплату должен позволять внешкольное какое-то образование, секции, какую-то культурную себе программу, хоть раз в месяц с женой в ресторан сходить. Вот это достойная зарплата. Если вы на эту зарплату ничего из этого позволить себе не можете, хорошо, не в 20 лет, если вы состоявшийся профессионал, 30-35 лет, значит зарплата плохая. Я считаю, что мы достигнем для себя, у нас в Московской области, такого положения, если любой из наших сотрудников, проработав 5 лет, сможет себе позволить в ипотеку купить либо квартиру, либо небольшой дом. Я не говорю про какие-то хоромы, но 70, 80, 100 метров для семьи.

По машинам мы уже давно решили. У меня сейчас головная боль, как у директора, что делать с парковками. Только вот расширим, опять все забито, не знаем, куда это все девать. Я почему об этом говорю, потому что когда мы говорим, что мы вот сейчас в год берем по 400 человек новых. Раньше люди приходили, а сейчас нет. А что? А почему не идут? Говорит: «А у вас работать надо». «У нас же зарплата хорошая» — «Мне вроде и 50 тысяч на пиво хватает». «А дальше, что?» — «Буду 60 получать или 80. Мне особо разницы нет». Я понял, что для этого нужно сделать. Самый лучший работник — это человек с ипотекой. Если у него нет какой-то такой мотивации, он будет так себе работать. А так жена скажет: «Смотри, вон твой одноклассник уже в доме живет, а ты все еще пивко попиваешь, мы еще квартиру не купили». Вот тогда начинается нормальная работа, люди вкалывают. У нас сдельная форма оплаты труда.

Алла Елизарова: Спасибо большое, Денис Юрьевич.

Голос из зала: Средняя зарплата ..., вот у вас как раз.

Денис Кривцов: Надо посчитать.

Алла Елизарова: В тренде.

Денис Кривцов: Спасибо.

Алла Елизарова: Спасибо большое, Денис Юрьевич. Нет больше вопросов если...

Голос из зала: И главное правильно указал, что самая главная проблема — это люди.

Алла Елизарова: Да. Спасибо большое. Мы сейчас с Денисом Юрьевичем вот так обрисовали картину, что у нас здесь происходит, и как мы это видим. Но ведь очень интересно узнать мнение со стороны, как это видят наши зарубежные партнеры, друзья. И, соответственно, я хотела бы пригласить Берна Либрехта. Это адвокат, бизнес-консультант. Интересно послушать, а как вы видите, что сейчас происходит, какие перспективы, почему у нас буксует импортозамещение, что делать дальше? И какие ваши будут рекомендации нам? Вот очень интересно.

Берн Либрехт: Добрый день. Большое спасибо за эти вводные слова, это представление. В первую очередь я хотел бы поблагодарить организаторов данного фантастического форума, за совершенно удивительно организованное мероприятие. Я должен признать, я сам из Германии, вы уже это упомянули, я говорил, что поеду в Россию в эти дни, чтобы участвовать в мероприятии, увидеться с людьми, меня спрашивали: «Как ты можешь ехать в Россию? Сейчас, в этой ситуации, в таких обстоятельствах это невозможно. Будь осторожен. Всегда оглядывайся назад. Снимай все на видео. И, конечно, когда вернешься, тоже будь осторожен». Но я сказал: «Я поеду к друзьям. Я знаю этих людей уже многие годы. И замечательно опять вернуться, с ними опять увидеться». И сейчас тоже очень интересно будет увидеться, когда я приеду из такой странной страны, как воспринимается сейчас Германия. У нас были очень хорошие отношения, мы участвовали все в форумах, общались. А сейчас, я должен сказать, в Германии мир полностью поменялся, ментальность поменялась, мышление поменялось. И это очень печально. Мне сейчас очень радостно быть здесь с вами, приехать сюда. Опять же большое спасибо организаторам. И председателю большое спасибо. Это первое, что я хотел бы сказать.

Дальше я должен признать, когда я увидел вот этот вопрос, который стоит в теме этой сессии, что я могу сказать на этот вопрос, почему буксует импортозамещение? Как консультант, который в основном работает с западными компаниями, мы были бы рады, чтобы здесь не было вообще никакого импортозамещения. И не было бы никаких ограничений, как было раньше. Было замечательное время. Мы отправляли все наши компоненты, запчасти, продукты сюда. И сначала все делалось в основном из западных запчастей. И в Москве, в частности, это тоже было. Здесь по улицам по-прежнему ездят Mercedes, BMW, Да, ситуация была вообще фантастическая раньше.

Я хочу сказать несколько слов о себе. Я в 2000 году начал бизнес в России в качестве консультанта. В основном я консультировал, меньше работал в качестве адвоката. Мы занимались поиском партнеров по бизнесу и создавали здесь совместные предприятия. Но у меня была большая возможность побывать в России, побывать во многих местах в России: в Чебоксарах, в Рубцовске, в других городах, в Барнауле, в Петропавловске я был, в Волгограде. И это помогло мне понять проблематику, с которой работают здесь люди. Я увидел много больших предприятий, огромных заводов, которые остались еще с девяностых годов. Тогда это во многом было в ужасном все состоянии после девяностых. Многие, может быть, об этом знают, кто-то не знает, но в девяностые люди страдали здесь,

люди жили хуже. Они искали партнеров, они пытались развивать бизнес. Были огромные предприятия с огромными мощностями. И, конечно, западные консультанты говорили: «Забудь об этом, это не то, что нам нужно. Ты не сможешь производить здесь станки, машины. Нет, мы сначала привезем свои станки, свое оборудование, и все будет так».

Какая сейчас ситуация на этих предприятиях? Очень много людей там работают. По меньшей мере, они получают зарплату за свой труд. Может быть, они не все работают полностью, не полностью загружены, потому что у них, может быть, работы иногда не хватает, но, тем не менее, они работают. Я был в тех местах, где было только одно предприятие, в моногороде, я знаю такое понятие, в России оно есть, когда одно предприятие на весь город.

И если это предприятие останавливается, все, город умирает, потому что там делать больше нечего. Ситуация была такой. У нас были похожие ситуации в Восточной Германии, немного другая ситуация, но похожая. В Западной Германии после Второй Мировой войны мозги были промыты у западных немцев, они переняли западный образ жизни, знали, как живут в США. А люди на востоке жили при коммунистах. Ситуации были разные. Оси, восточные немцы, как мы их там называли, знали вот такие ситуации, когда производство останавливается, и все, дальше они ничего не знали. Они не знали, как выстраивать логистику, маркетинг. Все вот эти огромные предприятия не выживали в такой ситуации, в ситуации уже пришедшего на эту сторону Германии капитализма. Такая ситуация тоже была.

Мы создали совместные предприятия после этого с партнерами в России. Некоторые пришлось закрыть, некоторые выжили. Но если приходиться к вопросу, что пошло не так, что было не так, что случилось, то нужно сказать здесь, задать вопрос следующий: Было бы лучше поместить вас в такие условия, когда вы, как западная компания, хотите покорить российский рынок, вы должны производить здесь все, начиная с нуля, с чистого листа. Например, мелкую сборку, мелкоузловую сборку, крупную сборку. А потом перейти уже к полному производству, отливка, покраска и все остальное. И создать вот с нуля новое совершенно предприятие, новые производственные мощности. Вот, на мой взгляд, это действительно не происходило, это было нереально. В тех условиях, в которых жили, например, фермеры, когда они покупали локальную, местного производства технику. «Росагролизинг» давал субсидии, давал выгодные условия для фермеров, вычет налогов и так далее. В прямых условиях такого бы не было. Если вы хотите войти на этот огромный российский рынок, то вот там вам такие вот условия. Как тогда делать? Вы должны подчиняться этим правилам, иначе вообще все это неинтересно. Но это такая ретроспектива небольшая. Сейчас я говорю где-то о годах 2005, 2010, 2015 максимум. Но были и другие вещи.

