

(00:00:00) (Начало записи)

(00:07:00)

Алла Елизарова: Уважаемые коллеги, друзья, предлагаю начать нашу интересную сессию о промышленности, что сейчас происходит в промышленности, что сейчас происходит с производством.

Меня зовут Алла Елизарова, я директор Ассоциации «Росспецмаш». Мы объединяем три основных направления — это производители сельскохозяйственного, пищевого и строительного-дорожного машиностроения.

Говоря об этих отраслях, мы видим, что последние три года, к сожалению, идет падение производства, и это связано со многими макроэкономическими факторами. Соответственно, та ситуация, которую мы сейчас видим в наших отраслях, сейчас, перейдя в 2026 год, все заводы выходят с надеждой, чтобы этот год был не хуже, чем 2025.

Но пока в текущей ситуации предпосылок, что глобально ситуация изменится, что она переломится и выйдет на новый уровень, пока никто из наших заводов, из наших предприятий не готов подтвердить, что ситуация меняется.

Поэтому мне очень хотелось бы сегодня на этой сессии обсудить с разными отраслями, кто как видит сейчас ситуацию, что сейчас происходит, как вы видите перспективы, и самое главное — найти ответ на вопрос: «Где найти источник для позитива, для того чтобы ситуация переломилась, для того чтобы промышленность в России развивалась?», потому что это люди, это инвестиции, это новые продукты, это новые заводы, это новые решения, это тянет за собой очень большую цепочку. Соответственно, именно в руках промышленников, в руках производителей находится начало этой цепочки.

Поэтому я прошу всех спикеров высказаться, поделиться своим опытом, своим видением, своим мнением о той ситуации, которая сейчас происходит, и все-таки попробовать найти ответ на вопрос: «Где найти источник для позитива?»

Когда мы говорили про нашу сессию, какие вопросы мы будем поднимать и обсуждать, один из них был: «Что вообще такое заниматься производством в России? Это квест, это эксперимент, это вызов?»

(00:10:00)

Поэтому мне кажется, сейчас было бы нам интересно обсудить, что такое заниматься производством, работать в промышленности в России сейчас.

Я благодарю всех, кто пришел к нам на мероприятие. Вы можете задать вопросы спикерам, у нас позже выведут QR-код, по которому можно зайти и оставить вопрос для того, чтобы, подводя итоги сегодняшней сессии, спикеры могли на них ответить.

Хотела бы предоставить слово гостю, первому спикеру, это Барбалат Алексей Васильевич, член совета директоров ассоциации «Росспецмаш», председатель совета директоров «Ногинский завод топливной аппаратуры». Присаживайтесь или, как вам, стоя удобнее? Я передаю вам микрофон.

Алексей Барбалат Наверное, стоя, уважаемые коллеги. За трибуну, пожалуйста.

Алла Елизарова: Да, лучше будет.

Алексей Барбалат Хорошо. Уважаемые коллеги, здесь не назвали основную мою должность на сегодня — это генеральный директор АО «Турбокомплект», которое занимается производством турбокомпрессоров для дизельных двигателей. Поначалу у меня в планах было выступление, связанное с этим производством. Тем более, что коллеги были у нас, мы за полтора года реализовали инвестпроект с помощью ФРП, поставили совершенно новое производство, связанное с локализацией турбокомпрессоров, новое оборудование и так далее под это.

Но, возвращаясь из Китая на прошлой неделе, где обсуждалась очень интересная тема и затронули ряд вопросов, я решил сегодня поменять тему, я надеюсь, меня извинят, и отклониться немного. Хотя тема напрямую связана с тем, где нам найти позитив.

Что нам мешает для позитива? Мешает сдвиг, который у нас произошел за последнее время, произошел в мышлении, произошел в том молодом поколении, которое приходит сегодня работать. Сегодня на новом производстве у нас работает очень много молодежи, основная молодежь. Работают хорошо, но есть, как обычно говорят, нюансы. Они работают от звонка до звонка, и ни грамма больше. Уговорить, объяснить и так далее, поменялся менталитет.

Подавляющее большинство считает, и так оно на самом деле и есть, что жизнь поменялась, есть много удовольствий за пределами производства. В принципе, заработка достаточно. Хотя, когда разговариваешь, все хотят получать больше. Но, когда говоришь: «Давайте зарабатывать больше. — Нет, мы лучше будем получать больше, работая то же самое время».

Я думал, что это касается только нашего предприятия, потому что мы находимся в наукограде, есть специфический отпечаток на тех людях, которые выросли и живут в наукоградах. Но я общался с коллегами, и у многих коллег есть та же проблема, и я стал задумываться, что же делать.

Если мы с вами посмотрим, проанализируем опыт других стран, когда был наибольший прогресс, скачок, возьмем США, допустим, это после Великой депрессии, когда народ очень-очень много работал, и рывок был достигнут определенный именно за счет работы.

Если мы возьмем Японию, 1970–1980-е годы, этот технологический скачок вперед, когда Япония оказалась с технологической точки зрения впереди практически всех в наработках,

это последствия поражения и, опять же, в условиях очень большой работы, очень много работали.

Китай, уже в наш век происходит рывок. Рывок почему происходит? Увеличение населения, угроза голода, и надо очень много работать. Китайцы работают очень много.

Советский Союз, основной рывок — это послевоенное время, когда очень тяжелый период, и было очень много сделано, и отношение к работе, и работа были совершенно другими.

(00:15:13)

Несколько таких отступлений. Мне, я считаю, посчастливилось по работе застать фронтовиков, настоящих фронтовиков, у которых было свое специфическое отношение к работе, которые не могли уйти, не закончив вопросы, не доделав, не решив какое-то дело, и это наложило определенный отпечаток.

К сожалению, на сегодня у нас в стране происходит ситуация, когда мы все вместе, хотя многие не согласятся, стали меньше работать, потому что у нас нет такой необходимости, у нас есть возможность чем-то другим заниматься. Я оценивал тоже молодежь, зачем куда-то идти, если приходишь домой, у тебя есть, что почитать, что посмотреть, во что поиграть, с кем пообщаться в рамках того помещения или того места, где есть.

