

[00:00:00] [Начало записи.]

(Технический разговор.)

[00:01:11]

Константин Бабкин: Сейчас заседание Совета ТПП по промышленному развитию и конкурентоспособности экономики посвящено развитию легкой промышленности. По традиции я должен был бы предоставить слово Дмитрию Николаевичу Курочкину, но, к сожалению, по печальному поводу он сегодня находится в командировке и не смог присутствовать. Но он мне передал текст своего выступления, и я тезисно сейчас вас с ним познакомлю.

Естественно, он в курсе того, что мы заседаем, полностью поддерживает и считает важной поднятую тему. Отмечает, что сегодня Минпромторг России совместно с Фондом развития промышленности много делает для обновления производства и повышения конкурентоспособности продукции легкой промышленности. В текущем году продолжаются программы субсидирования. Общий объем финансовой поддержки предприятий легпрома в 2018 году составит более 3 млрд руб. За последние полтора года семь предприятий легкой промышленности получили льготные займы ФРП на общую сумму свыше 1,5 млрд руб. Два из этих предприятий — АО «Русская кожа» (Рязань) и ХБК «Шуйские ситцы» (Ивановская область). Эти предприятия вошли в число участников специальной программы ТПП РФ под названием «100 проектов под патронатом президента ТПП РФ». ТПП отслеживает, мониторит ситуацию в отрасли и поддерживает некоторые особо важные проекты.

Еще Дмитрий Николаевич хочет подчеркнуть, что ТПП всегда оказывало и будет оказывать поддержку отечественным товаропроизводителям активно содействовать в решении проблем в этой важнейшей отрасли.

Тема действительно важная, и очень важно то, что сегодняшнее заседание нашего совета проходит при поддержке двух комитетов ТПП РФ, за что благодарны руководителям этих структур: это Комитет ТПП по предпринимательству в текстильной и легкой промышленности, и Комитет ТПП по финансовым рынкам и кредитным организациям. Андрей Валентинович Разбродин и Гамза Владимир Андреевич присутствуют здесь, будут выступать. У нас фактически в работе принимают участие три структуры ТПП, в заседании нашего комитета. Это показывает то, что действительно тема важная и пользуется повышенным вниманием со стороны нашей большой организации.

В целом основной продукт нашего совета — это ежегодный доклад о состоянии конкурентоспособности экономики Российской Федерации. Для того, чтобы доклад по итогам 2018 года был у нас более качественным, предметным, мы решили его сделать не просто общеэкономическим, а надеемся насытить его фактами о деятельности реальных предприятий, реальных отраслей экономики, несырьевой экономики нашей страны. Поэтому сегодня появилась у нас идея бросить взгляд на конкурентоспособность нашей экономики путем фиксирования внимания на предприятиях легкой промышленности. Я думаю, будет очень интересное заседание. Спикеры, спасибо, что вы здесь. Ожидаем интересных докладов.

Потенциал отрасли очень большой. У нас традиционно Россия когда-то была ситцевой страной, и вообще легкая промышленность была локомотивом экономики в конце XIX века — начале XX века. Сегодня это, к сожалению, не так. Мы подготовили презентацию о состоянии лёгкой промышленности.

[00:05:22]

Кратко представлю ее.

Если сравнивать размер легкой промышленности с обрабатывающей промышленностью целом, то мы увидим, что объем производства лишь составляет 1,2%, экспорт — 0,31%. Но количество работников существенно, эта доля гораздо выше — это 4,4%. И важно, что отрасль во многом состоит из малых предприятий. По количеству организаций 7,4% всех организаций, занятых в обрабатывающей промышленности — это предприятия легкой промышленности. Но заработная плата остается, к сожалению, на низком уровне по сравнению даже со среднероссийской, отстает в 1,5 раза — 21 тыс. руб. в месяц средний оклад сотрудника легкой промышленности. То есть локомотивом, ни в коей мере, к сожалению, эту отрасль назвать нельзя.

Хотя номинальная выручка в рублевом исчислении отрасли растет, но если мы посмотрим на натуральные показатели, то видим, что за последние четыре года очень сильное падение произошло. Вы видите все цифры, не буду зачитывать. По всем показателям очень существенное падение за четыре года. То есть кризис продолжает углубляться. И очень важно, что экспорт тоже не растет, или топчется на месте, либо даже падает, и составляет лишь 1 млрд долл. в год.

Мы посмотрели эти бренды представленные, которые сегодня присутствуют на наших прилавках магазинов, на вешалках. Это бренды, созданные в России. Но анализ показывает, что продукция, продаваемая под этими брендами, шьется за пределами

нашей страны. Это далеко неполный перечень. Но это даже не скрывается. Продавцы знают, что везется все из-за рубежа.

Структура импорта. Экспорт — 1,1 млрд долл. Импорт при этом составляет 13,5 млрд долл. Несоизмеримо больше импорт. При этом вывозится из России не в большинстве, но в очень существенной части, сырье и материалы, в большинстве случаев вывозится готовая продукция.

Рынок России заполнен импортом, прямым и через Китай. Причем существует большая доля недекларируемого импорта.

Тяжелое состояние отрасли сказывается на смежных отраслях. Мы видим, что серьезнейшее падение у нас в производстве льна долгунца, в производстве шерсти. Если сравнивать с 1990-м годом, производство шерсти упало в 4,5 раза. К счастью, растет производство синтетических волокон, но, наверное, потребитель — не российская легкая промышленность, а какие-то другие потребители.

Импорт сырья, особенно кожевенного, тоже составляет существенную долю, перекрывает размер собственного производства.

Здесь показано, что также сокращается количество работников в отрасли, инвестиции в основной капитал последние 4-5 лет, количество организаций сокращается, индекс производства. Состояние отрасли печальное.

В выступлении Дмитрия Николаевича Курочкина было указано, что объем господдержки растет. Это действительно так. 3 млрд руб. в 2017 году составила поддержка. Это позитивный момент, но явно, как мы видим по результатам, он не перекрывает негативные моменты, а негативных моментов много. Только в этом году появился рост цен на бензин из-за повышения акцизов, увеличение НДС, отмена льгот по страховым взносам для предприятий, работающих по упрощенной системе налогообложения, увеличение фиксированных взносов для индивидуальных предприятий, и в целом ужесточение налоговой нагрузки на отрасль и в целом на экономику растет. Это является причиной того, что предприниматели и производство бегут из нашей страны.

[00:10:26]

Низкая рентабельность, низкий уровень заработной платы, использование морально и физически устаревшего технологического оборудования, поскольку нет денег на инвестиции, высокая доля серого импорта, ухудшение кадрового обеспечения отрасли, потому что какой же талантливый человек пойдет в отрасль, которая деградирует? Будущее, в которое

он не верит. Высокие издержки заставляют российские компании переносить производство в страны Восточной Европы и Юго-Восточной Азии.

Какие предложения? У вас в раздаточных материалах есть предложения по стимулированию. Проект решения нашего сегодняшнего заседания. Там на несколько разделов предложения разбиты. Это регулирование рынка, борьба с серым импортом, развитие экспорта, введение утилизационного сбора на обувь и другую продукцию легкой промышленности, стимулирование внутреннего спроса за счет увеличения госзакупок, преодоление административных барьеров стран-членов ЕАЭС на государственную закупку российской продукции. В области налоговой политики: введение инвестиционной льготы, отмена повышения акцизов, НДС и иных обязательных платежей, общее снижение налоговой нагрузки с предприятий легкой промышленности.

В области денежно-кредитной политики мы предлагаем начать борьбу с банковским монополизмом, смягчение условий кредитования предприятий отрасли, отказ от политики сильного рубля. Также мы предлагаем обеспечить меры по развитию сырьевой базы для развития легкой промышленности, то есть разработать стимулы для увеличения посевных площадей и повышения урожайности основных технических культур, в частности хлопка и шелка.

Государство должно стимулировать разработку и вывод на рынок специального оборудования для легкой промышленности.

Такими широкими мазками взгляд и предлагаемые меры по преодолению ситуации. Сейчас готовится принятие бюджета на следующий год для нашей страны, и там тоже, думаю, мало радости увидят представители легкой промышленности в этом бюджете. Мы как сельхозмашиностроители увидели, что, несмотря на то, что налоговая нагрузка сильно возрастает, несмотря на то, что бюджет профицитен, меры на поддержку промышленности сокращаются. Например, программа № 1432 на продвижение сельхозтехники российским покупателям, ее финансирование сокращается в следующем году в семь раз. Можно ожидать, что не только инвестиций не будет в производство машин для уборки льна и для посевов льна, но предприятия сельхозмашиностроения могут столкнуться с очередным кризисом в следующем году из-за параметров бюджета следующего года. Надо теперь посмотреть, что у нас с легкой промышленностью, заложено ли 3 млрд руб., и будет ли увеличена эта сумма. Может быть, кто-то отследил, но я еще пока не успел.