Если сейчас запускать производство, западная философия, которая уже существует 20-30 лет, — это глобальный поиск источников, глобальный сорсинг. Если посмотреть на трактор, можно купить двигатель, можно купить коробку передач откуда-то, у другого

представителя, по всему миру можно найти. Но это совершенно не какое-то чудо сейчас, построить трактор на такой вот основе. Есть также поставщики в Италии, есть поставщики в Германии, в США, безусловно. Они покупали отовсюду, откуда можно. Если у вас нет этих поставщиков в контакте с вами, вы и не сможете ничего произвести в России. Такая была ситуация. И проблема, если у вас нет ЦДФ, производителей осей для тракторов, вы не сможете построить трактор, если среди партнеров у вас нет этих производителей. Но если вы хотите все это производить в России, это возможно, но это требует времени. И вот огромное давление существует в сельскохозяйственном бизнесе, огромное давление от фермеров, они требуют оборудование: «Нам нужны машины, нам нужно развиваться, нужно возделывать землю, нам нужна техника». Это очень странная и сложная ситуация. И если посмотреть на этот вопрос, почему буксует импортозамещение, — это, может быть, какой-то конфликт интересов, может быть, в правительстве Министерства промышленности другие какие-то задачи, чем у Министерства сельского хозяйства. Но это все история. К сожалению, вот эти хорошие времена прошли.

Те времена, когда я дважды в месяц прилетал в Москву, 2,5 часа лета от Берлина. Сейчас нужно сначала 3 часа лететь в Стамбул, потом из Стамбула в Европу. Вот сейчас есть, как оно есть. Русские сейчас адаптируются к ситуации, я это узнал. Это, может быть, сложно, может быть, вы скажете: «Почему это все так?», но немцы нервничают, впадают в депрессию, говорят, что это вообще неправильно и невозможно. А вы все-таки смиряетесь в этом, пытаетесь как-то подстроиться и выжить в такой ситуации. Это я понял.

Грустно это сказать, конечно, но вам придется искать новых друзей. И Германии в идеальной ситуации, на мой взгляд, было бы предоставить технологии, автомобильные технологии или строительные технологии, «Росспецмаш», у нас были хорошие контакты с этим предприятием. Это было идеально. Мы закупали энергию по очень хорошим ценам, энергоносители мы покупали. И Россия была очень надежным партнером. Но внезапно из-за конфликта, который не имел, в моем понимании, ничего общего с Германией, была нормальная дружба, это если смотреть сверху, все говорят всегда о демократии и так далее, но сейчас говорят, что больше никакой дружбы с Россией не будет. Нет, все.

Что сейчас на повестке дня? Я думаю, сейчас нужно интенсифицировать локальное содержание, локальный контент, нужно пытаться как можно больше строить все в России, развивать это здесь. А также, я думаю, вам нужно все-таки поддерживать связи с остальным миром, искать там тоже друзей, новых друзей. Если Европейский Союз, Германия больше не хотят быть вашими друзьями, ну что ж, надо смотреть на других. Что ко мне приходит на ум, это Индия, Россия с Китаем, конечно. Но про Китай я не могу сказать точно, я не знаю, что там происходит, я не специалист. Но у Индии очень хорошо развита промышленность, высоко развита промышленность, я считаю. Если они заинтересованы в российском рынке, я могу представить, что это будет хорошо, хорошая история. Также Бразилия интересная страна в этом плане. В пятидесятые, в шестидесятые годы они начинали как раз вот в такой политике. В Бразилии вы можете найти Mercedes-Benz

грузовики, Volkswagen можете найти, Porsche. Но у них очень строгая политика в самом начале была. Нужно было производить все в их стране. Если вы это не производите там, они не хотели с вами иметь дело.

И, наверно, нужно действовать также, нужно искать новых друзей, нужно опять же начинать с нуля. Я знаю Россию, я знаю немного российскую историю. У вас было много хороших страниц в истории, успехов. Я убежден, что они будут опять. Если я могу помочь как-то, я буду только рад и счастлив чем-то помочь. Но пока на сегодняшний момент это так.

Алла Елизарова: Спасибо большое. Есть вопросы из зала? Я бы хотела тогда задать вопрос. А есть в Германии компании, которые 100% импортонезависимые? То есть все, что они делают, комплектующие, все, все производится именно в Германии? Или все равно даже европейские все компании тоже импортозависимы?

Берн Либрехт: Посмотрим, понял ли я ваш вопрос. Все ограничения по импорту, санкции — это очень сложная материя. И у нас есть ограничения, допустим, которые не распространяются на сельскохозяйственную технику. Но опять же, если есть гидравлическое оборудование для резервуаров, иногда поставить его невозможно. Но общее настроение в Европе, особенно в Германии, на сегодняшний день такое: «Мы больше не хотим вести дела с Россией». Вам я бы посоветовал общаться с людьми, которые скажут: «В России у меня друзья, я буду с ними общаться». Иногда вам пытаются запугать, и очень некрасивым образом. Но не знаю, ответил ли я на ваш вопрос или нет. Извините.

Алла Елизарова: Немного другой был вопрос. Вот мы говорим про импортозамещение в России, что мы сейчас в России должны все производить сами. А если мы говорим про Германию, Германия импортонезависимая? То есть производители техники, сельскохозяйственной техники в Германии не зависят от иностранных поставщиков, они могут все сделать сами только на территории Германии?

Берн Либрехт: Я бы сказал, да. У нас нет ограничений на импорт. И, в целом, философия заключается в том, что чем меньше вы производите внутри компании, внутри корпорации, и чем больше закупаете со стороны, тем лучше. Это наша философия. Вы покупаете у самых разных производителей, которые производят запчасти и компоненты.

Это только в Германии, нет. Давайте посмотрим. Но вы знаете все эти компании. Эти компании являются производителями в Германии, Франции, Италии. И у многих из них есть заводы в Соединенных Штатах Америки. И, безусловно, я всегда думал, что мы абсолютно суверенны и независимы после 1991 года, что мы можем делать то, что хотим. Но теперь я учусь тому, что в мире есть сильные страны, державы, которые рассказывают вам, как вам нужно поступать. Вот такой вывод.

Алла Елизарова: Спасибо. Вопрос, да?

Мужчина 2: Я хотел спросить, дружат ли машиностроители Германии с финансистами Германии? Машиностроители, дружат ли они с финансистами, с производителями?

Берн Либрехт: Машиностроители стараются избегать банкиров. А финансисты пытаются продать свои продукты. Если вы хотите, чтобы я ответил лично, я бы старался не работать с финансистами, с финансовым сектором. Но, может быть, этот ответ будет не совсем корректным.

Алла Елизарова: Спасибо. Есть еще вопросы?

Мужчина 3: Вы знаете, у нас на телевидении очень многие говорят, что вот сейчас энергия очень дорогая в Германии, а Соединенные штаты хитрые, переманивают предприятия переехать в США, там предлагают выгодные условия. У вас есть бегство предприятий в США ваших?

Берн Либрехт: Да, я, безусловно, готов подтвердить вашу информацию. У нас очень хорошие отношения были с Россией всего 2 года назад. И у нас были трубопроводы, поставки продуктов через Украину и Белоруссию. И были первый, второй Северные потоки. И у нас и Советским Союзом были хорошие отношения уже в семидесятые годы. И никогда поставки газа в нашу страну не прерывались. Цены были выигрышными. И это случилось по непонятным причинам. Я хотел говорить о комбайнах и тракторах, но теперь вы втягиваете меня в политические высказывания. Совершенно ниоткуда поставки энергоносителей стали оружием. Германия перестала стремиться к тому, чтобы потреблять энергию из России.

Тем не менее, у нас есть поставки сжиженного природного газа, СПГ, которые в 3 раза дороже. Вот, что произошло. И если у вас энергоемкий бизнес, энергоемкое производство, если ваши расходы увеличиваются в 3 раза, нужно думать, достаточно ли вам энергии. Но у нас есть предложения и из США, и стимулы, которые помогают вам покупать эту энергию. Что произойдет с работниками в Германии, я не знаю, это будущее. Я здесь не готов давать какие-то прогнозы. Надеюсь, вы меня поняли. Я думаю, что здесь политику мы могли бы обсуждать пару часов, политические вопросы. Но давайте не будем этого делать.