Есть, конечно, исключения, коллеги. Нельзя говорить о том, что это все огульно и так далее. Есть люди с другими подходами, с менталитетом, но основная масса на сегодняшний день настроена на получение удовольствия от жизни. Наверное, это правильно с точки зрения каждого человека, но с точки зрения развития общества, с точки зрения развития страны можно развиваться только, если больше работать, и жизненный опыт показывает, что только так.

Можно надеяться, конечно, на искусственный интеллект, сегодня говорили много про роботизацию. Да, частично это может решить какие-то вопросы, проблемы, но на каком-то краткосрочном, кратковременном периоде. В дальнейшей перспективе все равно будет определять труд и объем работы.

Почему решил затронуть эту тему? Когда мы беседовали в Китае, вели переговоры о создании нового производства, не того, которое есть, а более автоматизированного и так далее, китаец откровенно, китаец не бедный, у него много заводов, выручка под миллиард в долларах, а не в юанях, говорит: «Вы, русские, не умеете работать, вы мало работаете, вам надо больше работать».

Мне было сначала, наверное, обидно, потом я подумал — они правы. Потому что, когда мы закупили оборудование для предыдущего проекта, мы очень долго спорили с директором такого же завода, как у нас, и не могли посчитать, что производительность у нас не совпадала, у нас разница была. Считали, считали, я считаю по-своему, он по-своему.

Потом в конце выяснили — я считаю 247 рабочих дней, а он считает 300 рабочих дней в году, и, соответственно, выпуск, производительность и прочее разнятся практически на эту цифру, а уровень зарплаты примерно одинаковый. Вот один из таких примеров, о котором.

Да, есть люди, у нашей делегации был юрист, которая работает с утра до ночи, она очень расстроилась и так далее. Я еще раз говорю, есть исключения — люди, которые работают.

Особенно мне хотелось остановиться на том, что много работают, это в части чиновников. На сегодняшний день нельзя сказать, что чиновники у нас много работают, зачастую совещания проходят и вечером, и до ночи, и что-то готовится и так далее. Но здесь выходит на первое место вопрос эффективности работы, насколько работа оказывается эффективной, насколько мы все вместе, в том числе и чиновники, эффективны в том времени, которое мы тратим на работу. Те решения, которые вырабатываем, которые должны реализовывать, какой они приносят результат?

Но, к сожалению, в том положении, в котором мы сейчас находимся, результат пока не очень, мягко говоря. Сегодня на Форуме про это много говорилось, предлагались различные решения и так далее.

(00:20:02)

Я не хочу занимать много времени, я просто высказываю свою точку зрения.

В завершение хотел сказать еще такую особенность, тоже касается молодежи, что, с одной стороны, это хорошо, молодежь стала меньше выпивать, перестали практически пить, их спиртное не интересует. Но, с другой стороны, из обезьяны человека сделал труд и алкоголь, по последней версии, и он позволил развиваться и чего-то достичь. Поэтому для того, чтобы у нас появился позитив, чтобы его найти, нам всем нужно просто больше работать. Спасибо за внимание.

Алла Елизарова: Алексей Васильевич, я думала, Вы скажете, что нам тоже нужно больше трудиться и больше алкоголя. Спасибо большое, что поделились своим мнением, потому что действительно мы много сейчас смотрим на Китай, что там происходит, мы много от них тоже в том числе сейчас зависим, и, конечно, хотелось бы, чтобы мы зависели меньше и работали больше.

Поэтому, Алексей Васильевич, вы знаете, то, что мы мало работаем, наверное, это тоже связано с тем, что и спрос на нашу продукцию начал падать. Соответственно, если бы был большой спрос, было бы больше у производителей задач, выпускалось бы больше продукции.

Как помните, когда-то в какие-то времена у нас заводы работали в две, в три смены, круглосуточно. Сейчас это уже вспоминается, как что-то такое невероятное. Возможно, когда-нибудь мы будем работать больше, и тоже заводы перейдут на две и три смены, а это будет говорить о том, что наша продукция нужна, наша продукция востребована, соответственно, есть спрос и есть необходимость работать круглосуточно.

Хотела бы передать слово следующему спикеру. Стоценко Дмитрий Сергеевич, основатель бренда «Стильно и точка». Там на трибуне микрофон тоже есть.

Дмитрий Стоценко: Можно презентацию?

Алла Елизарова: Да, сейчас будет.

Дмитрий Стоценко: Всем здравствуйте, я основатель компании «Стильно и точка» и Creative Wave, компания консалтинга, которая ведет в городе Иванове более 50 трикотажных и текстильных производств.

Производство в России сегодня — это вызов, квест. Я вижу это, как беговую дорожку, и уровень наклона на самом деле — это налоговая реформа, которая пришла в 2025 году. Исходя из этого, мы адаптировались к концу года. Но, если взять все производства, у них основные каналы сбыта — это B2C в формате digital на маркетплейсах, и два маркетплейса занимают лидирующие позиции — это Ozon и Wildberries, 80% e-com они полностью забирают.

В конце 2025 года произошло очень большое событие — они подняли свои комиссии. Исходя из этого, все производители начали пересматривать экономику, и сбыт начал падать.

Если взять мою компанию, мы до рекордных минусов упали. Если взять квартальный отчет 2025 года, мы не смогли даже закрыть налоги, налоговую нагрузку, то есть пришлось кредитоваться. В принципе, маркетплейсы предоставляют тебе тоже эти кредиты с удовольствием.

Но мы пересмотрели как раз в декабре полностью стратегию для всех производств. Пересмотрели ассортиментную матрицу, мы ее полностью ужали на более сложные и рентабельные модели. Потом мы пошли на операционное производство, потому что матрица была полностью сокращена, и поиск нового сырья. То есть в Китае и у нас на территории Иванова, Ивановской области мы начали производить более интересные ткани, чтобы как раз создавать более интересную ассортиментную матрицу.