Уважаемые присутствующие, высказывайте свои предложения, пожелания по улучшению ситуации. Мы все знаем, что потенциал отрасли огромен. Да, в Китае сегодня выгоднее шить, но в Китае сегодня средняя заработная плата уже выше, чем в нашей стране, поэтому

такой фактор их конкурентоспособности как дешевый труд ушел в прошлое, и сегодня мы должны за счет наших людей, за счет нашей изобретательности побеждать зарубежных конкурентов в борьбе. Для этого нам нужна, конечно, правильная экономическая политика. Все законспектируем, учтем, и направим предложения в Правительство, и включим в доклад о конкурентоспособности.

Спасибо за внимание, уважаемые коллеги. Слово Андрею Валентиновичу Разбродину, председателю Комитета ТПП по предпринимательству в текстильной и легкой промышленности.

Андрей Разбродин: Добрый день, уважаемые коллеги. Во-первых, я всех, кого давно не видел, приветствую в начале нового сезона. Времена нам предстоят непростые. Хотел поблагодарить наших коллег, в частности Константина Анатольевича, за возможность здесь собраться в начале нового сезона, нового временного промежутка, обсудить наши проблемы.

Мне сейчас придется сильно перестроить свое выступление, потому что Константин Анатольевич в целом рассказал, показал те цифры, которые я тоже хотел отчасти озвучить. Спорить с ними абсолютно не в чем. Можно только добавить, что при всем прочем наш рынок — это важно добавлять и отмечать в таких вещах — сегодня характеризуется цифрой около 4 трлн руб. по самым общим подсчетам, потому что часть подотраслей, часть системы B2B, которая в техническом текстиле, в нетканых материалах, часть из нее не попадает сейчас в общую статистику, поэтому не всегда участвует в оценке общего оборота. Это второй рынок после продовольственных товаров, который сегодня называют пищевой. Поэтому рынок огромен. По сути своей, то, что сегодня происходит, при всех абсолютных цифрах, мы в последние годы отчитывались с ростом в последние годы, то 4%, то 5,5% по некоторым данным, которые по данным Минпромторга. Но тот факт, который есть в натуральном выражении... Все четко выстроенные графики вы видели. Я всегда говорю, что мы имеем здесь разрыв, то есть реальную ситуацию и некоторую счетную ситуацию. Мы сегодня будем говорить, наверное, только о реальной ситуации. Я не буду повторяться в ряде моментов, скажу только, что, безусловно, надо понимать, что оборачиваемость в нашем секторе, особенно в ряде подотраслей, значительно выше, чем в ряде других обрабатывающих отраслей. Поэтому в ходе кризисов, в кризисные периоды отрасль, несмотря на то, что абсолютно ее с начала 2008 года не поддерживали серьезно, она показала свою устойчивость. Мы как тогда занимали практически 20%, по разным расчетам 22%, некоторые дают цифру 25%, но средняя более-менее понятная и высчитываемая из всех данных цифра — в районе 19-21%. Примерно эта ситуация на

сегодняшний день сохраняется. При всех сложностях, при незакрытости рынка, при той банковской системе, которая сегодня существует и которая абсолютно закрыла для нашей отрасли нормальный доступ к пополнению оборотных средств, расширению производства и продаж, тем не менее, отрасль пока еще выживает. В значительной степени за счет того периода, который был в середине 2000-х годов, когда при обилии денег многие пытались инвестировать, меняли оборудование. Там был элемент определенного движения, определенного развития, но, как мне кажется, мы его сегодня уже доели практически все, за редким исключением тех подотраслей, которые имеют определенную специфику либо крепко встроены сегодня в систему государственного оборота, то есть госзаказа, Гособоронзаказа и так далее.

Несколько слов скажу про то, что сегодня происходит с точки зрения поддержки промышленности, и того, что происходит в банковской системе, что в значительной степени эту поддержку нивелирует.

[00:19:40]

Мы много раз говорили, что существует ряд мер, предусмотренных Минпромторгом, различными структурами как ФРП (Фонд развития промышленности), «Экспортный центр», «Корпорация МСП» и так далее. Все они в той или иной степени направлены — за исключением РЭЦ — на поддержку и развитие инвестиционной активности, то есть это средства в инвестиционный капитал. Они определенным образом описывают, какую часть инвестиционного капитала могут покрывать в ФРП и так далее, но все равно это именно инвестиции на закупку новых технологий и нового оборудования. При этом нет ни одной серьезной программы по развитию оборотного капитала, по учету специфики отрасли, и в частности подотраслей отрасли, именно специфики определенной сезонности, определенной системы работы в ряде подотраслей, которая тем или иным образом бы учитывалась.

Сегодня происходит ситуация, что у нас появился некоторый доступ, некоторый инструмент — можно говорить об его качестве, но, тем не менее, он есть — для получения инвестиций в основной капитал, но этот основной капитал мы нормально не можем освоить, потому что не можем получить дешевых оборотных средств в том количестве и в те сроки, которые нам нужны. В этой связи субсидия Минпромторга на покрытие процентов по кредитам на сезонную закупку сырья — безусловно, это мера, которая была давно введена и показала свою эффективность. Но за это время само получение кредитов при подходе сегодня, при изменении учетной политики в банках, при том, что наша отрасль признана в категории самой рискованной, то есть у нас последняя категория рисков во

всех банках, и так далее, для отрасли самые кабальные на сегодняшний день. Возможно, у кого-то есть другая ситуация, но в целом исключения только подтверждают в данной ситуации практику.

То, что было в общем сказано Константином Анатольевичем, как реформировать сегодняшнюю банковскую ситуацию... Но если мы сохраняем эту ситуацию такой, какой она является, то по определенным причинам мы должны с профицитом бюджета эту ситуацию возвращать, чтобы так же, как в сельском хозяйстве, которое показало сегодня определенную динамику за последние годы, компенсировать именно оборотные средства. В сельском хозяйстве сегодня оборотные средства стоят совершенно других денег. Спорить не будем. У разных структур они немножко разные, но в среднем от 4% до 6% годовых. И возможность брать кредиты. Например, в сельском хозяйстве кредит дается под то, что никогда не будет дано легкой и текстильной отрасли — под будущий урожай. В ряде структур это сегодня существует. Мы себе не можем даже такое представить. Нам не дают под уникальное оборудование, потому что его потом невозможно продать. Поэтому для нас льготная и комфортная банковская среда очень важна, все-таки мы работаем на потребительском рынке.

Скажу по поводу контрабанды и контрафакта. Сегодня это огромная проблема для России. Мы об этом много говорим. Многие считают, что маркировка изделий, как она сегодня понимается, может решить эту проблему. Для того, чтобы маркировка работала, надо вспомнить один ленинский принцип — контроль и учет. Социализм — это контроль.

Что показала ситуация с маркировкой меховых изделий? Отсутствие реестра производителей меховых изделий и добропорядочных импортеров привело к тому, что сегодня в меховой отрасли резко возросло количество производителей, зарегистрированных на границе с Казахстаном. По сути своей, кроме того, что на определенном этапе и плече это принесло некоторую статистику, с одной стороны, увеличения легализации части продукции для государства, и некоторое увеличение налоговой базы и самих налогов, через некоторое время по определенным понятным причинам это пойдет на спад. Поэтому если мы одновременно с этим не будем решать вопросы и через такие структуры как наш союз, как это делается в ряде других стран, не будем создавать такие базы данных добропорядочных производителей, импортеров, которых по-другому будет проверять ФТС, и тогда работа ФТС будет не под фонарем, как сегодня, то есть они будут меньше сидеть на наших предприятиях, а больше сидеть на недобросовестных. То есть мы сможем в том числе решать. Плюс в маркировке будет конкретная и очень четкая информация. Это касается и организации в нашей отрасли

системы добровольной стандартизации и сертификации, о чем сегодня много говорят, и многие наши коллеги за это выступают. Это тоже одна из частей, которая должна войти в маркировку, но для этого она должна быть выстроена внутри России.

На этом закончу. В живой дискуссии остальные вопросы осветим.

Константин Бабкин: Спасибо, Андрей Валентинович. Очень важно, что вы отметили, что рынок гигантский — 4 трлн руб. Это действительно огромная сумма. Это показывает, что есть над чем работать и есть куда стремиться занимать этот рынок, и не только в России, мы должны бороться за экспорт тоже. И отметили, что ФРП, Российский экспортный центр. Прекрасно, что эти структуры есть, но они уделяют внимание далеко не всем предприятиям. Это локальная поддержка. Важная, но не всеобъемлющая, и ситуацию эти структуры пока неспособны переломить. Протекционизм должен иметь системный характер, правила торговли должны быть прозрачными.

Все пожелания и тезисы мы включим в решение. Часть уже включена.

Бережной Андрей Александрович, генеральный директор компании Ralf Ringer.

Андрей Бережной: Уважаемые коллеги, добрый день! От проблем легкой промышленности в целом попробую раскрыть ситуацию с обувной промышленностью в частности.