Мужчина 4: Хотел бы задать такой вопрос. Его, наверно, можно тоже соотнести немного к политическому. Для меня лучшая, выше форма сотрудничества России и Германии — это петровская эпоха, Петра I, когда немецкие инженеры, по сути дела, поднимали Урал, многие были дворянами, многие получали земельные участки и сформировали целые фамилии на Урале немецкие, которые до сих пор живут и здравствуют. Как вы думаете, возможно ли в перспективе такое же сотрудничество, что инженеры Германии либо предприниматели Германии захотят поехать в России в случае, если страна создаст им условия, объявит какую-то такую индустриализацию? Спасибо.

Алла Елизарова: В текущей ситуации.

Берн Либрехт: Я хотел бы положительно ответить на ваш вопрос. Я верю. Я не уверен. Это было бы замечательно. Общественное давление должно прекратиться. Люди проснуться и скажут когда-то: «У меня есть друзья». И я думаю, что вполне это возможно организовать, чтобы инженеры из Германии или инженеры-пенсионеры, такие как я. Среди них есть

люди, которые хотят помочь, которые хотят найти решение. Не знаю, на какой основе, спасибо за вопрос, но здесь мое отношение абсолютно положительное. Спасибо.

Алла Елизарова: Thank you very much.

Берн Либрехт: Спасибо. Я должен поблагодарить вас.

Алла Елизарова: И теперь я хотела бы перейти опять к реальному сектору, к нашим производителям, чтобы еще раз вернуться к вопросу, а что все-таки нам нужно, какие вопросы перед нами и задачи стоят для того, чтобы импортозамещение у нас не буксовало. И я приглашаю Константина Куцевола, директора фабрики «Казаро». Я знаю, что за последнее время вы сделали много интересного, нарастили производство, стали выпускать новую технику, у вас интересная кадровая политика. Поэтому вот поделитесь. И очень интересно узнать ваше мнение, ответить на этот вопрос.

Константин Куцевол: Добрый день, коллеги. Больше спасибо за приглашение. Конечно, наше предприятие не в формате такого большого форума, но, тем не менее, думаю, что нашу позицию, наши навыки нужно сегодня озвучить.

Да, действительно, импортозамещение — такая история, достаточно насущная. И на полях форума на всех языках об этом разговаривали уже. К сожалению, не попал на сессию по компонентам, но и ну культурной сессии тоже звучал вопрос импортозамещения, тоже он стоит во главе угла. Поэтому, я так думаю, что предыдущие выступающие раскрыли практически всю тему глобально. Если ее рассматривать в рамках экономической ситуации в стране, можно дискутировать по тезисам, обсуждать мнения, но, наверно, расскажу все-таки больше наш опыт нашей компании.

Компания называется Фабрика «Казаро». Производим оборудование для ремесленного сыроделия. Это крафтовый сегмент. Он вырос буквально, начиная с 2014 года. И на сегодняшний момент, мы уже 8 лет как стартап, начали выпускать оборудование, растем. Два комплекта каждый день выпускаем оборудования. Сегмент не заканчивается. Появляется интерес все больше и больше к оборудованию. И мы пока на данный момент работаем в сегменте до 5 тонн переработки молока за смену.

То есть это все-таки крафтовый сегмент. И наши клиенты — это сыроделы в небольших городах, это молокопереработчики, этот сельхозпредприятия, которые вырабатывают молоко и пытаются создать добавленную стоимость своему конечному продукту.

Есть еще у нас один большой, крупный сегмент — это предприятия, которые обеспечивают молочной продукцией, кисломолочной продукцией, сырами и творогом агломерации типа областных городов, 600 тысяч человек, миллион, и области, которые к ним прилегают. И как раз этот сегмент всегда покупал оборудование, линии по производству творога, сыра, молока, кисломолочных продуктов и йогурта, все это закупалось за рубежом. И, с моей точки зрения, никакого советского, постсоветского наследия в нашей промышленности пищевой не существовало. Вот как раз на сегодняшний момент ситуация достаточно уникальная, когда к нашему маленькому предприятию, в котором работает чуть больше 50

человек, приходят крупные компании, говорят: «Ребята, сделайте нам, например, линию по производству творога, чтобы мы могли перерабатывать молоко 50-100 тонн в день».

И вот здесь самое интересное. То есть наше предприятие рассматривает импортозамещение в двух ипостасях. Первый сектор — это то, что появились новые клиенты, которые хотят купить у нас оборудование, заказать у нас оборудование более крупного объема. Соответственно, это совершенно другой ценовой сегмент для этого клиента и для нас, в том числе. Для клиента, понятно, что он понимает стоимость. Для нас это большое крупное оборудование, которое, почему буксует в данном случае импортозамещение, мы для того, чтобы начать производить крупные компоненты, открываем новые площади, строим новые площади, покупаем землю. И, соответственно, активно исследуем образцы импортного производства, которые нам же наши же будущие клиенты поставляют на ознакомление. Для этого посильные для нашего предприятия затраты на конструкторский состав, посильные для нас затраты для того, чтобы изготовить какие-то небольшие компоненты опытных образцов этого оборудования. Но самый сложный вопрос с точки зрения финансов — это изготовление компонентов целиком линии, когда линия стоит, условно, 100 миллионов рублей. Для нашего предприятия, чтобы просто сделать опытный образец, достаточно большие затраты, и просто так взять деньги где-то у банка, например, пусть даже это будет дешевый кредит, хотя таковых нет, банк с наличием наших активов никогда нам такие деньги не даст. Есть программы Минпромторга, которые говорят, что есть программа и по минимальной партии, и по опытным образцам, но они всегда за собой влекут соучастие, так скажем, в этой программе. Поэтому, например, рассматривать изготовление опытного образца стоимостью затрат в размере 10% от моего годового оборота, это, конечно же, ни в какие рамки не входит. Но, тем не менее, конечно, мы смотрим вперед. И стараемся убедить нашего клиента, уже даже многие готовы пойти на сделку с совестью, чтобы приобрести это оборудование у нас. Мы, соответственно, со своей стороны говорим, что это вам будем изготовлено по себестоимости. А клиент, соответственно, получит полное сервисное обслуживание и сопровождение этого компонента на длительный период. Не все на это идут. Не все предприятия-производители, конечно, на это пойдут, потому что это достаточно рискованное мероприятие.

Кроме того, с этими компонентами импортных образцов, импортного оборудования всегда поставляется какое-то нейтральное оборудование. Например, это полиэтиленовые формы для сыроделия. Никто в России этого в таком качестве не делает. И на сегодняшний момент, конечно же, тоже начинаешь задумываться, почему мне не начать производить эти полимерные формы? Делают только несколько компаний в Европе. Когда начинаешь оценивать бизнес-проект, ты понимаешь, что опять же это 10-15% твоего годового бюджета. Конечно, инвестиций у таких малых предприятий, как наше, нет. Замечу, только в Ярославле таких предприятий, наверно, больше сотни, которые работают не только в пищевой промышленности, это и машиностроение, это лакокрасочная сфера. То есть огромное количество предприятий, которые сталкиваются с тем, что мы параллельно для

того, чтобы изготовить конечный продукт, должны еще у себя открыть производство каких-то компонентов, комплектующих и прочего.

С какими-то вещами мы, конечно же, справляемся. Да, важным вопросом является то, что мы всегда гордились тем, что у нас оборудование чуть дороже, чем среднее по России, однозначно дешевле, чем импортное. Мы практически в нашем сегменте убрали импортный товар и его прекрасно заместили. Но всегда гордились тем и всегда своим клиентам говорили, что мы используем импортные комплектующие, итальянские редукторы, итальянскую фурнитуру, опоры пластиковые, то есть всегда вот прям тезисно писали.