Почему падает производство? Если взять последнюю статистику, которая выпущена 30 марта, рынок e-co, упал на 24%. Ликвидация компаний выросла, 130 тысяч за 2025 год. Заходят к нам и китайцы, и со стороны Узбекистана, и стран СНГ, у них себестоимость товара намного лучше, чем у нас. Нас на самом деле немножко это зажимает, но еще тенденция падает.

Как планировать продажи и производство? Мы пересмотрели, у нас были собрания каждую неделю по бренду, мы начали собираться каждый день в районе 30 минут, часа, собирали всю матрицу в общий dashboard и смотрели, как корректировать план производства. То есть план производства у нас был квартальный, месячный, каждый день мы его пересматривали.

(00:25:04)

Так, производство в России и в мире. Если взять последнюю ситуацию, у меня партнер был в Китае, и в Китае тоже происходит уже, рынки стоят, как будто из России меньше сырья начали импортировать. Это, наверное, говорит и о налоговых реформах, и о новых технологиях, как СПОТ, начинают там вводить. Поэтому я думаю, что это не совсем уникальная ситуация, просто рынок России был очень большой для сбыта еще иностранных производителей. Всем спасибо.

Алла Елизарова: Можно вопрос? Как вы видите дальше развитие ситуации сейчас, в 2026 году и дальше, что вы планируете?

Дмитрий Стоценко: Если взять монополизацию, что у нас e-com зажимает, у нас налоговая с одной стороны зажимает, с другой стороны зажимают сами маркетплейсы, они начинают вести себя отвратительно. Благо дело, что ФАС нам сейчас помогает, и мы стараемся, чтобы e-com немножко видоизменился.

Мы начали искать другие альтернативные каналы продаж, как, например, «М.Видео», новые каналы вышли, мы начали пересматривать ассортиментную матрицу на Lamoda, когда вообще не смотрели на нее. «Авито» каналы, мы начали экспериментировать, и также свой трафик, мы начали свой бренд создавать через соцсети.

На это тоже не заморачивались, потому что производство — это было больше в формате, у нас есть там планы производства, все шло хорошо, мы даже не искали каналы продаж. Такие времена настали.

Алла Елизарова: Понятно, спасибо большое. Последний вопрос, просто интересно. Что сначала было, «Стильно и точка» или «Вкусно и точка»?

Дмитрий Стоценко: На самом деле история очень длинная. Это было в параллель сделано, и мы с «Роспатентом» судились, два года мы отстаивали это название, но, слава богу, получилось.

Алла Елизарова: То есть сначала было «Стильно и точка»?

Дмитрий Стоценко: Нет, нет. Уже это название было, но первое зарегистрировано было «Вкусно и точка». Нам как-то предъявили за плагиат, потому что Роспатент защищает «Вкусно и точка» во всех классах, а мы в 25 классе, класс одежды.

Алла Елизарова: Понятно. Спасибо вам большое.

Дмитрий Стоценко: Спасибо вам.

Алла Елизарова: Коллеги, я приглашаю Титова Дмитрия Андреевича, заместителя генерального директора ПАО «Озон Фармацевтика». На сцену, на кресло?

Дмитрий Титов: Коллеги, добрый день. Алла, спасибо за возможность выступить. Я, честно говоря, не алармист, я эти, «все пропало», «страшные ужасы», мы все предприниматели в том или ином виде, мы работаем на рынке, рынок этот никогда не был ровным за 30 лет. Причины разные, много волатильности, иногда искусственно, иногда естественно.

Поэтому я бы, в общем, поговорил о том, что ситуация, которая возникла сегодня, мы 1990-е годы забыли. Мы же их прошли, пережили, адаптировались, наверное, не все, и тем не менее та промышленность, которая есть сегодня, это в том числе и продукт адаптивности тех людей, которые выросли на этой земле, в Российской Федерации, и мне кажется, дальше надо следовать этому направлению и развиваться в том духе, что да, сложнее стало, больше стало налогов, значит надо искать новые варианты, новые решения.

Я представляю фармацевтическую отрасль, но до этого я четыре года работал, мне очень близко Иваново, Ивановская область, я работал в «Аквариусе» четыре года и много провел времени в этом регионе. Регион сложный, безусловно, но там есть тоже разные примеры. Сейчас коллега говорил там о трудностях, но там есть известная компания «Нейрософт», которая работает в сложных технологиях, она выпускает медицинские изделия экспертного класса, так называемые, до сих пор.

Эта компания, она не велика, не в триллионах рублей, но в миллиардах выпускает каждый год продукцию, и до сих пор у нее сохранился экспорт, и этот экспорт достаточно растет. Это я просто привожу, как пример, что много сложностей, но есть компании, их бизнес-модель, которую они выбирают, она позволяет относительно спокойно переживать все эти флуктуации на этом рынке.

У меня есть одна общественная нагрузка, она называется, есть такая Ассоциация быстрорастущих технологических компаний, в свое время организованная Минэком, и сейчас эту эстафету подхватила «Иннопрактика», я там член правления. У нас 142 члена в этой Ассоциации, это быстрорастущие компании, и мы за ними следим лет 10, но это были разные 10 лет.

Но я могу сказать, что 80–85%, рост где-то меньше стал, где-то больше, кто-то перепрыгнул планку, наоборот, в 30 миллиардов.

(00:30:04)

Там есть еще ограничение по верхней крышке, потому что нельзя в этом статусе находиться бесконечно. Тем не менее 120 компаний продолжают развиваться. Кто-то делал какие-то развороты, кто-то находил новые продукты, но рынок живет, рынок развивается и работает.

Я бы, знаете, на какую тему хотел бы тогда поговорить? Чего, мне кажется, у нас сейчас не хватает, помимо нашей иногда воли собственной, у нас очень плохо с точки зрения промышленной политики формируется долгосрочный спрос.