Перед экономикой страны политическим руководством поставлена задача обеспечить рост экономики РФ темпами не ниже среднемировых — 3,5-4% в год. Правительство РФ, Центральный банк, эксперты либеральной школы говорят, что рост экономики не может быть более 1,5% в год. Что делать? Обстоятельства, в которых сейчас живет потребительский рынок. Каким образом можно обеспечить рост экономики на падающем потребительском рынке? Причины его падения не обсуждаем, берем как данность. Смотрите на четыре графика. Посещаемость торговых центров в 2014-2018 году. Первый слева сверху — это по 2017 год включительно. То есть зеленая интегральная площадь внизу — это 2017 год, можно видеть, что происходит в сравнении с предыдущими годами. Сверху справа — данные первого квартала 2018 года. К сожалению, данных у этого источника по дальнейшей части 2018 года нет. Мы видим, что продолжает падать посещаемость торговых центров. Посещение торговых центров и покупки товаров в них долгое время были драйвером роста потребительского рынка. Строили большие торговые центры, люди ходили туда, там был шопинг, развлечения. Тем не менее, видим тенденцию.

Еще график внизу — посещаемость. Видно, что в 2018 году посещаемость в сравнении с предыдущими годами резко падает.

Еще один график — 2016 год к 2017 году. То есть неуклонное падение. Здесь мы говорим о посещаемости, то есть легко измеряемом и четко мониторящемся параметре.

Не включил данные, которые поступили вчера. У обувной промышленности, в том числе у одежды, есть один из топ-сезонов, называется «Школа», Back to school, когда люди массово две недели перед 1 сентября ходят и покупают товары, и это обеспечивает сбыт продажи производителям. К прошлому году минус 11,6%. Это не падение, а это обвал. В этих обстоятельствах каким образом обеспечивать рост экономики? Через рост легкой промышленности? Большой вопрос.

[00:31:12]

Что такое наше конкурентное окружение? Про внутреннюю среду я рассказал. Мы живем в обстоятельствах падающего потребительского рынка. Приведены импортные таможенные тарифы стран, которые относятся к категории, условно говоря, производящих и развивающих рынки одновременно, то есть там, где теоретически можно продавать много. Поскольку в Европе продавать сложно, рынок предельно сформировавшийся, предпочтения покупателей предельно сформировались, продать там что-то новое близко к невозможному. А эти рынки носят развивающий характер. Там можно прийти новому производителю и что-то продавать. Вы видите цифры. Едва открывшийся от международных санкций Иран, я написал письмо в наше посольство с просьбой порекомендовать выставки, на которых мы можем представить свою продукцию в Иране. Изголодался Иран, хочет европейское качество обуви и так далее. Получил письмо нашего посла, он говорит: «Даже не думай. 75% пошлина». 80 млн человек, между прочим. У нас 146 млн.

Япония, хайтек страна, 25% пошлина ввозная на обувь. Пакистан, Индия, Бразилия, Турция, Китай. И в самом низу находится Российская Федерация. После вхождения в ВТО мы имеем ввозную пошлину 1,25%. То есть на падающем потребительском рынке страдают все. но обеспечить рост производства нам на падающем рынке нужно еще и в обстоятельствах, когда у нас отсутствует по сравнению с другими ввозная пошлина. И компенсировать падение продаж на внутреннем рынке по причине его общего падения экспорта нужно в обстоятельствах, когда у них там такие импортные пошлины. Как? Вопрос повис в воздухе.

Следующее. О чем идет речь с точки зрения размера обувного рынка? В розничных ценах объем потребительского рынка обуви — это не В2В, это чисто то, что покупают люди в

магазинах, — 681 млрд руб., то есть 10 млрд долл. Розничная 100%, доля импортной обуви в розничной торговле 85%, общая стоимость импортируемой обуви 289 млрд руб. Введение компенсационной выравнивающей пошлины, чтобы мы хотя бы просто сравнялись с теми странами, которые сюда импортируют, принесет бюджету 28 млрд руб. И даст возможность производителям на эту же сумму повысить конкурентное преимущество перед импортной обувью. В моем представлении это есть реальная мера.

Вдумайтесь в цифры. 28 млрд 980 млн руб. — это мы говорим о 10%-ой пошлине от импортируемой обуви. Это одна цифра. И тут мы говорим о безусловной поддержке путем субсидирования процентной ставки в размере бюджета всей страны 3 млрд руб.

Для сравнения, еще одна цифра — 3 млрд руб., масштабы поддержки всей страны. Наша компания, в мировых масштабах крохотная, в прошлом году заплатила в общем 850 млн руб. налогов в бюджет. Сравните цифры. 3 млрд — хорошо? Хорошо. Но это бесконечно мало. Все обсуждаемые меры без каких-то принципиальных решений не решат проблему.

Последний вопрос, который хочется поднять. У кого мы хотим отнять импорт? Обкладываем импорт пошлинами, а у кого хотим отнять? Не далее как вчера страны ЕС в очередной раз применили санкции против Российской Федерации. Обычная новость, к которой мы так привыкли. Читаешь в новостях — хоп, продлили. В прошлом году страны ЕС, которые против нас вводят санкции, мы зачем-то у них купили обуви на 700 млн долл., включая, например, такие замечательные и «хорошо» относящиеся к России страны как Польша (31 млн долл.), Румыния (42 млн долл.) и так далее. Вопрос: зачем у них покупаем обувь? Я утверждаю, что даже в нынешнем состоянии недофинансированности, трудностей с оборотным капиталом, недостаток персонала, фондов и так далее, мы с подавляющим большинством этого справимся, так же, как по продуктам питания в некоторых вещах справились. Да, сыр вначале был так себе, а сейчас уже очень даже ничего. Но справились.

Здесь зачем мы покупаем у людей, которые обкладывают нас санкциями?

Мое мнение. Безусловно, разнообразные обсуждавшиеся меры поддержки, как то субсидирование, инвестиции в основной капитал, льготное кредитование в инвестиции — это хорошо. Но без решения проблемы выравнивания конкурентных условий производства с нашими стратегическими противниками или партнерами проблемы не решить. Косты разные, пошлины разные, условия производства разные. Значит, победить в этой борьбе невозможно. У них условия лучше, у нас условия хуже. Точка. Пока не исправим, результата, которого ожидает президент страны 4% в год, легкая промышленность обеспечить не сможет. Нужно решать задачу именно в таком ключе.

Константин Бабкин: Спасибо, интересное выступление. Но вы не затронули тему налогообложения и усиливающегося налогового прессинга. Пару слов скажите про это.

Андрей Бережной: Мы видим падение рынка. В этих условиях очень тяжело жить. Вся стратегия другая. Еще с Нового года у нас получается +2% к цене на пустом месте. Это точно рынок еще хуже будет в следующем году. Если он будет хуже и за него придется сражаться по-прежнему в условиях необеспеченного равенства конкурентных условий, то понятно, что мы будем сыпаться. С этим ничего поделать нельзя.

Вдобавок понятно, что это плохо. Сборы бюджета — плохо. Чеки падают — это плохо, и так далее. Бюджет пополнять надо. В моем представлении, активность налоговых органов на следующий день и их особое внимание к предприятиям легкой промышленности тоже резко стало повышаться. Это еще один пункт к ослаблению нашей конкурентоспособности. Все на сегодняшний день очень нерадостно, прогноз отрицательный.

Константин Бабкин: Крупнов Юрий Васильевич, председатель наблюдательного совета Института демографии, миграции и регионального развития.

Юрий Крупнов: Уважаемые коллеги, прежде всего, хотел отдать дань дипломатичности нашего совета, который говорит о стагнации в лёгкой промышленности. Если посмотреть на существенные цифры, субстантивные (как любят говорить дипломаты), то видим, что из примерно 50 млрд долл. рынка 30-35 млрд долл. вывозится в поддержку нашим дорогим партнерам из-за границы. Конечно, это стагнация. $\frac{3}{4}$ вывозится за границу и дарится нашим партнерам.

[00:40:42]

Второй пункт. Производство льняных тканей упал в 26 раз за 30 лет. Это тоже момент стагнации.

Синтетические нити растут, но они в весовом количестве копеечные, ничтожные. Вся синтетика идет из Китая, в нашей нефтегазовой стране. При этом 10 лет Ивановская область с прежними губернаторами мучила тему синтетического кластера и так далее. Докладываю, что по самым неглубоким подсчетам более 2,5 млрд руб. ушло на бизнес-планы, на встречи дорогих западных партнеров, которые должны нам это были построить. Сегодня тишина. 10 лет прошло. То есть колоссальный флагман, за 10 лет не поставленный — это тоже стагнация. Синтетических никто нет.

«Вологодский текстиль». В 2008-2012 годах туда вложили 200 млн долл. Это стало одним из двух в Европе передовых текстильных предприятий по тканям из льна. В итоге через

полгода после того, как президент открыл это оборудованное предприятие, «Вологодский текстиль» лег на бок. Год назад его реанимировали. Все замечательные европейские машины перенастроили на хлопок, и теперь никто не думает о том, чтобы его возвращать в лен.