На сегодняшний момент столкнулись, с чем, слава богу, хватило у нас усердия, мы полностью перешли на производство контроллеров и программного обеспечения собственного производства. То есть мы у себя на предприятии разработали все программное обеспечение, контроллеры, пишем программы. Мы паяем все печатные платы самостоятельно. То есть если кому-то интересен наш опыт, обращайтесь, всегда подскажу, куда идти. Пленочные клавиатуры делают в России. Все делается в России. Да, еще важный вопрос, мы друг друга не знаем, не знаем состав рынка. То есть, например, когда возникает проблема, например, по наличию насосов высокого давления, многоступенчатых или центробежных насосов, обычных, мы думаем, что все, итальянцы ушли, больше никого нет. Китайцы. Опять же покупая азиатские компоненты, мы должны их проверить какое-то длительное время, чтобы было четко понятно, что они будут работать на нашем оборудовании, сервисная служба не будет ездить на Камчатку, чтобы его заменить. Оказывается, есть предприятия в России, которые давным-давно в этом направлении работают. Мы просто друг друга не знаем и об этом не говорим. И, возможно, в рамках того же, например, «Росспецмаша» сделать какой-то добровольно-принудительный чат, в котором будет прям писаться: Я сказал, что я разработал опору, кто-то разработал редуктор. И компании должны будут просматривать его. И будут видеть, к кому можно обратиться с готовым уже решением.

В рамках опор пластиковых или нержавеющей опор пищевая промышленность требует надлежащего качества опоры в гигиеническом исполнении, чтобы хорошо мылись, вопрос миллиона рублей, как оказалось. Мы думали, все, опор нет, ничего мы сделать не можем, оборудование будет уходить, соответственно, без красивых итальянских ножек. Все делается просто. Купили б/у пресс, освоили вместе с нашим политехом Ярославским технологию изготовления, вулканизации в малых количествах, подложку под эту нержавеющую опору. То есть разработали штамп. И вот буквально, я думаю, что опытные образцы уже выпущены. И 4 000 опор, которые я раньше покупал в Италии, теперь будем делать сами. То есть даже в какой-то мелочи можно это все спокойно заместить.

ТЭНы, конечно, мы пока еще, мы так присматриваемся к ним, но вполне возможно, тоже при потреблении 16 000 ТЭНов в год можно рассматривать либо с кем-то кооперироваться в этом направлении. Это так кратко, тезисно, может быть, в чем-то сбивчиво. Но задач

много глобально, не хватает дешевых денег и не хватает, может быть, обеспечительных каких-то кредитов, чтобы не мы обеспечивали, пусть мы за это заплатим, но и банк не даст нам банковскую гарантию, когда мы говорим о производстве и замещении импортных линий, например, стоимостью 100 миллионов. Для малого бизнеса непосильная ноша. Вот это вот основной сегодня тезис.

Мы пользуемся практически всеми программами. 719 Постановление, 823 Постановление по предоставлении скидки клиенту. Мы пользуемся 2281, в прошлом году получили грант на научно-исследовательскую опытно-конструкторскую работу. И мы разрабатываем сейчас с институтом маслоделия и сыроделия машины и механизмы. То есть прямо вот работаем плотно со всеми. Пользоваться нужно всем. Верить в себя. Смотреть вперед. И, конечно же, не забывать, что все-таки бизнес — это бизнес и это большие риски, их нужно, конечно, учитывать. Всегда бывает страшно, но очень интересно.

И самый главный вопрос тоже во главе угла — это кадры. С кадрами беда. Ярославскому региону повезло, у нас не так много оборонных предприятий, которые выжимают, так скажем, из имеющихся на рынке кадров промышленных, это инженеры-конструкторы, это технологи производств, это операторы станков ЧПУ и прочие, вот на сегодняшний момент у нас более-менее они как-то еще присутствуют. Но, например, когда разговариваешь с коллегами, это Казань, Нижний Новгород, там вообще беда, ребят переманивают, соответственно, люди остаются без персонала. А, например, когда на предприятии у тебя всего три лазерных станка раскроя, если один из операторов уйдет, это будет беда, и ты в данном случае ничем себе не поможешь.

Когда только я первый раз был приглашен на заседание «Росспецмаша» выездное, мне понравилась идея компании «Таурас-Феникс», которые создали у себя учебное подразделение. Не знаю, как оно сегодня чувствует себя, но я думаю, что ничего с ним не случилось страшного.

Но, тем не менее, мы в этом году заключили уже с нашим политехом договор о сотрудничестве. И уже сейчас для них специально строим учебный класс, в котором студенты выпускных курсов будут защищать диссертации. И, возможно, чтобы они работали на нашем производстве, защищали, что-то разрабатывали вместе с нашим коллективом, внедряли какие-то компоненты как у нас, так и внедряли свои идеи. Очень интересно на самом деле. Понятно, что это опять же влечет определенные затраты на сегодняшний момент. Но, наверно, могу взывать только к тому, что давайте немного забудем о собственной выгоде и прибыли и немного за родину, за державу поработаем. Вот такая вот у нас история.

Алла Елизарова: Спасибо большое. Действительно у вас в текущей ситуации импортозамещение рассматривается в двух направлениях. Первое — это вы замещаете ушедшую импортную продукцию, у вас новые возможности, новые клиенты, новые объемы. И плюс к этому вы для себя замещаете компоненты. То есть вы стараетесь больше делать у себя, чем искать на стороне и подрядчиков. Правильно я поняла?

Константин Куцевол: Да.

Алла Елизарова: То есть вы сейчас нацелены максимально все локализовать именно у себя на предприятии, но за исключением каких-то вещей, которые вообще не в вашей компетенции.

Константин Куцевол: Да, конечно. С точки зрения экономики это полное сумасшествие, когда пытаешься сделать таким маленьким коллективом что-то у себя и все локализовать. С другой стороны, мы сегодня в такой безвыходной ситуации, когда, например, кто-то мне оказывает услугу на стороне, например, по токарно-фрезерной обработке деталей, потом, когда к нему обращаешься, говоришь: «Давайте, нам еще 300 комплектов нужно сделать», они говорят: «Ребят, слушайте, мы завалены работой. У нас госзаказ. И даже при всем уважении к вам, мы это сделать не можем, потому что у нас с вами просто договор, а, например, с Министерством обороны какие-то бешеные штрафные санкции». И ты начинаешь опять задумываться, да, действительно, я тогда должен опять выделять бюджет на станок, на персонал, на ЧПУ. В принципе, так скажем, все сходится с точки зрения экономики. Но это абсурд на самом деле, тащить все на себя, это очень сложно. Осталось еще только пневматику вместо японцев делать, и вместо итальянцев, будут вообще уже. Не сделать у себя все, невозможно.

Алла Елизарова: Вы сейчас делаете только для себя или все-таки находите партнеров, чтобы это было не только ваше, но и та сторона тоже, для партнеров делать? Или пока сейчас все для себя?

Константин Куцевол: На сторону мы сейчас ничего не делаем. Мы раньше делали металлообработку на сторону, мы делали обработку капролоновых фторопластовых деталей. Сейчас только работаем на себя, в две смены. Самая главная задача у нас, у нас клиент-конечник, у нас нет крупных заводов. И конечник в 50% случаев работает, это либо фермер, либо человек просто придумал себе занятие. Но, как правило, 50% случаев — это гранты, субсидии, это какие-то кредитные деньги. И они от нас требуют своевременного выполнения заказов. А когда я ему все рассказываю, буквально сегодня говорю: «Слушайте, «Камоцци» обещала мне в феврале поставить пневмоцилиндры, они с Симферополя выйдут только в конце апреля», но его это не волнует на самом деле. Ему объяснять что-то будет бессмысленно. Поэтому ты начинаешь уже задумываться над тем, что ты наращиваешь до бешеного какого-то объема склад по всем позициям. И, с другой стороны, уже задумываешься об изготовлении всего подряд у нас.

А, у меня еще один вопрос: Где у нас до сих пор нержавейка? Почему она у нас не появилась? Еще 3 года назад говорили, что где-то в Саратове или в Пензе будет. Знаю, вроде как на «Северстали» стоит целая линия, мы до сих пор покупаем нержавейку, произведенную в Таиланде или в Китае. Вот такие у нас пироги.