Сейчас упоминался в первом докладе у коллеги Фонд развития промышленности. Радиоэлектроника очень характерный пример для этого. Государство беспрецедентные деньги, начиная с 2018 года, отдавало в эту отрасль, и в электронику, и в радиоэлектронику, и в программное обеспечение.

Фонд развития промышленности, на моем там тридцатилетнем опыте, вообще это уникальный инструмент государственной поддержки, который работает практически, как часы, и много новых производств в России возникло благодаря Фонду развития промышленности.

Но это не получило поддержку в виде долгосрочного спроса. Если взять фарму, государство говорит: «Вкладывайте деньги в инновации, развивайтесь», но никто не обещает потом пять или десять лет покупать эту продукцию. Фарма — очень важный пример, там очень вероятно ошибка в исследованиях, то есть попадание в новую молекулу, наверное, единицы из ста, может быть. В общем, в электронике примерно похоже, но, может быть, рисков чуть-чуть меньше.

Когда бизнес толкают и говорят: «Ребят, давайте, развивайтесь, вкладывайте деньги в R&D, переходите на следующий уровень TRL или даже масштабируйте», и ты попадаешь на 223 или 44 ФЗ, или просто на любой конкурс, и там выигрывает тот, кто заплатил на рубль дешевле, это, конечно, очень сильно снимает и вообще снижает все стимулы для развития промышленности, для длинных вложений, длинных собственных вложений, вложений длинных денег.

Это ответ на вопрос, почему у нас, несмотря и на поручение Президента, и на стимулы для размещения акций на рынке, рынок ценных бумаг выглядит сегодня, конечно, не очень здорово, особенно рынок акций. Кто последние исследования «Алор Инвест» читал, за 10 лет — это минус, и самая эффективная стратегия на IPO — это была купить и тут же продать. Это в том числе продукт того, что рынок и мы с вами не верим в длинную перспективу и в длинную игру.

В фарме чуть проще. Люди убеждены, что человек, когда болеет, он ни деньги не будет считать, ничего, он пойдет и купит лекарства. Поэтому фарма, кстати, на этом рынке сегодня выглядит очень хорошо. Это не потому, что я «Озон Фармацевтику» продаю и там работаю, это не является инвестиционной рекомендацией. Сразу говорю, мы 15-го объявим свои очень хорошие итоги, но мы не единственные, кто на этом рынке развивается.

Тем не менее, формирование долгосрочного спроса — это первый важный пункт, который бы сильно нашей промышленности, всем тем, кто реально вкладывает деньги в реальную экономику — был такой раньше термин — это дало возможность для развития.

Вторая часть. Насчет занятости здесь звучало, я просто рефлексирую и сразу отвечаю на этот вопрос. Занятость разная, я вам могу сказать, у нас четыре завода в Жигулевске, в Тольятти, люди работают 24/7. Мы сейчас запускаем два новых завода по тяжелой онкологии, по лекарствам и по биосимилярам, люди реально отдаются.

Это не потому, что вчера была война, как тут сказали, без всяких коннотаций, просто они там живут, им там интересно, и люди, простые рабочие, простые инженеры, они хотят, чтобы у них был современный завод.

При этом есть молодое поколение, которое может прийти, устроиться на работу, а потом сказать: «Слушай, мне надоело», и уйти. Даже не зайдя в отдел кадров, представляете? Это же для моего поколения, как ты увольняешься и не зашел в отдел кадров? Это ужас. У человека нет проблемы, в общем, такое происходит.

Поэтому, мне кажется, здесь еще тоже играет большую роль, может быть, хозяин, директор, общая атмосфера производства какая-то. Я не даю оценок никаких, ни выступавшим, чтобы никаких не было личных ощущений, что где-то это интереснее, где-то менее интересно.

Но я знаю много производств, и, что в R&D происходит, например, в Москве, кто занимается исследованиями. Там ребята могут сидеть по 20 часов, проектировать новые серверы, проектировать изделия, у нас это было в «Аквариусе». У нас был большой проект, был и есть, там 1 200 российских базовых станций для телекома. Сейчас не знаю, актуален этот разговор или нет в контексте сегодняшних дел, но они стоят на сетях нашего крупнейшего телеком-оператора, они сделаны нами, я вел производственную часть этого проекта в «Аквариусе».

У нас все трудились, и те, кто занимался разработкой — это компания «РТ», это был их продукт, они еще со «Сколково» это начинали делать, когда возник этот проект.

(00:35:01)

Если бы не технологи на заводе ВШУ, это я еще раз хочу спасибо сказать Ивановской области, все эти фантазии буйные никогда бы не превратились в железо, не превратились в возможность человеку взять и позвонить, чтобы сигнал проходил через станцию, произведенную в Российской Федерации, а не вывезенную из Китая, Huawei, или из Швеции, Ericsson, и так далее.

Поэтому, наверное, завершая такое выступление, оно, может, чуть более эмоциональное, помимо долгосрочного планирования, вообще как говорит мой учитель Александр Александрович Аузан, у нас в стране проблема — у нас очень короткий горизонт планирования, и это сказывается во всем. Когда бюджет Минфина на три года, а мы хотим инвестиции на 10 лет — это очень сложно делать, и это, к сожалению, у нас в голове.

Отметив проблему горизонта планирования, еще, конечно. Вторая часть, она более техническая, больше банковская. У нас для инвестиций, для работы, для развития производства нужны деньги, а банковская регуляторика построена больше на ломбардной системе, на залоговой. То есть банк не рискует вместе с тобой, не берет на себя никакие предпринимательские риски.

Когда у тебя дела идут не очень хорошо, банк у тебя старается деньги изъять вместо того, чтобы дать тебе возможность пережить плохой период и снова подниматься и рассчитывать. Общая система, общая регуляторная практика такова на сегодняшний день, что она еще в кризисные периоды или в периоды даже полки какой-то эти деньги изымает, хотя, наоборот, эти деньги надо оставлять и дальше вкладывать.