«Оршанский комбинат», Республика Беларусь, 170 млн вложил в модернизацию, и теперь шлепает льняные ткани, главный на европейском рынке. Убираю Китай, там своя ситуация, но вполне конкурентоспособен. Еще 200 млн долл. коту под хвост из той же льняной отрасли.

Некий итог легкой промышленности в том, что в 2015 году к лету по решению Правительства Российской Федерации у нас должна была быть стратегия легкой промышленности до 2025 года. Недавно, насколько я знаю, Ирина Алексеевна опровергнет, или добавит, уточнит, но, соответственно, эта стратегия была направлена в Правительство летом 2018 года. Что в этой стратегии мы могли прочитать? Синтетика — главное в тканях. При этом 10 лет ничего не строится. Лен не нужен, органические ткани — это вчерашний день, и хлопок — в принципе не проблема. И вообще кто производит текстиль? Незрелые страны. При этом почему-то хлопок как сырье только недавно Китай стал на первое место, а первая у нас такая известная незрелая страна как United States of America. Кто такие стратегии пишет? Почему-то три года нет стратегии? Кто за это ответит? Кто ответит за «Вологодский текстиль»? Поэтому здесь вопрос не экономики даже или чего-то. А этой ситуации вопрос стагнации звучит издевающе, потому что отрасль находится в катастрофическом положении. И когда слышу от высокопоставленных лиц: «Вы приведите мне организацию. Мы дадим ей 140 мер поддержки», то мне это напоминает, как в концлагере освобожденной советской Красной армии говорят: «Давайте сейчас их на Олимпиаду отправим, всех этих заключенных, через неделю, но дадим им меры поддержки — подкормим, оденем, обучением. Пусть они нагреют всех наших конкурентов на Олимпийских играх». Кому давать меры поддержки, если нет самих субъектов хозяйствования? То есть нужно заниматься прямыми хозяйственными решениями. Правительство должно при важности мер поддержки уйти от этого стороннего формата. «Бизнес что-то куролесит, а мы их поддерживаем. Но не всех, не так, и так далее. А мы кто? Мы Правительство. Мы не можем вмешиваться в бизнес».

И по льну мне тоже очень ответственный человек говорит: «Ну, ты приведи мне компанию». Я говорю: «Да нет никого. Все в долгах, все умирают, нет никаких компаний» — «Вот когда появится компания по льну, тогда приведите, мы ей дадим 140

мер поддержки». Откуда она появится? Она появится, если китайцы или даже наши братья-белорусы этим займутся. Но где Правительство Российской Федерации?

[00:45:39]

Поэтому помимо безумной тарифной политики, помимо налоговой проигранной политики, помимо безумной экономической политики есть вопросы в сфере прямой ответственности. Кто ответит, что «Вологодский текстиль», работниц которого Владимир Владимирович Путин 7 марта 2013 года поздравил с замечательным новым оборудованием, перестал выпускать лен? Кто конкретно ответит? Если никто не ответит, тогда о чем мы говорим? Мы где будем искать? Под столом что-то? И прочее.

В этой связи мы можем обратиться к хлопковому коллапсу, который сегодня разворачивается. 10 лет назад я много занимался Центральной Азией, записки писал до самого высокого уровня, в Корпорацию Центральной Азии, что нужно инвестировать в хлопок. Сегодня хлопок нам не дают, а уже пряжу дают. Завтра готовые ткани. Импорт готовых тканей растет, несмотря на падение потребительского рынка. А у нас в Иваново 85% всей промышленности находится в идиотском состоянии. Я пять лет пробиваю через котонизацию того, чтобы закрыть эту хлопковую дыру, уже в чисто промышленном. Просто, по сути, издевательский вопрос. «Причем здесь эта котонизация? Не будет никаких проблем с хлопком». Сейчас выпрашивают деньги у президента на то, чтобы закрывать эту дыру. Кто за это конкретно ответит?

Предложения. По льну 18 сентября на ВВЦ будет стол «Российский льняной текстиль: блистательное будущее». Специально с изюминкой название. Будем рассматривать, что делать с льняным текстилем. Приглашаю. Я модеррую этот круглый стол, надеюсь, будет интересно.

Какое предложение? Первое. Правительство должно перейти к прямому хозяйственному управлению. Если не заниматься, кто, кому, чего, зачем, куда должен сделать и прочее, то мы ничего не соберем.

Кто за этот обувной? Только что нам показывали этот обувной — колоссальную выкачку насосом этих денег. При таких пошлинах. Кто за это конкретно ответит? И как мы обсуждаем, плохие пошлины, хорошие. Коллеги, чего обсуждать? В этом плане первое — ответственность Правительства, второе — форсированное развитие новых национальных индустрий. Такой механизм есть, мы прорабатываем это в совете. Кому интересно, можно обсудить. Спасибо.

Константин Бабкин: Иванова Ирина Алексеевна, замдиректора Департамента легкой промышленности и лесопромышленного комплекса Министерства промышленности и торговли Российской Федерации.

Ирина Иванова: Спасибо большое. Я думаю, это было специальной целью — поставить меня после Юрия Васильевича, после такого интересного выступления. Но не буду вдаваться в полемику, не буду комментировать. Скажу только одно: была бы счастлива, если бы у государства была возможность оказать 140 мер поддержки для предприятий, даже для какого-то конкретного предприятия. К сожалению, то, чем мы обладаем, сводится реально к 2-3 мерам поддержки. И то у нас было с вами 3 млрд руб. в 2017 году, сохранили их на 2018 год, а в 2019 году мы с вами с нулевым бюджетом, потому что все меры поддержки сейчас переводятся на поддержку экспортно ориентированных предприятий. И только те предприятия, которые ставят перед собой задачу по повышению экспорта, будут пользоваться мерами поддержки.

Понимая значимость нашей отрасли, министр принял решение, что из своего бюджета в ущерб другим программам мы все-таки на 2019 год выделяем 1,7 млрд руб., а в 2020 году я не знаю, с каким бюджетом мы выйдем по легкой промышленности.

Что касается стратегии, тоже не буду комментировать. Рекомендую внимательно почитать последний текст стратегии развития легкой промышленности, где у нас одним из флагманов стоит реализация льняного комплекса, поддержка швейных производств, развитие готовой продукции, в том числе натуральные волокна, шерсть, хлопок, синтетика. Но должны отдать должное, что синтетика растёт и будет расти, потому что технический текстиль, умный текстиль, за ним все равно будущее, мы от этого не денемся.

[00:50:02]

Что касается производимых химических волокон в Российской Федерации, они растут. У нас налажено взаимодействие с химическим комплексом, реально сводим текстильщиков и химиков, чтобы была передана потребность, какое волокно конкретно нам нужно. Есть уже неплохие результаты. Ивановский комплекс не сложил руку, они меняют просто сейчас площадку, где будут производить. Но появляются другие проекты, которые более реалистичны и будут реализованы, надеюсь.

Что касается ситуации на рынке. Действительно, ситуация очень сложная. За последние два года, когда мы воспользовались кризисной ситуацией, наладили какие-то компетенции, заняли определенные доли рынка, но больше коснулось это B2B и госзаказа. А работать на потребительском рынке действительно очень сложно. К тому же, потребительский спрос,

несмотря на оптимистические прогнозы, не только не восстановился, но продолжает падать. Поэтому тяжело.

Что касается пошлин, их можно поднять, хотя по обязательствам ВТО мы ограничены в этом, не имеем права. Но у нас 12 зон свободной торговли, Таможенный союз, в рамках которого этих пошлин нет. Как бы мы ни поднимали пошлины на другие товары, в любом случае, имеется возможность через тот же Казахстан, Киргизию, Армению поставить нам эти товары без пошлин.

В проекте решения видела предложение ввести утилизационный сбор на обувь. Мы проходили это, было Поручение Президента по данному вопросу, но как представляете себе в этой ситуации? Ввести на импортную обувь не можем, потому что это ВТО. Если вводим на внутренний российский рынок при таком падении спроса дополнительный налог на добросовестного потребителя, и при 30% теневого рынка что мы получим? Ухудшение условий для работы наших обувщиков, которые и так находятся в тяжелых условиях. Поэтому необходимо принимать меры поддержки, которые помогут сейчас работать отрасли именно на рынке.

По Иваново. Действительно, мы по выполнению Поручения Президента, по инициативе губернатора пытаемся как-то выровнять ситуацию на рынке хлопчатобумажной отрасли. Поддерживаем проекты по развитию льняного сектора и котонизации льняного волокна. Как только будет достигнуто качество котонина, которое зависит от качества льняного волокна, которого своего у нас нет... И вы об этом прекрасно знаете, Юрий Васильевич. Недавно было совещание в Минсельхозе, где остается нам надеяться, что появится длиноволокнистый качественный лен, и лен короткого волокна, но он четко сортированный.

Юрий Крупнов: Минсельхоз говорит, что Минпромторг ничего не берет.

Ирина Иванова: Неправда. Там же присутствовали предприятия, готовы были подтвердить то, что они готовы брать. Но только с моноволокном никто работать не хочет и не будет. Надо делать качественное волокно, сортировать его. Дальше уже все будет идти так, как положено.