Алла Елизарова: Пищевая медицинская нержавейка — это самая большая проблема у нас для наших производителей.

Константин Куцевол: Она у нас есть в России, только она у нас ржавейка.

Алла Елизарова: Я имею в виду, что для пищевого машиностроения она не нержавейка.

Константин Куцевол: Нет, не в огород наших производителей нержавеющей стали, просто на самом деле уже как-то и государству немного напрячься, заставить, может быть, может быть, как-то субсидировать, может быть, помочь. Но это стратегический ресурс. Если азиаты сейчас скажут, что: «Ребята, мы с вами не играем», то мы будем делать сыроварки, которые будут ржаветь.

У нас предприятие очень маленькое, 55 человек. Я задумываюсь. Но, нет, в округе нет ни у кого. Но вообще не над литейкой задумываемся. Мы запустили проект, во-первых, по портално-лазерной сварке, мы его уже закончили, мы делаем теплообменники лазерным способом. Мы еще сейчас делаем, создаем у себя лазерные 3D принтеры. А 3D печать нержавеющей деталей либо сложны в токарно-фрезерной обработке ЧПУ, которые просто нелогично создать, и ты нигде не закажешь их малую партию. Но я думаю, что к октябрю будем сами печатать. Но можно сравнить с литейкой, наверно.

Мы сами делаем. Мы берем источники наши российские и сами собираем, сами делаем принтеры.

Голос из зала: Принтер для пластика?

Константин Куцевол: Нет, 3D печать. Лазерная. Да, из металла. Используется порошок. И все, вперед.

Алла Елизарова: Коллеги, есть еще вопросы? Мне кажется, было так интересно, вы все очень четко и доступно рассказали, что даже вопросов не осталось.

Константин Куцевол: Приглашайте еще, приду с удовольствием.

Алла Елизарова: Обязательно.

Константин Куцевол: Мы и так слишком большая производственная программа. Лизинговая нагрузка достаточно высокая. Мы под новое строящееся помещение уже покупаем в лизинг, используя региональный лизинг, льготный, да, покупаем станки. Мы сейчас будем покупать себе станок такой. Во-первых, это стоит дорого. А, во-вторых, я просто знаю цены, и мы практически в 6 раз дешевле его делаем сами.

Алла Елизарова: Спасибо большое.

Константин Куцевол: Обращайтесь, расскажу, как это делать.

Алла Елизарова: Есть еще вопросы? Нет? Все. Тогда я приглашаю Олега Кощеева, помощника ректора Российского государственного университета имени Косыгина. И с теоретической, с точки университетов и науки, образования интересно. Вот вы все слышали, что мы обсуждали, что сейчас у нас происходит, какие у нас проблемы, как компании выживают.

Олег Коцеев: Добрый день, уважаемые коллеги. Действительно это текстильный университет, согласно того громкого имени, которое он носит. И мы этим гордимся.

Я всю свою жизнь работал в совершенно разных ипостасях, но всю жизнь в текстильной легкой промышленности. В девяностые годы, в перестроичные занимался, как и все, наверно, бизнесом, причем достаточно успешно. Потом занимался и производственной деятельностью, и побывал на государственной службе. Даже 5 лет возглавлял в Минпромторге это направление деятельности. И сейчас, наверно, когда стала борода сесть, я вернулся обратно в альма-матер, и с большим удовольствием занимаюсь со студентами, и занимаюсь научной деятельностью.

Сегодня очень много говорили о том, что, да, действительно самая главная проблема — это кадровая проблема. Об этом мы опять-таки не можем не вспомнить, поскольку еще март месяц только-только закончился, и действительно непроизвольно вспоминаются слова отца всех народов, что кадры решают все. И действительно без кадров никуда не денешься.

С другой стороны, те мировые законы, которые мы знаем, и экономические законы, и социологические, психологические, их тоже никто не отменял. Сегодня тоже очень интересно прозвучало, что и заработная плата стала приличной. Но действительно она стала приличной. Но все забывают о пирамиде Маслоу. Когда удовлетворены низовые потребности, человек хочет большего. И на сегодняшний день решить проблему только одной заработной платой не удастся. Об этом могу сказать абсолютно точно. Потому что в той подотрасли, в которой я всю жизнь работаю, а это самая импортозамещаемая часть, тут широчайшее поле, где можно замещать и замещать, всегда была самая низкая заработная плата среди обрабатывающих отраслей промышленности.

На сегодняшний день заработная плата швеи в Москве больше 100 тысяч. На многих предприятиях — 120 тысяч. В регионах, где была она совсем недавно, пару-тройку лет назад меньше 20 тысяч, заработная плата измеряется от 70 тысяч рублей. Допустим, Ивановский регион. Знаете, знаменитый Ивановский регион, удобно приводить примеры. Но, тем не менее, на сегодня молодые люди хотят, чтобы работа была интересной, чтобы она была творческой, и к тому, чтобы она была чистой. От этого мы никуда не денемся. Одной зарплатой эту проблему не решить. И сегодня те выступления, которые прозвучали, особенно выступление первого директора, что зарплату платим много, а все равно не идут. А раньше этот вопрос решал. Я сейчас потихонечку подойду к тезису своего выступления.

Второй момент, о котором сегодня тоже говорилось, спасибо нашему модератору, задала провокационный вопрос, мировое разделение труда никто не отменял. И действительно есть такое понятие, как кооперация, есть такое понятие, как партнерские взаимоотношения, и есть еще такое понятие, как закон больших чисел, поскольку любое массовое, крупное производство более рентабельное, чем мелкое производство. Именно поэтому нельзя производить все у себя. Конечно, можно, да, пусть плохонькое, но свое. И можно говорить о том, что, да, в условиях мобилизационной экономики это здорово. Но

мобилизационная экономика не вечна, и мы опять вернемся к тому, что наша продукция, только по закону больших чисел, станет неконкурентоспособной.

К сожалению, такое на моих глазах происходило. Я думаю, все вы знаете. У нас было несколько заводов по производству швейных машинок. На сегодняшний день все швейные машины, на которых работает наша швейная промышленность, — 100% импорт. Не осталось ни одного предприятия.

Они все закрылись, только потому что японские, китайские производители за счет закона больших чисел, еще там был целый ряд субъективных причин, но, в принципе, главное, они могли производить более качественную, более дешевую продукцию. И таких примеров, я думаю, достаточно много во всех отраслях промышленности, это не секрет.

Второй постулат, который интересный, мне бы хотелось озвучить, я думаю, все вы знаете, где-то с середины прошлого века, где-то в восьмидесятые, семидесятые года, весь мир перешел в так называемую постиндустриальную информационную эпоху, информационный век. Индустриальный период закончился. И действительно на сегодняшний день в большинстве стран мира подавляющее большинство людей, более 50%, так или иначе, связаны с добычей, распространением, с продажей и хранением информации, и все, что с этим связано.

И тут вполне справедливо себе то наблюдение, что цифровые решения, цифровая экономика становится доминантой, а она напрямую связана с решением тех проблем, о которых мы говорим. Именно полная роботизация, цифровизация и все, что как угодно можно назвать, недаром сейчас называется, что мы живем в эпоху «Индустрия 4.0». Времени мало, я могу об этом достаточно подробно рассказывать. Почему я студентам об этом рассказываю, мы действительно перешли в индустрию 4.0. Не все, конечно, есть еще предприятия, которые остались на этапе ручной мануфактуры. И заниматься тем, о чем блестяще говорил предыдущий коллега, честь ему и хвала, хочется снять шляпу и сказать: «Молодцы», но производить все у себя, не используя кооперацию, разделение труда, возможно только в эпоху мобилизационной экономики.