Долгосрочное планирование, какая-то регуляторная настройка капитала, мне кажется, она бы дала возможность нам развиваться дальше.

Есть общая проблема одна, последняя — крепкий рубль. Тяжело выходить на экспорт, это безусловный факт, и это тяжело для каких-то других вещей.

И денежно-кредитная политика, когда мы конкурируем с китайцами где-нибудь в Танзании за лекарства, туда приходит фарма со ставкой 5% годовых, а мы приходим со ставкой 20%. Тут как-то, конечно. Но это тот фактор, который есть, Минпромторг пытается снимать сейчас путем, там обсуждения идут разных дополнительных мер по линии РЭЦ.

Поэтому я за долгосрочное планирование, я за индикативное долгосрочное планирование и я за изменение банковской регуляторики, что позволит в отрасли привлечь дополнительный капитал и продолжать нам развиваться так, как, мне кажется, мы можем, и, самое главное, так, как мы умеем. Спасибо большое.

Алла Елизарова: Спасибо. Можно просто вопрос? Сколько в вашем секторе людей занято? То есть, сколько там производств хотя бы или сколько человек? Там десятки, сотни, тысячи?

Дмитрий Титов: За сектор не скажу. В «Аквариусе» 2 900 работало, и 2 750 человек работает в «Озон Фармацевтика». То есть это большие производства с большими слоями людей разной специальности, специализации разного уровня. И там, и там, везде это профессиональный рабочий класс, если этот термин «рабочий класс» применим сейчас, то есть это практически «синие воротнички» во всех смыслах.

Алла Елизарова: Проблемы с кадрами есть?

Дмитрий Титов: Радиоэлектронная отрасль проблемы с кадрами с 2022 года не испытывала, поскольку она была защищена от изъятий по понятным причинам, по разным направлениям. Было, 2023 год, 2024, перетаскивание тех, у кого хорошие руки и голова, потому что тоже есть такая дефицитная специальность — это люди, которые, может быть, и не имеют высшего и какого-то великого образования инженерного, но у которых все сложено, голова с руками. Это какая-то часть, их перетаскивали. Условно, есть деревообрабатывающий завод «Эггер» в Шуе, то туда, то сюда, то туда, то сюда, там люди ходили.

Но в 2024 году напряжение спало. Такой резкий спрос на специалистов, мы почувствовали, что он упал. Не знаю, почему произошло, может быть, насыщение, может быть, еще что-то произошло, но он упал.

С кадрами проблемы есть, но специалитет развивается. Очень сильную инженерную школу сейчас дает, в МФТИ сейчас Президент был, там сейчас, я думаю, они тоже сделают большой скачок. Бауманский институт, сейчас он университет называется, очень много хороших сильных инженерных кадров дает по разным направлениям.

Там, мне кажется, Михаил Гордин — это, в общем, очень, наверное, будущий великий ректор, это моя личная оценка. Я его не заканчивал, но просто. Это как раз сделали

прикладной университет, где люди не занимаются академическими исследованиями куда-то там в будущее, хотя это тоже важно, а где люди пытаются рождать то, что дает прикладное решение уже для сегодняшней жизни.

(00:40:05)

Неважно, это оборонный комплекс, транспорт, космос или в том числе, кстати, даже медицина, там много исследований. Поэтому инженер сегодня стал популярной профессией. Из каждого чайника: «Инженер — это стало почетно», как раньше юрист или банкир был 25 лет назад, это правда.

Это процесс не одного дня, от него не надо ждать, что сегодня тут сказали, написали, это будет. Но много, чего в стране запущено, это мы просто видим по себе, и молодежь приходит, честно сказать, очень интересная. Не вся, но очень интересные те, кому нравится работать и кто с удовольствием отдается этим современным профессиям. Но, правда, и платить мы стали лучше, это тоже надо отметить. Интересно стало.

Алла Елизарова: Спасибо большое. Мы сейчас обсуждали ситуацию, которая происходит у нас сейчас в России, и в основном мы говорим про сложности, которые сейчас видят производители на своем пути. Но интересно, это наш уникальный опыт или это такая мировая тенденция?

Поэтому я хотела бы попросить Маттиаса Шеппа, председателя правления Российско-Германской внешнеторговой палаты, директора представительства Объединения торгово-промышленных палат Германии в России, поделиться своим мнением. Россия идет уникальным путем либо это глобальная мировая тенденция? Как вы видите вообще эту ситуацию?

Маттиас Шепп: Спасибо. Спасибо, что пригласили. Наша тема сегодняшней встречи — где позитив. С нашей точки зрения, разрешите поделиться несколькими цифрами, что касается немецкого бизнеса в России.

Я, может быть, в начале попрошу аудиторию, чтобы вы нарисовали себе мысленно в голове одну цифру. Если взять за 100% число немецких компаний в России в 2021 году, сколько из немецких компаний, на ваш взгляд, реально ушли с российского рынка? Давайте я дам 10 секунд. 10, 9, 8, 7, 6, 5, 4, 3, 2. Кто считает, что ушли больше 50%?

Алла Елизарова: Поднимите руки. Поднимите руки, пожалуйста.

Маттиас Шепп: Это примерно 15 человек. Кто считает, что ушли, скажем, лишь 25% и остались 75%? Шесть, семь человек.

Алла Елизарова: Меньше.

Маттиас Шепп: Кто считает, что ушли меньше 15%? Тоже семь-восемь человек. И меньше 10%? Три. Значит достаточно зрелая публика, спасибо. Ушли, по нашим данным, меньше 15%, где-то 13%.

Но, если мы смотрим на оборот компаний, тогда картина немножко более печальная. Тогда около 30% ушли, потому что ушли те гиганты, которые у всех на виду. Компания Henkel, которая продала за достаточно маленькие деньги 11 больших заводов в России. Действительно Volkswagen, Mercedes, Bosch — восемь заводов.