Наверное, это все, что хотела сказать. Все меры поддержки, которые в принципе здесь высказывались, они правильные, должны быть реализованы, только надо подумать, как и каким механизмом.

Поддерживаю полностью Андрея Валентиновича по поводу оборотки. Вышли с инициативой с несколькими банками — Сбербанком, «Внешэкономбанком», — чтобы

возобновить все-таки практику кредитования, кредитных портфелей, когда под заказ предприятия, под его контракты на то, что готовая продукция будет произведена, выдавались более льготные кредиты. Также вышли с обращением в Россельхозбанк с предложением льготные кредиты — поскольку мы являемся основными потребителями — распространить на легкую промышленность, и нашим предприятиям тоже дать возможность получать льготные кредиты на оборотные средства.

А также любые предложения со стороны бизнеса всегда готовы рассмотреть и поддержать. Спасибо большое за внимание.

Андрей Разбродин: Мне кажется, говорить сегодня про ВТО о том, что мы не можем что-то делать, потому что существует ВТО — надо забыть это слово, потому что до формального его окончания, то есть до подписания формальной смерти, остались, думаю, считанные месяцы и годы, когда это будет формализовано. А фактически его уже нет. То есть то, что происходит вокруг, всем понятно. Нужно делать, и все делают то, что нужно. Поэтому даже говорить об этом смешно.

Второе. Никакое соглашение с банками — это движение и расшатывание воздуха. У банков есть сегодня ковенанты, они в рамках этих ковенант работают, ничего дополнительно они делать не будут. Поэтому все эти соглашения — песня про белого бычка, она бессмысленна.

[00:55:04]

Константин Бабкин: Еще принцип, который заложен — будут поддерживаться только экспорториентированные предприятия. Отрасль состоит из малых предприятий, которые шьют по заказам для округа, работают какие-то ателье. Ателье работает индивидуально, не ориентировано на экспорт. Получается, государство сознательно не будет поддерживать малые предприятия. Вы сказали, будут поддерживаться только экспортно ориентированные предприятия.

Ирина Иванова: Для экспортных предприятий нет разницы, крупное это или малое предприятие.

Константин Бабкин: Ателье по пошиву индивидуальной одежды...

Ирина Иванова: Это не предприятие.

Константин Бабкин: ... если оно не для китайцев шьет индивидуальную одежду...

Ирина Иванова: Это индивидуальное предпринимательство.

Константин Бабкин: То есть за поддержкой оно не должно обращаться?

Андрей Разбродин: Дело даже не в этом, Константин Анатольевич. Есть специфика в отрасли, в том, что на территории собственной страны на сегодняшний день ограниченное очень число, например, выставочных предприятий, которые принадлежат российским операторам. Крупнейшие выставки принадлежат сегодня немецким, французским компаниям и так далее. Поэтому даже на уровне внутреннего формирования представления наших и цен для наших экспонентов, основную скрипку играют внешние компании. И мы с этим спокойно миримся, говорим, что «Давайте мы будем предоставлять субсидии для наших компаний на экспорт». Мы внутри себя представить не можем. Как мы можем впустую тратить деньги для представления снаружи? Фактически, те, кто и так снаружи представлен, они сегодня имеют возможность это дело для себя субсидировать, и за это происходит отчетность. А сути в этой мере никакой нет.

Константин Бабкин: Я не понял отношение вашего министерства и департамента к введению утильсбора на обувь. Он неплохо работает в области авто.

Ирина Иванова: Оно неплохо работает в автопроме, где есть индивидуальный номер на каждый двигатель поставляемый, и счетное количество автомобилей. А когда у нас большая доля теневого рынка, как собираетесь учитывать утилизационный сбор?

Константин Бабкин: Что значит теневой рынок? Можно за каждую ввезенную пару обуви на границе брать определенную сумму ее утилизации.

Ирина Иванова: Когда будет введен полностью процесс маркировки, когда каждая обувь будет у нас получать маркировочный знак, есть к кому предъявить претензии, поставить в связи с этим знаком утилизационный сбор. Только после этого вопроса мы готовы вернуться к рассмотрению. Пока нужен контроль и учет. Как будете контролировать и учитывать, когда нет этого учета с теневым рынком?

Андрей Бережной: А просто при импорте?

Ирина Иванова: Нельзя, потому что пока, к сожалению, ВТО не отменили.

Андрей Бережной: Ключевой вопрос — те обязательства, которые наша страна взяла в рамках ВТО: пошлины нельзя, утилизационный сбор нельзя, ничего нельзя. И подписали, что пошлина у нас ввозная, например, на обувь 1,25%, а у всех остальных 25%. Получается, что мы находимся в рамках, когда мы приняли на себя как страна обязательства, в рамках которых ничего нельзя, и поэтому ни одна мера, которая сможет обеспечить выход отрасли

из стагнации и прийти к какому-то росту, применена быть не может. Вывод: падение продолжится. Вот сухой остаток сказанного. Живите в условиях падения, господа.

Константин Бабкин: Гамза Владимир Андреевич, председатель Комитета ТПП по финансовым рынкам и кредитным организациям.

Владимир Гамза: Спасибо. Добрый день, уважаемые коллеги. Постараюсь сильно не утомлять. Совершенно понятно, что без инвестиций никакого развития быть не может, это аксиома. Вот что у нас происходит в легкой промышленности.

В 2016 году у нас была 0,1% от всех инвестиций в легкой промышленности, и объем инвестиций относительно ВВП был 0,2%.

2017 год, несмотря на номинальный рост, реально также осталась 0,1%, то есть зеркало абсолютно, и 0,02% относительно ВВП. То есть никакого реального роста инвестиций в легкую промышленность не происходит. Более того, если брать долю в легкой промышленности в ВВП 1,2%, то вы видите, что доля инвестиций в эту отрасль в 10 раз меньше, чем доля отрасли в ВВП. Не в 2-3 раза, а ровно в 10 раз меньше.

[01:00:13]

Совершенно понятно, что ожидать какого-то роста отрасли при такой ситуации с инвестициями просто бессмысленно.

Почему это происходит? По одной простой причине. У нас структура инвестиций состоит в том, что 2/3 всех инвестиций в отраслях обеспечиваются за счет собственных средств самой отрасли, и если в отрасли нет капитала, то нет инвестиций, и притока инвестиций тоже не будет, потому что нет базового капитала, основы для того, чтобы еще пришли инвестиции.

Почему не приходят еще инвестиции внешние? Потому что объем всех финансовых ресурсов в нашей стране, 90% — это банки. Безбрежный океан — это банки. Все остальные перышки — все остальные сектора финансового рынка. А доля российских банков в общем объеме инвестиций — всего 5,5%. Поэтому и не приходят.

Есть ли на самом деле ресурсы у нас в стране? Всегда возникает вопрос: что делать, где взять ресурсы? У нас в стране более чем достаточно собственных ресурсов. Причем подавляющая часть ресурсов — наше население. У населения сегодня 45 трлн руб. К сожалению, государство до сих пор не обеспечило создание нормального трансмиссионного механизма привлечения этих всех сбережений в инвестиции. С точки зрения самих инструментов население тупо либо кладет в депозит в банк, либо под

подушку. Половина лежит в банках, и даже меньшая часть лежит в банках, большая часть лежит под подушкой в виде рублей и валюты.

Что в этой связи можно сделать? Только одно. Совершенно понятно, что надо исходить из простой ситуации — отрасли нет. Просто у нас нет в нашей экономике отрасли, поэтому нужно эту отрасль создавать фактически с нуля, возрождать. Для этого нужна национальная программа создания этой отрасли. Не буду перечислять, есть целый набор мер, которые способны обеспечить реализацию этой программы. Самое первое, что нужно поручить «Корпорации МСП», вместо того, чтобы раздавать крупнейшим нашим банкам меры поддержки, лучшим клиентам наших банков, им надо дать KPI возрождение отрасли легкой промышленности, потому что это как раз малый и средний бизнес. Это было бы очень здорово.

Можете сказать, что фантастика, но ответчу: «Отнюдь». 60 лет назад в Соединенных Штатах не было отрасли виноделия. Все попытки привлечь иностранных инвесторов ни к чему не приводили, потому что поставлять вино было гораздо выгоднее, чем создавать себе там конкурента этой отрасли. Приняли национальную программу. Каждого желающего стать фермером по производству технических сортов винограда для виноделия, обучили бесплатно, и выдали 30-летние беспроцентные ссуды на создание фермерских хозяйств. Совершенно спокойно контролируя использование этих денежных средств через нормальные инструменты — эскроу-счета в кредитных организациях. На сегодняшний день калифорнийские вина соответствуют мировым стандартам, лучшие бренды уже появились, как Zinfandel, Beringer и так далее. Калифорнийское каберне Совиньон не хуже Бордо. При желании государства такую программу всегда можно реализовать, несмотря на то, что отрасль сегодня находится в таком состоянии.

[01:05:00]

Константин Бабкин: Миркин Яков Моисеевич, председатель совета директоров компании «Еврофинансы».