Можно, конечно, вспомнить такие слова, как наш великий классик сказал: «Страна растет и богатеет, когда просто продукт имеет». Все это мы хорошо знаем, все это правильно. Но на сегодняшний день, как ни парадоксально, именно широчайшее внедрение цифровых технологий позволит решить проблему импортозамещения. С другой стороны, что мы понимаем под этим термином? Если мы говорим о том, что мы должны у себя производить базовые товары, базовые продукты, да, но замещать вот это, вот это, вот это, — это тупиковый путь, это заведомо проигрышная ситуация. Тот, кто импортозамещает, он всегда второй, всегда догоняющий. Это поражение. Мы должны говорить об опережающем развитии. Именно опережающее развитие позволит решить и задачи импортозамещения, и обеспечить суверенитет нашей страны.

Как возможно опережающее развитие? Оно возможно только в том случае, если нам удастся внедрять и в производство, и куда угодно самые передовые разработки, которые создаются, подчеркну, отечественными и зарубежными учеными. Ничего страшного, если это будет зарубежный опыт. Это не путь на параллельный импорт, это, кстати, решение вопроса тактическое, но он таит в себе очень много больших проблем.

Я подготовился и даже на бумажке взял из интернета те цифры, которые есть. Вы прекрасно знаете о том, что Советский Союз входил в пятерку ведущих стран мира по количеству людей, занятых научно-исследовательской деятельностью. Спорно, насколько там это все было удачно. Те, кто моего возраста, старше особенно, они эту эпоху помнят. Но, тем не менее, по формальному количеству людей, занятых научно-исследовательской деятельностью, по объему финансирования Советский Союз был в пятерке лидеров. Сегодня мы откатились далеко назад. На сегодняшний день, поскольку вся экономика частная и бизнес частный, ему невыгодно заниматься какой-либо научно-исследовательской деятельностью и чем-то внедрением.

Да, да, да. Я говорю, у меня тут все цифры есть. Я просто вижу время, не буду злоупотреблять.

Соответственно, еще один интересный пример. Помимо индустрии 4.0, есть концепция общества 5.0. Что это такое? Это речь идет о том, что цифровые технологии, как ни парадоксально, позволят вернуться человечеству с техногенного пути развития на антропогенный путь развития. И действительно цифровые технологии высвобождают огромное количество ресурсов, которые позволят людям заниматься действительно творческим трудом. Но есть два направления, что либо действительно мы все станем не нужны, и идея мальтузиантства восторжествует, количество людей сократится, поскольку они перестанут быть нужными, либо действительно, как писали величайшие фантасты, человечество станет свободным, освободившись от тяжелой работы.

И во всех отраслях производства вы видите, какое количество происходит автоматизации, цифровизации. И недалек тот путь, когда действительно профессия шофер, водитель уйдет в прошлое. Уже сейчас трасса Москва-Казань планируется с полосой, где будут ходить беспилотные автомобили, грузовые пока. Это действительно очень важное решение. То количество воздушных дронов — тоже, наверно, звоночек в эту сферу. Но примеров можно приводить много. Абсолютно новое количество профессий, которым мы сейчас учим наших студентов с разной степенью успешности.

И общество 5.0, извините, немножко перескочил, — это не просто концепция. Японское правительство эту концепцию приняло, утвердило 6 лет назад. И оно реализует эту концепцию «Общество 5.0», основанную на полной цифровизации и на развитии человеческого капитала. У них тоже тяжелая ситуация с кадрами, там такое колоссальное старение населения, что мы кажемся по сравнению с ними юношами, но близка для нас. И вот эти вот решения современных технологий действительно обеспечат нам не только

импортозамещение, но и опережающее развитие. Это ответ на тот вопрос, и что делать, и кто виноват? Традиционные русские вопросы.

Но здесь возникает та же проблема, что мы пытаемся нарастить последние годы, вы, наверно, все слышите, что действительно и правительство, и целый ряд ученых говорят о том, что, да, действительно надо увеличить количество научной деятельности, внедрение, пятое, десятое. Но необходимо подходить к этому институционально. У нас по-прежнему ручное управление. Я думаю, что действительно все, кто занимается реальным сектором экономики, знают, что это гранты, конкурсы, но они все ручного управления. Совсем недавно и во многих странах мира, которые более удачны, чем мы, там это решается институциональным путем. В том же Советском Союзе та часть прибыли, которая шла на реновацию, она выводилась и выводилась из-под налогообложения. Крамольная мысль, которую наш Минфин, наверно, не пропустит, по крайней мере, в ближайшем будущем, никогда.

И вот здесь то решение, то предложение, которое я хочу сказать, что на сегодняшний день без того, чтобы принять институциональные меры во встроенную систему, в том числе, и связанную с налогообложением, мы никогда не сможем обеспечить ни опережающее развитие, ни импортозамещение. Будь то у нас международная кооперация, разделение труда, которое было, но оно было тоже с сильными перекосами, до недавнего времени, либо то, что сейчас мы находимся в полумобилизационной экономике, и действительно каждое предприятие, как лет 50 назад, в каждом селе Китая пытался построить подобное, когда делал рывок по металлургии. И поняли, что это делать нельзя, в итоге. То же самое пытаемся сделать мы.

И последнюю такую ремарочку. Совсем недавно по телевизору слушал, было совещание. Колоссальная цифра прозвучала, это по кадрам вернуться, все-таки я представитель ВУЗа на сегодняшний день, о том, что на сегодняшний день то количество школьников, которые заявили физику в качестве предмета по ЕГЭ, меньше количества бюджетных, подчеркиваю, мест в ВУЗах, где требуется ЕГЭ вместе с физикой. Это тоже ответ на тот вопрос, что не только одна заработная плата, не только одни материальные блага, хотя, да, это, безусловно, важно. То, что говорили о престиже, пятое, десятое, это действительно очень важно, моральные факторы очень часто перевешивают, и эти моральные факторы решат проблему именно цифровизации. И тот японский опыт, который мы до сих пор не изучаем, очень мало, что удастся на эту тему найти на просторах мировой паутины, но, тем не менее, мне удалось что-то на эту тему найти, и я с большим удовольствием рассказываю об этом студентам. И действительно это тот путь, та перспектива, которая позволит ответить на тот вопрос, почему оно буксует. Спасибо.

Алла Елизарова: Спасибо. Вот мы обсуждаем кадры. И у меня такой вопрос. Вот вы выпускаете, я уверена, юристов, экономистов, маркетологов обязательно, да.

Олег Коцеев: Конечно.

Алла Елизарова: Но плюс же у вас есть и технические специалисты, то есть инженеры, технологи. Вот вы отслеживаете потом, а какой процент ваших выпускников работают по специальности? Без юристов и экономистов, а именно вот узкоспециализированные.

Олег Кощеев: Спасибо вам, я с чистой совестью займусь рекламой нашего университета.

11 институтов, более 12 тысяч обучающихся, начиная от гимназии, кончая докторантурой. У нас есть и колледж. И есть даже более экзотические направления, чем юристы и экономисты, это неинтересно, у нас есть музыканты, у нас есть танцоры. University, как звучит на английском языке. Просто вы знаете, совсем недавно же было объединение ВУЗов. Лет 10 тому назад. И на сегодняшний день наш университет объединяет 4 ВУЗа, в том числе, Институт славянской культуры, к примеру. И Академия Маймонида. Поэтому у нас есть и музыканты на высочайшем уровне, и все, что с этим связано. Почему, потому что у нас достаточно большое направление в области дизайна и искусства. Я откровенно считаю, что в этом направлении мы — ВУЗ №1, потому что мы их учим не только чистому искусству и дизайну, хотя этому тоже и компьютерной графике, но они у нас знают еще материаловедение, знают конструирование, знают технологию. И, прежде чем он начинает моделировать и рисовать на компьютере, он проходит рисунок, он умеет это делать ручками, по старинке. Хорошо это или плохо, но наши выпускники все раскуплены, начиная со второго курса.