Но, что нас в целом спасло, это малый и средний бизнес, и семейный бизнес, потому что большинство наших компаний — это как раз малый и средний бизнес, и они, по большому счету, все остались в России. В их ДНК уже точно 20 лет, я сказал бы, написано мыслить не короткими, быстрыми деньгами, но поколениями.

Они, как положено обычно, не котируются на биржах, и поэтому там есть хозяин, там есть патриарх, он понимает прекрасно одно — любая война когда-нибудь заканчивается, и понимает еще хорошо обычно историю и географию.

(00:45:13)

Россия и Германия в ближайшие 100 лет и, наверное, дальше никуда, по большому счету, не денутся, и мы останемся соседями. Поэтому могу поделиться нашим опросом по деловому климату тоже. Там пара интересных моментов, я считаю.

Мы спросили наши компании: «Как вы в этом году будете себя вести насчет ваших кадров, нанимать или увольнять?», и там интересная картина — 20% новых кадров нанимают, значит их положение «хорошо» или «очень хорошо», и 58% говорят: «Мы все оставим на нынешнем уровне». Значит почти 80% или сохраняют штат, или расширяют, и лишь 20% сокращают. Из этих 20% 16% сокращают на 10%, это не настолько значительные сокращения.

Мы тоже спросили: «Как вы оцениваете шансы возвращения немецких компаний, которые ушли, на российский рынок?» 60% ответили: «Некоторые фирмы возвращаются, но немного», 29% — многие предприятия возвращаются, а 6%, лишь 6% сказали: «Вообще никто не возвращается».

Я здесь меряю немножко время своим мобильным телефоном, потому что дали там шесть-семь минут.

Алла Елизарова: Можно чуть-чуть побольше.

Маттиас Шепп: Алла, спасибо. Но вы не представляете, что творилось в этом мобильном телефоне, когда Президенты Путин и Трамп почти ровно год тому назад, в марте, первый раз после переизбрания Трампа на второй срок созванивались. Там из крупных немецких компаний — я вообще этого не ожидал, потому что это сферы, которые очень даже санкционированы — хотели меня увидеть в Германии.

Все правление, весь наблюдательный совет собирался на два с половиной часа на обед со мной, чтобы обсуждать возможности в случае, что будет решение по конфликту на Украине и будет перемирие, как все попробовать опять начинать или более интенсивно работать вместе.

Мы уже не говорим об авиасообщении, где, наверное, обе страны страдают. В России очевидно, что ограничено число стран и континентов, куда можно ехать. Но для Германии Европа, в целом, тоже совершенно понятная история, Lufthansa, British Airways, другие компании — они теряют маршрут «Европа — Германия — Азия», потому что нужно через юг летать. Там Эмираты, там тоже сейчас плохо, значит нужно еще дальше летать. Если это очень долго длится, это стоит много миллиардов евро потерь.

(00:49:56)

Для публики здесь может быть еще интересен такой штрих. Сейчас никто не уходит с российского рынка. Там есть в основном два-три решения из наших компаний. Никто, буквально никто не уходит, потому что, во-первых, те, которые хотели бы уйти, они уже вышли. Это раз.

Второе — российские контрамеры, они тебе, простыми словами, не дают возможности продать твой актив. Это все идет под комиссию Минфина и под одобрение профильного министерства, и тремя или четырьмя словами — ты не продаешь, ты подаришь. Просто подарить то, что стоит, может быть, миллиард евро или, если малый и средний бизнес, 70 миллионов евро, за два-три миллиона — тоже никто не намерен.

Как все бизнесмены в мире, и немцы могут правильно считать цифры, и понимают общечеловеческую, как сказать, не мудрость, но все понимают, что не стоит совершать самоубийство из-за того, что ты боишься смерти. Поэтому на вопрос, кто планирует в этом году покинуть российский рынок, лишь 4% сказали: «Мы покидаем российский рынок», и это компании, которые здесь не владеют активами. Это компании, которые продают в Россию на экспорт, и из-за новых санкций не могут этого делать.

Мы задали вопрос: «Каково долгосрочное значение России для вашего предприятия?» Там четкая картина: 27% говорят: «Будет расти Россия», из них даже 10% считают, что сильно, и почти такая же цифра, 29% — снижается значение России, и 44% считают, что оно останется на таком же уровне, как сейчас.

На вопрос: «Кому больше вредят санкции?», больше компаний считают, что для Германии вред, по крайней мере пока больше. В цифрах это выглядит так: вред для России больше, чем для Германии — 9%; вред для Германии больше, чем для России — 49%; и вред одинаковый для России и Германии — 42%.

Может быть, я закончу тем, что мы, как Германно-Российская внешнеторговая палата, понимаем и географию, и историю. Нас связывает около тысячи лет, я сказал бы, может быть, чуть меньше, достаточно интенсивных экономических связей. XIII–XIV век — Ганза, которая такие города, как Бремен, Любек, Гамбург, связывала с Новгородом и с другими городами здесь, в России. XIX век — наше взаимодействие здесь, в России, было очень интенсивным.

Назову лишь один или два примера. Братья Сименс — их было трое, и они работали в Англии, в Германии и в России, а самая прибыльная страна, где они сделали самые

большие деньги в начале — это не Германия и не Великобритания, это была Россия, где работал Карл фон Сименс.

В XIX веке пришли и компании из сферы фармакологии, как Мерск, которые тоже все до сих пор остались. В текстильной промышленности немецкий промышленник Людвиг фон Кноп или владел, или владел частью, или оборудовал 200 заводов в России.

(00:55:07)

Там была поговорка, многие из вас ее знают: «Где есть церковь, есть поп, а где есть завод, есть Кноп», и мы гордимся, что основатель нашей палаты, нам 30 лет в прошлом году было, Андрея фон Кноп до сих пор здесь, в России, наш почетный президент.

Я думаю, что по-прежнему мы, как Палата считаем, что наш бизнес в России не только хорош в плане, скажем, competitiveness — способность конкурировать на мировых рынках, потому что это точно есть. Мы были и до сих пор остаемся чемпионами локализации в России. Если считать, кто здесь владеет заводами, Китай не выиграет. Китай продает свои товары на своих условиях в Россию.

