**Уважаемые руководители и специалисты**

**предприятий и организаций**

**Коллеги, друзья!**

Я благодарю Вас за приглашение принять участие в Собрании и возможность выступить перед столь уважаемой аудиторией. Прежде всего от имени полномочного представителя Президента Российской Федерации в Северо-Западном федеральном округе Николая Николаевича Цуканова и от себя лично я приветствую всех участников Собрания и желаю нам совместной успешной работы.

**Уважаемые коллеги!**

Хочу привлечь Ваше внимание к важнейшим задачам, которые ставит перед всеми нами Президент РФ В.В.Путин. Это обеспечение экономического роста, это обеспечение роста производительности труда, это переход на выпуск высокотехнологичной гражданской продукции на с предприятиях оборонно-промышленного комплекса. В частности, эти вопросы были рассмотрены на пленарном заседании съезда РСПП 16 марта 2017 года.

Показатели Росстата свидетельствуют о том, что в нашем городе необходимо предпринимать дополнительные усилия для достижения поставленных Главой Государства целей. Основной показатель экономического роста это валовый региональный продукт (ВРП), который в 2013 - 2016 годах не достигает 2% роста в год: (2013 год - 101,8%, 2014 год — 101%, 2015 год — 101,4%). Как Вы знаете, валовый региональный продукт состоит практически полностью из двух равных частей: прибыли предприятий и организаций и заработной платы наемных работников. Отсюда следует, что благосостояние юр.лиц и физ.лиц увеличивается сравнительно медленно.

На основании валового регионального продукта рассчитывается индекс производительности труда. Если ВРП растет медленно, то и производительность труда также растет медленно: к примеру по отношению к 2011 году (в 2015 году) индекс производительности труда у нас с Вами увеличился только на 5,4%.

Возникает вопрос: как нам увеличить темпы роста ВРИ и производительности труда в экономике Города? Очевидно, что необходимо увеличивать составляющие ВРИ - прибыль и заработную плату. Но они прямо зависят от увеличения объема продаж, от роста оборота. Рост оборота, в свою очередь, зависит от наличия платежеспособного спроса, от уровня конкурентоспособности наших товаров и услуг.

При этом, необходимо отдавать отчет в том, что экономика нашего города составляет всего лишь несколько десятитысячных от ВВП мировой экономики. Другими словами, нам противостоят на мировом конкурентном рынке ресурсы, намного большие, чем имеющиеся у нас. Поэтому так важно определить приоритетные направления нашего развития и на них сосредоточить имеющиеся ресурсы.

Разрешите внести на Ваше обсуждение следующее: реальным источником дополнительного платежеспособного спроса может стать спрос на продукцию и услуги в городском хозяйстве. Каковы могут быть критерии для переключения закупок города на продукцию городских производителей? Во-первых - это номенклатура импортных закупок. Правительство Санкт-Петербурга несомненно активно работает по импортозамещению в том числе и путем закупки замещающей продукции в других регионах Страны. Но при этом средства все равно, так или иначе уходят из экономики Города, при этом способствуя развитию экономик других регионов. Предлагаю обсудить целесообразность организации импортозамещающего производства непосредственно на наших городских предприятиях. Иными словами, нужно снижать вклад бюджета нашего города в развитие экономик зарубежных стран и других регионов. Во время своих посещений предприятий города я неоднократно выслушивал такое мнение. Например, на Авангарде, на Импульсе, на Кировском заводе. Это положение могло бы быть одним из элементов промышленной политики Города. Если хотите, возможно, рассматривать это как элемент политики разумного протекционизма.

Во-вторых - это перечень работ, требующих низкоквалифицированной рабочей силы. Давайте вспомним, что в майском (2012 года) Указе Президента РФ №596 была поставлена задача по приросту высокопроизводительных рабочих мест. А у нас в 2015 и 2016 годах произошло даже снижение этого показателя (на 37,4 и 39,9 тыс. рабочих мест соответственно). Необходимо выявление этих работ и разработка оборудования для их механизации, автоматизации и роботизации. По заказу Города необходимо выполнение научно - исследовательских (НИР) и опытно - конструкторских работ (ОКР), а потом и организация производства на наших предприятиях, при этом необходимо обеспечить платежеспособный спрос для закупки этой продукции. А это важнейшее условие для роста продаж после организации производства.

Такой подход возможно реализовывать на основе программы по переориентации части городской промышленности на нужды городского хозяйства.

Думаю, что одновременно будут решаться на системной основе вопросы конверсии предприятий ОПК, которые в приоритетном порядке должны привлекаться к этой работе.

Теперь хочу перейти к проблемам конверсии в целом, касающуюся уже всех наших предприятий ОПК. В Послании Президента РФ Федеральному собранию 1 декабря 2016 года было сказано что: «...Мы провели глубокую модернизацию оборонно-промышленных предприятий, оборонно-промышленного комплекса.

И теперь необходимо нацелить отрасль на выпуск современной конкурентоспособной гражданское продукции для медицины, энергетики, авиации и судостроения, космоса, других высокотехнологичных отраслей. В ближайшее десятилетие её доля должна составить не менее трети от общего объёма производства в оборонно-промышленном комплексе. В 2025-м уже 30, к 2030-му не менее 50 процентов должно быть гражданской продукции».

Для реализации всех этих условий по выполнении указаний Главы Государства необходима разработка соответствующей федеральной и городской программ с выделением необходимого финансирования и: бюджетов. Но она пока отсутствует, (как в Минэкономразвития РФ, так и в МО РФ, в Правительстве города). По имеющимся у меня данным чисто психологически руководители некоторых оборонных предприятий не готовы к снижению ГОЗа и замещению его гражданской продукцией. Они понимают, что отсутствуют необходимые финансовые, информационные и кадровые ресурсы. Например, проведение конверсии только на заводе им. К.Либкнехта требует затрат, по моим данным, в сумме около млн. рублей. Нужны новые специалисты в маркетинге, в НИР и ОКР, в технологиях, необходима закупка нового оборудования. Если будет отсутствовать программно — целевой подход к решению проблемы конверсии, то процессы будут осуществляться стихийно. Примером этого стихийного решения проблем является печальная судьба завода им. Калинина. (Это был солидный завод с определенным научно — техническим потенциалом разрабатывал и производил электроникудля РВСН, производил взрыватели. Но в отсутствие четкого плана по обновлению оборонной и гражданской продукции со стороны предприятия и со стороны «Ростеха» терял свои позиции. Госкорпорация перевела производство электроники в Воронеж, а производство взрывателей в Ленинградскую область). (В результате был утрачен в определенной мере научно — технический потенциал города).

Думаю, что реализация предложенных к обсуждению мероприятий сможет создать хорошие предпосылки для роста валового регионального продукта на основе высокотехнологического производства, роста производительности труда, роста прибыли у предпринимателей и роста заработной платы у наемных работников. Именно так я понимаю поставленную Президентом РФ главную стратегическую экономическую задачу. Если чем-то не прав, то обсудите и поправьте?

**Дорогие друзья!**

**Благодарю за внимание!**