Выпускники других ВУЗов, все время на совещании говорят: «А вот у нас проблема с трудоустройством», пятое, десятое. У нас такой проблемы нет. У нас трудоустраиваются 95%. К сожалению, не все в отрасли. Но на сегодняшний день технологи и конструктора, подавляющее большинство тех, кто хотят изначально, я еще раз говорю, многие просто действительно смотрят, что на фабрике работать гораздо тяжелее, чем в каком-то офисе, в каком-то другом направлении деятельности, они все уже работают, начиная со второго-третьего курса. Главная задача, та, которую мы перед собой сейчас ставим, — это практикоориентированное образование и вовлечение в научно-исследовательскую деятельность с самого начала. Понятно, что это не для всех, мы не будем тут сами себя обманывать, но, по крайней мере, до 10% у нас уже задействовано в различной научно-исследовательской деятельности. И, в общем-то, это дает свои плоды, большое количество индустриальных партнеров с нами очень тесно работают.

Да, конечно. давайте тогда скажу самый громкий. Пусть он с советских времен, но... А, тот, который сегодня? Самый громкий не смогу назвать по определенной причине. Достаточно большое количество работ в области материаловедения. Реально разработка новых материалов, новых композиций, новых полимерных пленок и так далее.

Андрей Бережной: Я не попал на образование. Я представляю компанию Ralf Ringer, производитель обуви. Но совершенно очевидно, что высшее образование, и ВУЗы, и промышленность, между нами пропасть. Вот это совершенно очевидно. То есть ни один выпускник московского ВУЗа, которого выпускают по специальности «Конструирование и

технологии изделий из кожи», нами как претендент на конструкторско-инженерную должность не рассматривается.

Алла Елизарова: Вами не рассматривается?

Андрей Бережной: Нами не рассматривается. Потому что они не посылают свое резюме. И попытка синхронизировать учебный процесс с реальной... Как вы думаете, в ВУЗе есть компетенции мирового класса на сегодняшний день, технологические, промышленные?

Олег Коцеев: Это был вопрос?

Андрей Бережной: Как вы думаете?

Олег Коцеев: Я думаю, что в ВУЗе есть компетенции мирового класса.

Андрей Бережной: А на чем они зиждятся?

Олег Коцеев: Вы задали вопрос, я, с вашего позволения, отвечу, да?

Андрей Бережной: Да, хорошо.

Олег Коцеев: А то прекрасная идея, задавать вопросы, не слушая ответов. Если мы говорим о том, что предприятие «Парижская коммуна» соответствует Ralf Ringer или нет?

Андрей Бережной: Понятия не имею.

Олег Коцеев: Не знаете. Смее утверждать, что, наверно, да. У нас огромное количество выпускников работает на предприятии «Парижская коммуна», знаменитое предприятия, я думаю, все его знают. И у нас кафедра, которая готовит специалистов по конструированию и технологии обуви, на 50% расположена в стенах этого предприятия. И учебный процесс совмещен с производственной практикой на этом базовом предприятии.

Если вы задали вопрос по обуви, то тогда конкретизирую. У нас есть свои разработки, связанные с 3D моделированием и конструированием обуви. Используются активно 3D принтеры для изготовления обувных колодок, для изготовления обувных каблучков. Но это все не массовое производство, это индивидуальная работа. Огромное сотрудничество мы осуществляем с таким предприятием. Если вы — обувщик, если я не ошибаюсь, я вижу перед собой господина Бережного. Нет? Как бы да. То мы очень тесно сотрудничаем с таким предприятием как «Ортомода». Это специальная обувь, которая требует индивидуального подхода. И в этой области наши компетенции и разработки достаточно обширны. То же самое как специальная и защитная обувь, в этом плане тоже достаточно много очень интересных наработок и разработок.

И чтобы оживить аудиторию, наверно, скажу, что мы разработали специальную обувь для служебных собак. Им надо тоже защищать лапы.

Алла Елизарова: Коллеги, давайте сначала девушке дадим вопрос.

Олег Коцеев: А также обувь для космонавтов, к примеру, тоже наша разработка.

Эльвира Гарифова: Здравствуйте, Олег Вячеславович. Гарифова Эльвира, МГУ, факультет «Политология». Большое спасибо за ваше выступление. Вы и коллеги, которые выступали до вас, много говорили о кадрах, о той проблеме, что не хватает специалистов. И я бы хотела напомнить о том, кто у нас является ответственным за подготовку кадров. Это Министерство науки и образования.

Олег Кощеев: И высшего образования.

Эльвира Гарифова: И высшего образования, да, все верно.

Олег Кощеев: Политология должна быть корректной.

Эльвира Гарифова: Полностью с вами согласна. И в связи с этим получается, что мы с вами обсуждаем крем на тортике, хотя его слои и начинка как раз таки находятся в области образования, как и высшего, так и школьного. Вы сейчас озвучили ужасающую новость о том, что...

Олег Кощеев: Не я, услышал по телевизору.

Эльвира Гарифова: Отлично. О том, что у нас заявок на ЕГЭ по физике меньше, чем бюджетных мест. Что это означает, это означает, что популяризация точных специальностей, наук и инженерии в школах и ВУЗах оставляет желать лучшего. Я как раз хотела спросить вашего мнения, как представителя образования, как вы считаете, с этим нужно бороться наверху или все-таки начинать со школы? Спасибо.

Алла Елизарова: Перед тем, как дам вам возможность ответить, быстро к вам вопрос. А почему вы — политолог, а не инженер?

Олег Кощеев: Вы этот вопрос у меня сняли с языка. Но я хотел сказать, что это самое простое было, вам задать встречный вопрос и посадить в лужу, но хотел ответить более тактично.

Эльвира Гарифова: Почему сразу посадить в лужу? Дело в том, что у меня в школе не было блестящих преподавателей по математике и физике, но у меня были блестящие преподаватели по русскому языку и литературе, и немецкому языку. В связи с этим выбор ЕГЭ был определен заранее.

Олег Кощеев: Я бы понял, если бы вы сказали, у вас был блестящий преподаватель обществоведению. Все-таки выбор политологии как-то с обществоведением более связан, нежели с немецким языком и литературой. Но, тем не менее, я думаю, те люди, кто старшего поколения, они прекрасно помнят замечательный монолог Жванецкого «Надо что-то в консерватории подправить». Это самый простой ответ. И еще раз, кто виноват, и что делать — это извечные русские вопросы. Ответить на них не удалось никому. Правда, Чернышевский нашел решение этого вопроса, в своем романе «Что делать?» он предложил всем женщинам с низкой социальной ориентацией купить швейную машинку, чтобы они занялись индивидуальным предпринимательством. Читали Чернышевского, нет? Да. Я у девушки спрашиваю просто, она же любила литературу. Поэтому он предложил вот такое

решение вопроса. Правда, наверняка тогда он купил ей тоже швейную машинку Zinger в ту эпоху.

На сегодняшний день это, наверно, та проблема, которая существует во всех странах мира в той или иной степени. Люди хотят заниматься творческим трудом.

Существует иллюзия, что гуманитарное направление — это творчество. В нашем ВУЗе при наличии искусствоведения, при наличии института дизайна, при наличии психологического факультета, при наличии целого ряда, еще раз говорю, 11 институтов, посмотрите на сайте, самый высокий конкурс, знаете, на какой факультет? На информационный. Информационщики. И два самых крупных института по своему объему — это институт социальной инженерии и информационных технологий. Нам даже пришлось его разделить на две части, оставив чистые информационные технологии и второй факультет мехатроники и робототехники. По названию даже звучит, то, что в ближайшее время предстоит.

Алла Елизарова: Чем они занимаются.

Олег Кощеев: Да.

Алла Елизарова: Спасибо. Вы хотели.

Голос из зала: Всегда когда у соседа плохо, нам хорошо. В Великобритании инженерная школа тоже..

Мужчина 5: Можно такой вопрос, очень заинтересовал, вы говорили по поводу, какие-то новые материалы создаются и так далее. Вот хотелось бы для той же обуви услышать, что за материалы. Вы говорили, для космоса делают. Хорошо, что для космоса. А эти технологии, которые для космоса, они идут на наш бытовой уровень? То, что вот я, например, покупаю обувь, я должен, вынужден покупать в свое время ту же немецкую, адидасовскую банально, потому что там мембранные технологии есть, специальные материалы, которые мне более комфортны, чем, допустим, даже классическая кожа, я бы сказал так. И мы знаем тоже Adidas, они — немецкие технологии, они 4.0 уже делают, и фактически у них уже люди не используются для производства обуви, а обувь вообще можно делать, чуть ли не заказывать под свой заказ конкретно.