Поэтому, мне кажется, и с точки зрения не только моей нации, Германии, но и, наверное, России, класть все яйца в одну корзину — это обычно и в бизнесе нехорошее решение. Тот факт, что мы друг друга и по менталитету достаточно хорошо дополняем, это тоже никто не отменял.

Реально сейчас заканчиваю. Пару лет тому назад приехал председатель правления компании Continental в Калугу, где у них был завод. Десятилетний юбилей, он там выступил и сказал: «У нас самый лучший завод из 22 заводов в мире — это Калуга», там я могу ошибиться. Я думаю: «Ладно, это самый новый завод, понятно, там новое оборудование».

Потом на пресс-конференции его спросили журналисты: «Почему вы так считаете?», и он ответил: «У нас в России просто самые хорошие инженеры. Когда есть проблемы, которые никто не может решить, мы их посылаем и в другие страны. Эта русская способность выйти из безвыходных положений, если нужно, с «авось», себя мобилизовать не на 100, а на 150%, и наша немецкая иногда педантичность, способность процессы хорошо организовать — это всегда была очень сильная парочка».

Этим я не хочу ни в коем случае сказать, что русские не умеют процессы хорошо организовывать, но вы точно не педантичны. Спасибо за ваше внимание. Если есть вопросы, готов на них ответить.

Алла Елизарова: Спасибо большое. Если есть вопросы к Маттиасу, есть возможность сейчас задать из зала. Пока вопросов нет. Спасибо вам большое.

Я хотела бы задать вопрос Армену Вемировичу Налбандяну, генеральному директору компании «Лилиани». Вы сейчас переживаете достаточно сложный период в своем бизнесе, и поэтому очень интересно, где вы находите источник для позитива?

Армен Налбандян: Сейчас поделюсь. Сейчас возьму и поделюсь. На самом деле, кризисы очень даже положительно могут повлиять, если не уйти в уныние. Потому что открываешь в себе возможности, которых еще вчера не было. Когда все хорошо — как-то все хорошо, и на диване можно бы валяться, а когда попадаешь в ситуацию, что надо спасти, как минимум бизнес, а как максимум людей, с которыми вместе двигаешься, то тогда возникает совершенно другое ощущение, другие потребности.

(01:00:00)

Мы оказались в ситуации, когда в одночасье упал спрос, потому что крестьяне перестали покупать, и на фоне высокой закредитованности из-за инвестпроектов мы оказались в ситуации потери ликвидности. Это породило проблемы выхода из ситуации с использованием всех возможных вариантов. Как-то отбились, отбиваемся, вернее, еще отбиваемся.

Но, что интересно? Интересно то, что мы нашли возможности, которые нам открыли новые горизонты. Крестьянин сейчас не готов платить инвестиционные деньги, но операционные-то процессы идут, и эти операционные процессы ему нужно в обязательном порядке закрывать.

Мы и нашли операционный способ создания сервисной модели по закрытию потребностей. Я очень надеюсь, что сервисная модель взлетит и даст тот результат, который они не могут сейчас позволить через инвестиционную модель, а может быть, эта сервисная модель будет наравне с инвестиционной моделью действовать, как многие сервисные процессы.

К примеру, ни у кого не возникает вопроса, почему автомашины нужно нанимать, а не покупать? Грузовые машины, во время уборки это сплошь и рядом. Потому что так интересно, так выгодно. Водитель на какой-то период работает у тебя со своей машиной, ты платишь за услугу, за перевезенный вес, но тебе не надо целый год держать в штате человека и тебе не надо автомашину покупать.

Такая же песня по многим другим процессам, которые в аграрке есть — нанимают комбайны на уборку, нанимают еще там кого-то на уборку. Мы сейчас создали модель, которая позволяет упаковать зерно в пластиковые рукава. Это вообще очень интересная технология. Те, кто занимается аграркой, про это знают наверняка, а тем, кто не знает, в двух словах скажу — это хранение не в силосах элеваторных и не в зерноскладах, это специальные рукава, которые позволяют безопасно прямо на поле сохранить зерно.

С 2023 года эту технологию начали интенсивно продвигать в России. Сейчас где-то порядка 80% техники, которая в этой сфере работает в России, это наша техника. Экономический эффект значительный, а потенциал по росту тоже огромен. Только вопрос в том, что две трети аграриев — это средние и малые предприятия, не холдинги, и у них как раз остро стоит вопрос инвестиционной возможности. Мы рассмотрели целую возможность для того, чтобы им предлагать такую технологию.

Я не был подготовлен к этому выступлению, было очень спонтанно предложено. Я вспомнил одну очень интересную недавнюю историю, сейчас мы в этой истории как раз находимся.

Где-то года полтора назад со мной познакомился руководитель департамента АПК компании «Сибур». Мы тогда запустили проект по производству пластиковых рукавов в Липецке. Он со мной встретился с конкретным предложением: «Давайте, будете у нас покупать сырье».

Проектная мощность завода немаленькая была, пока мы сейчас в стадии поиска соинвестора для того, чтобы этот завод состоялся, а чтобы полимеры продавать, мне пришлось «Сибуру» объяснять, что: «Ребята, не с того конца мы двигаемся. Давайте вместе с вами объединимся, сформируем рынок, который в состоянии будет покупать столько рукавов, сколько вам хотелось бы полимеров продавать». Мы с ними объединились, мы сейчас продвигаем эту линию, и очень хорошо продвигаем. То есть формирование спроса через выход дальше до конечного потребителя.

Это я о чем? Это о том, что промышленникам, как минимум в сельхозмашиностроении, надо задуматься о том, что спасение утопающих — дело самих утопающих. То есть сельское хозяйство сейчас пикирует. Из-за чего? Из-за высокой себестоимости и падения доходности. Сельхозмашиностроение следом получает все «выгоды» от этого пикирования и тоже пикирует.