Яков Миркин: Большое спасибо. Действительно, легкая промышленность — это макроэкономическая проблема. По официальной статистике, в России производится одна мужская рубашка в год на 20 человек, одна юбка на 25 женщин, одно пальто на 75 женщин, и так далее. В общем-то, мы все должны были бы представлять общество нудистов. Один бюстгальтер на 10 человек. Это официальная статистика, база данных Росстата. С другой стороны, в легкой промышленности есть очень яркая точка сверхбыстрого роста, экономическое чудо. По официальной статистике, производство мужской спецодежды, профессиональной и специальной, в июне 2013 года (я взял данные

за месяц) выросло ровно в два раза по сравнению с июнем 2013 года — это ежегодные темпы 15% в год. Это выше Китая, выше Индии. А спецодежда прочая, по официальной статистике, только за год — июнь к июню — ее производство выросло в 2,3 раза. Нам нужно разбираться, что это за такой таинственный сегмент производства спецодежды, профессиональной и специальной, где нам демонстрируют экономическое чудо.

А теперь предметно. Я макрофинансовый инженер, и хотел бы сказать однозначно, что в российской экономике все настроено на торможение и резервирование. Четверть века мы не можем обеспечить доступ к легкому кредиту, четверть века не можем нормализовать процент и по-прежнему существуем в условиях двузначного процента. Четверть века мы не можем нормализовать инфляцию. Я говорю не о розничной инфляции, которая пробьется. Например, инфляция в ценах промышленных производителей. Мы существуем в условиях налогового бремени, которое адекватно развитым странам Европы, то есть это где-то 35-37% не по отдельным налогам, а в целом налоговое бремя по всем налогам, квазиналогам, в целом на производителя. Адекватно тем развитым странам. Не тем странам, которые должны быстро расти, а развитым странам, которые могут расти только как черепахи. У нас по экспоненциальной нагрузке растет административное бремя. Количество правил, инструкций, нормативных и так далее. И год назад я бы еще сказал, что еще и валютный курс рубля настроен на торможение и резервирование, но та очередная взрывная девальвация рубля, которая сегодня произошла, рубль подешевел где-то на четверть к доллару по сравнению с началом года, это хотя бы чуть-чуть облегчает условия отечественного производителя, хотя мы понимаем, что у этого есть очень ясные инфляционные последствия, и это эффект разовый. Понимаете, это длительная долгосрочная, не согласен, что это либеральная политика, это скорее политика рыночного фундаментализма, которая продолжается четверть века, несмотря на призывы к ускорению, к темпам. Мы не можем выйти, физически. Автомобиль, который вкопан в грязь, с не включенным двигателем, нажатым на тормозах, который пытается кто-то раскатать, он просто не может набрать скорость.

[01:09:38]

Какой выход? О выходе сегодня все говорили, обсуждая разные инструменты. Дело в том, что мы создали очень своеобразную экономику, я ее называю костыльной экономикой. В этой экономике есть точки сверхбыстрого роста, где государство искусственно нормализовало рыночные условия: фармацевтика, зерновое хозяйство, производство курятины, свинины, оборонно-промышленный комплекс, маленькие кусочки в машиностроении, где делаются попытки восстановить производство. То есть там, где

государство ясно заявило свои приоритеты как отрасль или сегмент, который имеет очень важное системообразующее или импорт замещающее значение. Единственный способ в условиях макроэкономической политики сбережения и резервирования — это добиваться не отдельных льгот, работы с одним, вторым, третьим, четвертым банком, а добиваться системного решения, примерно такого же по силе, как это было сделано в 2014 году в отношении продовольствия, когда легкая промышленность объявляется очень важной системообразующей отраслью, по которой ставится большая задача импортозамещения, и тогда все известные инструменты, которые применяет государство, они начинают работать. То есть начинает работать действительно программа процентных субсидий, бюджетного софинансирования, более легкого доступа кредита, неважно, через какие банки. Всегда в этом случае найдутся банки, которым это будет поручено в сильных налоговых стимулах. Только в этом случае мы действительно увидим рост не только в сегменте спецодежды, где, подозреваю, все это действует, а именно повсеместный рост в легкой промышленности.

Мы не рассчитываем, к сожалению, по всем прогнозам, что макроэкономическая политика, которую я назвал «торможение резервирования», она изменится в ближайшее время. В этом случае единственным выходом для целой отрасли являются не частичные кусочные решения, а системные решения на уровне макрополитики Правительства, когда легкая промышленность признается имеющей такое же важное импортозамещающее значение, как это произошло, например, в области продовольствия. Благодарю за внимание.

Андрей Бережной: Скажу про спецодежду. Этот рост произошел, потому что государственным корпорациям запрещено было покупать импортные вещи. Вот и произошел мгновенный рост. То есть ни «Газпром», ни «Роснефть» спецуху не покупают.

Яков Миркин: Есть разные точки зрения на этот счет. Еще есть точка зрения, что всем удобнее по всей России носить комбинезоны, дешевле и так далее, в условиях снижающегося спроса. Плюс, все переодевают форменную одежду. В-третьих, не знаю, насколько данные официальной статистики учитывают спрос со стороны оборонки.

Константин Бабкин: Про Госзаказ есть в проекте решения.

Яков Моисеевич, вы сказали «Давайте включим легкую промышленность в число приоритетных отраслей». В рамках нашего совета — это уже в прошлом году — мы презентовали предложение по стратегии развития экономики нашей страны. Мы предлагаем все отрасли развивать. Если есть реалистичные и желающие заниматься производством неважно, какого товара — обуви, мебели, самолетов, автомобилей, — то государство должно к любому такому производителю относиться как к очень важному,

приоритетному, и всем обеспечить поддержку. Те же самые рыночные фундаменталисты скажут: «Денег на всех не хватит». Ничего подобного. Любая промышленность в России может зарабатывать на себя деньги, может платить налоги, платить заработную плату, если будет обеспечена правильная экономическая политика. Поэтому мы должны относиться к легкой промышленности как к одной и приоритетных отраслей промышленности.

Яков Миркин: Сейчас вы говорите о смене макроэкономической политики, уже не применительно к легкой промышленности, а вообще к смене, потому что этот пример костыльной экономики, когда государство искусственно нормализует процент, кредит, налоги, участие бюджета в отдельных отраслях, показывает, что бы произошло во всей экономике России, если бы мы смогли нормализовать для всех кредит, процент, налоги, валютный курс и так далее, и тому подобное. Но, к сожалению, политика сегодня по всем прогнозам не такова.

Андрей Разбродин: Мне кажется, два года назад наша отрасль вошла в число приоритетных. Она была таким образом записана, и тогда мы получили, по-моему, дополнительный 1-1,2 млрд руб. из Резервного фонда, который сегодня и убран как раз. Поэтому мы с вами три года уже в приоритете, с чем поздравляю.

Константин Бабкин: Важно перевести этот приоритет с бумаги в реальность.

3 млрд руб. — это 50 млн долл. 1,5 млрд руб. — это 25 млн долл. О чем мы говорим?

Константин Бабкин: Ни о чем.

Круглик Александр Александрович, президент компании «Рослегпром».

Александр Круглик: Здравствуйте, уважаемые коллеги. Очень нравится сегодняшнее обсуждение, потому что каждый выступающий высказывает такие здравые мысли, которые мы высказываем 20 лет. 20-летняя стагнация говорит о двух моментах: что ничего не развивается; с другой стороны, говорит о том, насколько сильна легкая промышленность, что держит свои позиции, определенные сегменты рынка держит.

[01:16:45]

У легкой промышленности большое количество проблем, и в зависимости от состояния одни становятся более главными, другие менее главными. Сейчас проблема № 1 — это отсутствие покупательного спроса. Если перечислять будем другие — это большой объем контрабанды, контрафакта, дорогие кредиты, кадры, слабая инфраструктура, налогообложение. Всегда присутствует отсутствие сырья. Поэтому я взял темой выступления обеспечение отечественным сырьем. Мы говорили, какие проблемы с

хлопком. Практически прядей уже нет, нити и волокна все узбекские. Если вижу фуру с узбекскими номерами, когда еду, то подозреваю, что везет контейнеры с волокнами или нитями. У нас есть эти искусственные волокна, и мы говорим, что в Ивановской области более 10 лет не могут построить нормальное предприятие.

В химической промышленности есть более 100 текстильных предприятий, которые производят технический текстиль. Он не подходит для рыночного текстиля, это грубый, но в больших количествах обеспечивающий промышленность. Это говорит, что мы можем это производить, и в огромном количестве, но нужен немножко другой ассортимент. И 10 лет в Ивановской области мы его не можем решить. Разговоры на уровне губернаторов. И сейчас губернатор говорит, что Ивановская область будет центром текстильных компетенций. Когда спросили у него: «Вы сами понимаете, о чем говорите? О чем идет речь? Просто набор красивых фраз».