Олег Кощеев: А кто вам сказал, что в производстве обуви не используются люди? Вот Александр Бережной вас опровергнет.

Мужчина 5: Нет, нет, я говорю не про нас, я говорю про немецкие новые технологии, которые тоже в Германии, например, сейчас делают. Обувь плетут просто роботы уже. То есть на тот же 3D принтере просто выращивают. Поэтому хочется узнать, а у нас технологии? И хотелось бы это видеть как-то в массе. Потому что мы слышим, есть мембранные технологии, есть технологии, вот вы говорили про космос, специальные термические, которые термоизоляторы, все остальное. Вопрос, где это все взять?

Олег Коцеев: Смотрите, к сожалению, мембраны в нашей стране действительно до сих пор не производятся, они закупаются. Но на сегодняшний день, не раскрою никакой тайны, для вооруженных сил тоже используется мембранная продукция для производства, в том числе, и полевого костюма, без этого никуда. Опять-таки есть обувь, которая hi-tech, та, которая, вы говорите, кроссовки, и есть обувь — классические мужские туфли, которые сделаны из кожи. На них по-прежнему используется ручной труд, хотя раскрой, вырубка и так далее уже действительно автоматизирована и роботизирована. И на сегодняшний день швейная обувная промышленность, наверно, одна из самых человекоемких, поскольку еще до сих пор не научились делать такого уровня роботов, которые могли бы это производить. Но, тем не менее, компьютерное зрение решает очень многие вопросы, в том числе, проблематику разбраковки изделий, это уже чисто компьютерное зрение. И, по крайней мере, на передовых предприятиях.

И давайте не будем забывать, что есть гиганты, которые могут себе позволить полную цифровизацию и автоматизацию. И есть малый и средний бизнес. А легкая промышленность — это в основном малый и средний бизнес. И во многом решение социальных проблем, как это ни парадоксально звучит. Хотя основную долю товарной продукции делают те немногочисленные в процентном соотношении крупные предприятия.

Алла Елизарова: Я хочу немножко сузить и конкретизировать еще раз вопрос. То есть вы сказали, что вы разрабатываете в рамках института новые материалы, новую кожу, новые технологии. А это потом передается в производство? Или это остается только у вас? Или есть уже предприятия, которые работают с этими новыми... Да, массово, я имею в виду массово. То есть это выходит в массы или это остается все пока только в стенах института, университета?

(реплика из зала)

Олег Коцеев: Давайте мы начнем с того, что новую кожу мы не создаем. Кожу как бы природа создала. Есть искусственная кожа и полимерно-пленочные материалы, вот в этой области есть наши наработки.

Самая большая беда на сегодняшний день, в том числе, для импортозамещения, — проблема внедрения. Почему? У нас на сегодняшний день отсутствует, почти отсутствует, приятное исключение — Чебоксарский завод, который делает ткацкие станки. Тоже, кстати, заслуга Алексея Николаевича Косыгина, когда параллельно с Fiat знаменитый завод Sulzer был точно так же интегрирован в Российскую Федерацию. И они представили на выставке после долгого-долгого простоя в этом году, уже несколько лет они его делают, новый ткацкий станок, который конкурентоспособен с импортными станками. Но все равно чуть-чуть хуже, потому что они импортозамещают. Вот еще тоже аргумент, что не опережающее развитие, а импортозамещение. Он как бы идет чуть-чуть вторым эшелон, то же самое, как все наши автозаводы делали автомобили импортных марок, с раной степенью локализации, но это были автомобили, по своей технической инновации второй линейки.

Правильно? Они были не самые первые, не самые передовые. Самые передовые модели они делали у себя. А уже когда отработывали, они уже передавали их нам, в Бразилию, еще куда-то. И это извечная проблема, это всегда будет вторая линия. И от этого ты никуда не денешься. И когда производитель дает тебе свое оборудование, он к этому дает технологию. И, естественно, все производители работают уже на этом оборудовании по заданной технологии.

Вторая проблема — это отсутствие красителей, вспомогательных материалов и всей-всей химии, что с этим связано.

Алла Елизарова: Имеете в виду, отсутствие российского производства?

Олег Коцеев: Отсутствие российского производства. Это, соответственно, тоже диктует использование тех технологий, которые дает производитель этой продукции. Ты используешь четко по его рецептуре. Поэтому действительно вот сидит лучший оппонент, который скажет, что они все работают по той технологической карте, которую дал им производитель оборудования и производитель тех красителей, тех материалов, с которыми мы работаем.

Алла Елизарова: Спасибо. Вот мы время исчерпали, поэтому буквально прям секундные вопросы и быстрые ответы.

Олег Коцеев: Я готов даже в кулуарах ответить, коллеги.

Алла Елизарова: Да, может быть...

Олег Коцеев: Смотрите, а этот вопрос очень хороший. Может быть и тотальное опережающее развитие за счет полного внедрения всех научных разработок, которые есть в стране и в мире. А может быть и какое-то точное. Есть какие-то базовые вещи, без которых не мыслим не то, что экономический, но и национальный суверенитет, в прямом смысле этого слова. Допустим, все мы знаем, что во всех странах мира никто не производит полностью одежду, обувь и так далее 100%, везде есть международная кооперация. Но в самых странах мира, из которых были перенесены производства в страны третьего мира, одежда и обувь для силовых структур производится именно в этих странах. У нас извечная проблема, то Россия — третий мир, это концепция для нас всех приятная, то мы всегда киваем на зарубежный опыт и на ту же Америку. В тех же Соединенных Штатах Америки для вооруженных сил вся амуниция и снаряжение производятся именно в Соединенных Штатах Америки, и этот рынок полностью государство защищает. Слава богу, лет 10 назад было принято соответствующее постановление, что если нет отечественного аналога, то в рамках гособоронзаказа, это не только в легкой промышленности, это и по другим направлениям, надо применять отечественное. Еще важно, чтобы это было второго, третьего и прочих переделов.

Алла Елизарова: Давайте последний, только очень короткий вопрос.

Олег Коцеев: Это тоже будет точкой опоры для опережающего развития.

Владислав Дорофеев: Да, добрый день. Владислав Дорофеев, НИИ Си РАН. Вот такой вопрос. То есть, в принципе, вы говорите о том, что импортозамещение практически бесполезно, но на самом деле это магистральная...

Олег Кощеев: Я не сказал, что бесполезное.

Владислав Дорофеев: Понимаете, просто в истории не было такого, чтобы страны осваивали какие-то технологии, но при этом не заимствовали их, если уже существовало промышленное производство. Даже если мы берем, например, шелк. То есть Англия из Индии. На самом деле они достаточно долго вытаскивали оттуда технологии, поднимали у себя промышленность, запрещали у себя торговать шелком, пока они не подняли промышленность. И только после того, как они подняли свою промышленность полностью, у них появилась мощная промышленность, они подняли. То есть это было импортозамещение. Таких примеров, реальных исторических, очень много. Сейчас Китай в микроэлектронике то же самое делает.

Олег Кощеев: Я сказал, что тот, кто занимается импортозамещением, он догоняет. И то же самое я сказал, что без международной и внутривосточной кооперации и разделения труда мы никуда не денемся. Это основополагающий путь развития. Потому что XX-XXI век — это не эпоха конкуренции, это эпоха кооперации и сотрудничества.

Голос из зала: Вы знаете экономическую историю США?

Алла Елизарова: Коллеги, я предлагаю вам сейчас завершить дискуссию. Потому что, к сожалению, уже время мы свое исчерпали.

Олег Кощеев: Это неплохой аргумент. О чем с тобой разговаривать, если ты не знаешь историю США?

Голос из зала: Нет, просто у них Гражданская война была...

Олег Кощеев: Гражданская война была, насколько мне известно, по другому поводу. Но вам видней.

Алла Елизарова: Всем большое спасибо за интересную дискуссию.