При этом, я сегодня утром говорил, если эту ситуацию не переломать, то мы потеряем машиностроение.

(01:05:05)

У нас будет зависимость очень серьезная — не импортозамещение, а полная зависимость от импорта, в данном случае китайского. У нас альтернатив даже нет. Потерянное машиностроение — это не только потерянные рабочие места, это не только налоги, которые тоже, конечно, значительно повлияют, это еще потерянные инженерные школы, компетенции, персонал, который уже не соберешь ни под каким соусом, люди разбегутся.

Каждое производство — это своеобразный уникум. Производство работает и живет, потому что у него есть востребованность в этом. Иначе рынок бы все это смел. Если производство есть, если его продукция востребована, но платежеспособность не позволяет, то надо задуматься, наверное, насчет платежеспособности.

Мы вчера с вами общались, я поднимал вопрос, надо продавать крестьянину не железку, надо ему давать технологическое решение, всю цепочку превращения этой железки в инструмент прибыли. Эту цепочку, если мы научимся, производители техники, неважно какой, не только техники, ресурсов, любых ресурсов, которые дальше идут потребителям, помогать им видеть не только твой продукт, как отдельно взятый островок, и не видеть только то, что я продам эту железку, получу деньги, и все будет хорошо, мне на душе тепло.

Нет. Надо, наверное, задуматься насчет того, как интегрировать все это в единую цепочку формирования добавленной стоимости.

Мы создаем технологические возможности. У меня есть две минуты? Если нет, то могу прекратить. Вы добрая, щедрая.

Мы создаем технологические возможности, которые дают возможность аграриям выжимать, как сок из апельсина, до последней капли, то есть это позволяет им получать совершенно другие окупаемости, и самое главное — позволяет опускать себестоимость.

Иногда меня за чокнутого считают аграрии, когда я говорю: «Ребята, у вас себестоимость порядка 10 рублей? — Да. — Слабо опускать до пяти рублей?», но они думают, это нереально. То есть, зачем мне даже пробовать думать об этом, если я изначально себя настраиваю на то, что это нереально? Это реально. Спасибо.

Алла Елизарова: Это как раз и есть источник для позитива.

Армен Налбандян: Поделился, чем смог.

Алла Елизарова: Спасибо большое. У нас есть вопросы для наших спикеров, я сейчас озвучу их. Это вопрос Дмитрию Стоценко от Евгения Жукова: «Как сильно спрос покупателей влияет на то, что вы производите, особенно в сфере модных товаров и логистики?» Подойдете? Поделитесь опытом.

Дмитрий Стоценко: Еще разочек можно вопрос?

Алла Елизарова: Да. Как сильно спрос покупателей влияет на то, что вы производите, особенно в сфере модных товаров и логистики?

Дмитрий Стоценко: На самом деле мы анализируем рынок, и наш бренд рос от базы, а потом базу мы начали усложнять. То есть, если мы пробовали что-то свое, на самом деле это очень сложно, это большие маркетинговые вложения, это нужно через инфлюенсеров доказать, что твой товар нужно покупать, поэтому мы идем больше от базы.

Алла Елизарова: Спасибо.

Дмитрий Стоценко: Могу рассказать еще один кейс. У нас есть Политех в Иваново, мы с ним запускаем коллаборацию, поддерживаем модельеров, которые выпускники, и запускаем их коллекции. Они выпускают уникальную коллекцию в штучном варианте, а мы запускаем, как масс-маркет, под их дизайн.

Алла Елизарова: Насколько успешен такой опыт?

Дмитрий Стоценко: Будет первый кейс только, запуск в июне.

Алла Елизарова: Потом будет интересно, поделитесь опытом.

Дмитрий Стоценко: Конечно.

Алла Елизарова: Спасибо большое. Вопрос Дмитрию Титову от Ангелины: «Какие у вас прогнозы по ценам на лекарства и новым требованиям от государства в ближайшие годы?»

Дмитрий Титов: Прогнозы по ценам на лекарства, это можно адресовать в ФАС Нижегородцеву, он определяет цены на лекарства, поэтому это туда. Если это не касается ЖВНЛП и всего регулируемого, наверное, в зависимости от инфляции. Но хочу сказать, что конкуренция высочайшая среди фармпроизводителей в России, поэтому в отрасли нерегулируемых цен я бы никаких прогнозов на рост цен на лекарства точно бы не видел. Спасибо.

Алла Елизарова: Спасибо большое. Из зала есть вопросы спикерам? Если нет, тогда вопрос ко мне. Компания «ВИБРОЛАБ», разработка и изготовление промышленного оборудования под технические условия заказчика. У нас свое КБ и производственная площадка в Московской области.

(01:10:02)

Разработали и поставили неоднократно оборудование. Делаем шаттлы, делаем много разной техники. Мы — малый бизнес. Вопрос, где найти заказы? Готовы работать.

Здесь я хочу вспомнить слова, у нас был выдающийся человек в сельхозмашиностроении, это Ежевский Александр Александрович, и у него была такая фраза, которую я очень люблю: «Будут контакты — будут контракты». Соответственно, хочу посоветовать Котляровой Татьяне Михайловне больше общаться именно с производственниками, участвовать в мероприятиях для того, чтобы именно было больше контактов и, соответственно, будет больше контрактов.

Если больше нет вопросов, хочу всем пожелать, чтобы у всех был источник оптимизма. Мне кажется, что все-таки сейчас источник оптимизма — это люди, это вы, это ваши сотрудники. Потому что люди делают дело. Так скажу, как масло масляное. Но именно люди являются и будут всегда источником для позитива.

Это руководители предприятий, которые создают новые заводы, которые строят новые цеха, которые инвестируют в создание новой продукции. Потому что, когда те же сотрудники видят, что действительно предприятие развивается, появляется что-то новое, интересное, это создает определенный оптимизм для всех участников процесса. Поэтому всем позитива. Спасибо всем большое за участие в мероприятии.

(01:11:35)

(01:12:59) (Конец записи).