Лен. Льняная программа существует очень много лет. Хорошо, ее не бросают, потому что все понимают, что это то сырье, которое у нас есть, и которое легко возобновить даже объемами. Приходят письма от фермеров, что они готовы вырастить, но кому его поставлять? Я часть писем отправлял в «Союзлегпром», может быть, они знают. Когда мы собирали по инициативе общественной легкой промышленности совещание сельхоза и Министерства промышленности и торговли, на этом уровне поговорили, Минсельхоз отчитался, какие они молодцы, какой у них рост, и все остаться на том же уровне. Но мы забываем, что на региональном уровне у нас есть тоже Министерство промышленности, Министерство сельского хозяйства. Наверное, там они знают ситуацию, каким предприятиям что нужно, и какие у них есть сельскохозяйственные агрохолдинги, фермеры, кого можно профинансировать. Есть такой момент, когда сами предприятия находят себе поставщика и дают ему семена, которые выращивают тот лен нужен. Проблема не вообще во льне, а во льне долгунце.

У нас прекратилась селекционная работа в те годы. Сейчас говорят, что она развивается, делается, но пока результатов нет. Значит, государство должно финансировать через Минсельхоз эту селекционную работу, потому что она не только во льне.

Шерсть, которой мы практически всегда себя обеспечивали. Тоже из-за того, что отсутствие селекции, производится шерсти около 40 тыс. тонн. Это шерсть, которая пригодна для использования в шерстяной промышленности. Большая, лучшая половина уходит на экспорт, а только 10% идет на собственное производство, но это уже далеко не лучшая. Это тоже то, что можно у нас создать. Потому что Минсельхоз отчитывается по мясу, и баранина растет, все отлично растет, а шерсти как не было, так и нет.

Хотелось остановиться на кожсырье. Есть кожевенная подотрасль, которая работала все эти годы благополучно, развивалась, росла, но работала на 60-70% мощностей. Не хватало сырья. Вы, наверное, знаете, что поголовье КРС постоянно падает, и в прошлом году вместо того, чтобы улучшиться, 130 тыс. голов КРС мы потеряли. Можете представить, это сырье для обувной и кожгалантерейной продукции. Мало того, это низкосортное сырье.

После встречи с президентом на Рязанском кожзаводе было принято решение возобновить обязательную вакцинацию животных против дерматоза. Это повысило бы качество сырья. Прошел год, но ничего не сделано. Это министерство не может принять решение о том, что нужно, потому что дерматоз — это не только кожсырье, а это мясо, молоко и все вместе.

Хочу остановиться на одной подотрасли — меховая. Мы как-то про нее забываем, потому что она больше, может быть, сейчас относится к предметам роскоши, но это у нас самый большой в мире рынок. Больше у нас нигде не покупают меховых изделий. Этот рынок оценивается в 150 млрд руб. Китайцы говорят, что 94% они посчитали — поставляют мех сюда к нам. Когда-то мы полностью себя обеспечивали сырьем и полностью его перерабатывали, и поставляли на экспорт. Сейчас все показатели уменьшились в 10 раз. В начале 1990-х было 3,5 тыс. звероферм, а сейчас менее 300. Если было более 1000 производителей меховых изделий, то сейчас около 900, и это в основном ателье. Мы потеряли такой огромный рынок, в котором было все полностью, даже своя инфраструктура.

Правильно говорят сегодня, что должно быть желание в первую очередь государственных структур, потому что решение всех этих проблем, решить одну проблему — это ничего не решить. Нужно решать комплексно. Правильно сказали, что сделать, чтобы это была по-настоящему приоритетная отрасль. Тогда может быть подвижка. А наличие такого большого количества сырья, в перспективе полностью обеспечивающего своего производителя... Мы можем видеть, как сельхоз на том же зерне показал: когда есть интерес, есть спрос, покупатель, тогда идет нормально реализация.

Легкую промышленность очень тяжело сейчас вытаскивать, потому что ее сдавали на протяжении этих 20 лет при вступлении в ВТО. Сейчас продолжается эта система. ЕврАзЭС — это беспошлинная торговля, зону свободной торговли мы установили сейчас с Вьетнамом, он впервые сейчас на нашей ярмарке появился. Идут переговоры по Китаю, Индии, Израилю, заключение соглашения о зонах свободной торговли. Что они повезут нам? В первую очередь товары легкой промышленности, беспошлинные. Но в данном случае мы уже так привыкли работать среди контрабанды и контрафакта, и пошлины особой роли, может быть, не играют. Но самое главное, что у нас нет равных условий

конкуренции, чтобы конкурировать с тем товаром, который на нашем рынке. Бережной показал, что, действительно, мы покупаем обувь у врагов, даже не у друзей, финансируя тех, кто выступает... Я прямо говорю, потому что это не наши партнеры, а в данном случае санкции против нас устанавливают, а в легкой промышленности никаких санкций нет.

По сырью у нас большие перспективы. Но самое главное, надо, чтобы был покупательный спрос, чтобы другие отрасли тоже работали, и были у людей деньги. спасибо.

[01:25:10]

Андрей Разбродин: В поддержку того, что было сказано по поводу вина, в части меховой отрасли. Когда говорят, что выгодно, что не выгодно сегодня делать в России, все сегодня хорошо знают, кто соприкасается, что Дания за определенное время по части высококласной норки вышла на первое место в мире. До этого мы были одни из лидеров, еще в советские времена, до 1985 года, в значительной степени лидировали в этом направлении. Вот ответ на вопрос.

Яков Миркин: Я сам придумал шутку: единственный патриот России настоящий — это соболь. Мы первое место в мире держим по соболю, потому что он в других местах нигде не размножается.

Константин Бабкин: Это нас спасает.

Реплика: Давайте похлопаем.

Реплика: Соболю. (Аплодисменты.)

Константин Бабкин: Беляева Светлана Алексеевна, президент «Российского союза производителей одежды».

Светлана Беляева: Хочу сказать, что самая большая проблема у производителя одежды — это необеспеченность сырьем. 95% сырья для выпуска конкурентоспособной на внутреннем рынке, и возможности продажи на экспорт, мы покупаем. Поэтому вы понимаете, что в настоящее время мы находимся в очень критической ситуации с этим курсом рубля. Хотя он делает некоторые положительные движения в части развития, например, того же самого текстиля и получения закупки волокна, но мы, например, при падении покупательского спроса не можем сейчас получить обратно деньги на то, чтобы купить то же самое количество сырья для воспроизведения этого. Поэтому нам кажется, что очень важным для нас сейчас было бы все-таки решение проблемы, о которой мы говорим десятилетия — отмены пошлин и НДС на сырье, которое не производится у нас в стране. В этом нас поддержит Минпромторг, но система решения вопроса и механизмы,

которые разработаны Минэкономразвития таков, что там решаются точечные предложения какого-то предприятия. А у нас, например, 17 тыс. производителей одежды. Решить их вопросы очень сложно.

Мы сейчас с Минпромторгом даже посмотрели, что если мы предложим, например, установить нулевые пошлины на ткани, частично шерстяные, для мужских сорочек, блузок, поливискозу, то падение бюджета, которое не устраивает у нас ВТС и Минэкономразвития, может быть компенсировано за счет выхода из тени нелегального завоза сырья, потому что мы перерабатываем намного больше, чем производится у нас в стране и официально завозится. Например, только по верхней мужской одежде мы перерабатываем на 20 млн метров, притом, что разница получается 13 млн неизвестно как. Но для того, чтобы это реализовать, очень долго нам ждать это чипирование, это будет очень медленно. Есть совершенно другой нормальный механизм, который может быть задействован в условиях электронного учета.

По сути дела, таможенное декларирование ввоза сырья к нам, и сопоставление с данными страны, которые завозят, таможни той страны.

Наши швейные предприятия говорят, что нет никаких проблем, потому что идет таможенное декларирование товара. Но это серьезная мера, пока мы не можем даже продвинуть ее.

Это первый очень серьезный вопрос, без решения которого и оказания нам помощи в этом деле мы сдвинуться с места не можем, несмотря на то, что нас в этих делах Минпромторг поддерживает.

[01:29:32]

Второй, тоже очень серьезный вопрос, о котором сейчас слышали — это отсутствие российской торговой розничной сети. Все эти торгово-развлекательные центры или зарубежные сети... У нас зарубежные сети имеют порядка 20 стран, поэтому вход туда, естественно, очень сложный. Получается, что наши швейные предприятия, имеющие бренды и востребованную продукцию, вынуждены сами заниматься торговлей. Отсюда нам необходимы субсидии на поддержку этой торговой деятельности, чего мы тоже, по сути дела, не имеем.

Самое печальное, что закон у нас о торговой деятельности нацелен на регулирование в области продовольствия, и он начал хорошо работать. Это мы все чувствуем как потребители. Но все издержки взаимодействия с торговлей в основном сейчас касаются

товаров потребления легкой промышленности. Поэтому считаем, что необходимо решить вопросы регулирования в области легкой промышленности.

Самой важной сейчас была бы мера в условиях поднятия НДС — возврата к администрированию НДС на момент реализации и поступления денег, а не отгрузки товаров. Мы считаем, это надо обязательно поднимать, хотя понимаем, что нас в этом плане не очень будут поддерживать.

Константин Бабкин: Время вышло. Спасибо. К сожалению, ваше предложение отменить НДС на ввоз сырья для лёгкой промышленности мы поддержать не можем, потому что сырье для лёгкой промышленности у нас производит сельское хозяйство.

Светлана Беляева: На то сырье, которое не производится у нас в России.

Реплика: Имеется в виду на ткани.

Константин Бабкин: Это надо очень осторожно подходить, и не здесь находится решение проблемы, не в том, чтобы найти эти дырки, которые у нас не производятся.

Светлана Беляева: Почему не обсудить это здесь? Если мы будем ждать, когда...

Константин Бабкин: И предложение субсидировать торговлю...

Светлана Беляева: Не торговлю, а швейные предприятия, которые производят и имеют свои торговые сети.

Константин Бабкин: С торговлей, слава богу, у нас неплохо. Купить продукцию нет проблем. Мы говорим о том, что на прилавках не в России произведённая продукция, а непонятно какая. И оживление отрасли надо проводить не через субсидирование торговли, а через выстраивание равных условий конкуренции и поддержки.

Светлана Беляева: Вы не услышали. Я сказала субсидирование швейных предприятий, которые имеют свои собственные торговые точки для продвижения товаров. Именно продвижение российских товаров субсидировать, а не торговлю, которая торгует и имеет надбавку в 2,5 раза больше, чем это.

Константин Бабкин: Если они швейные предприятия, то их надо поддерживать как швейные предприятия в первую очередь. Подумаем, спасибо большое.

Фуфаева Людмила Игоревна не смогла приехать.

Слово просил Василий Александрович Мельниченко. Пожалуйста.

Василий Мельниченко: Уважаемые коллеги, друзья, мужики и подружки, все у нас будет хорошо. В Государственную Думу вчера от гостелекомпаний наших поступил проект закона — каждому россиянину добавить, пришить по двое дополнительных ушей. Дело в том, что вся та информация о наших успехах социально-экономического развития всех территорий уже не вмещается в два уха, и, естественно, в будущем все будет от этого хорошо.

В России у нас всего 1100 городов, из них 800 малых городов, там, где была расположена вся практически легкая промышленность Российской Федерации. За 20 лет эти города сократились на 10 млн человек. Сократились лишь потому, что там практически закрылись все предприятия лёгкой промышленности. Вот мы имеем такую картину — люди уезжают там, где нет. Легкая промышленность там в край нужна, и нужна государственная поддержка, о которой тут говорили, что Минсельхоз плохо работает, не производит длинный лен, а Минпромторг или предприятия не берут, потому что он еще не вырос, не длинный. Но вы посмотрите на эту господдержку. Это всего лишь аппарату на заработную плату, и не более того. 3 млрд руб., про какие деньги вы говорите? Это две хороших школы всего построить можно на эти деньги. Поэтому это не совсем большие деньги, и не совсем та нужная поддержка. А потом, неконцентрация самих средств, распыление по разным министерствам, а не дать это, как положено, как-то централизованно и нормально поддерживать... Сельское хозяйство поддерживает как минимум 8-10 государственных структур, и которое имеет от 16 до какого-то количества миллиардов, и от этого мы, поверьте, не имеем почти никакой пользы, потому что все распилось, заработную плату все получили, семинары провели, и на этом закончилось.

13 октября 2018 года в Доме союза в Колонном зале движение «Федеральный сельсовет» при поддержке Росагромаш и Росспецмаш, при поддержке «Санкт-петербургского тракторного завода», и вашей тоже поддержке — думаю, все поддержат это дело — мы проводим Всероссийский съезд делегатов сел, деревень и тех самых малых городов, и всех нас. Проводи съезд с одной целью.

Вы слышали, что вице-премьер Гордеев выступил с инициативой до президента принять немедленно национальный проект развития территорий. Мы и есть основные заказчики этого проекта. Если мы будем развиваться, если мы закажем вам ткани, обувь, одежду, у нас будут деньги, мы закажем все оборудование и технику, то вся территория, этот национальный проект и будет драйвером роста для нас всех. Поэтому приглашаю всех, чтобы мы все там были.

Круглов сказал: «Что там думает Правительство?». Вы видели совещание, которое проводил Владимир Путин на Дальнем Востоке. Впечатление такое, что Правительство собирается в отставку. Там не только министерства не знали, что друг с другом делать, а министры вставали и не знали, что они делают, и говорили. Поэтому ожидайте больших перемен.

Прошу к нашему заявлению о съезде федерального сельсовета отнестись внимательно. Привозите все проекты, все понесем в Кремль, все реализуем и сделаем, все у нас будет хорошо. Спасибо.

Константин Бабкин: Абрамов Анатолий Петрович, зам генерального директора по стратегическому развитию компании «Газпром СтройТЭК Салават».

Анатолий Абрамов: Добрый день, уважаемые участники заседания. Я представляю здесь нашу дочернюю компанию «Газпром химволокно». Хочу сразу сказать, чтобы не пугало название «Газпром». 1/3 нашей продукции — это только для задач «Газпрома», а 2/3 нашей продукции — это рынок, это кордные ткани для шин и технические ткани для конвейерных лент. Предприятие наше среднее, 900 человек работающих, 3,5 млрд годовая выручка. Сегодня, несмотря на те проблемы, которые мы сегодня здесь слышим и обсуждаем, рассматриваем нашу площадку для развития в сторону как раз как технических тканей, к той продукции по нитям и тканям, которые необходимы на той площадке, которую мы сегодня обсуждаем, то есть в сторону одежды пока, спецодежды и так далее. Мы являемся единственным сегодня в стране производителем полиэфирных нитей, и не будем здесь обсуждать вопросы, какие действительно лучше, синтетические или натуральные волокна. Однозначно, что сегодня во всем мире идет направление полиэфирных тканей и нитей, они широко применяются. При этом очень коротко хочу остановиться именно на проблеме сырья.

Приятно видеть наших коллег из «Российского союза химиков» совместно с «Союзлегпромом». Мы тоже на стыке. Производство нитей — это нефтехимическая продукция, а производство тканей — это уже легкая промышленность. Находясь на этом стыке, мы на себе чувствуем проблему сырьевого обеспечения.

Сегодня наше основное сырье полиэтилентерефталат мы закупает в Китае. При этом, к сожалению, мы уже три года ведем переговоры и техническую работу на уровне опытных партий, чтобы нам «Сибур» производил полиэтилентерефталат. К сожалению, нет. В России на сегодняшний день волокнообразующий полиэтилентерефталат не производится вообще, а производится при этом порядка 600 тыс. тонн бутылочного полиэтилентерефталата. Мы уже говорили, что наши российские тренды не соответствуют

мировым трендам, и там действительно так. В мире 64% — это примерно годового объема производства — это волокнообразующие, порядка 30% только бутылочный. У нас, наоборот, 64%, и так далее.

Сегодня здесь уже звучало... при этом реальная потребность, реально у нас здесь коллеги сидят, которые в Полиэфире сегодня работают, говорят про 200-300 тыс. тонн годовая потребность. При этом с учетом того, что это та продукция, которая дает развитие и предложение увеличивает спрос, примерно должен быть еще рост в два раза.

Мы уже говорили, называли Ивановский полиэфирный комплекс, который, к сожалению, пока не состоялся.

Кроме этого, могу назвать, и мы очень серьезно с этими партнерами прорабатывали, у нас в Благовещенске в Башкортостане тоже полиэфирный комплекс уже на базе действующего с советских времен предприятия, хороший был проект, не состоялся. У нас в Татарстане проект не состоялся.

Когда мы начинаем анализировать причины, то, оказывается, ситуация гораздо глубже.

[01:40:42]

Почему мы не производим полиэтилентерефталат? Из чего его производить? Потому что два компонента — терефталевая кислота и моноэтиленгликоль, — их в стране тоже дефицит. Их производят, но для других целей, в том числе для химических переделов. Поэтому задача сегодня, когда мы говорим о сырье, это достаточно многоступенчатых многих переделов продукция.

Обсуждая и участвуя в обсуждении программы и развитии легкой промышленности, с Ириной Алексеевной очень много и совместно с коллегами работали, мы одновременно работаем с Департаментом нефтехимического комплекса, участвуем в разработке стратегии развития нефтехимического комплекса. И, к сожалению, мы видим то несоответствие пока этих стратегий развития, о которых мы сегодня говорили. Поэтому, может быть, у меня точечное предложение, но есть конкретное предложение.

У нас есть экспертный межведомственный совет, где возглавляют два замминистра — Мни энергетики и Минпромторга. Именно на стыке мы здесь видим тоже дополнительную недоработку, поэтому было бы очень хорошо, если бы уважаемая площадка вместе с Департаментом легкой промышленности провела такое совещание, чтобы еще раз рассмотреть стратегические вопросы обеспечения нефтехимией сырья для легкой промышленности.

В заключение хочу сказать про меры господдержки. Стоимость самого маленького проекта, который экономически обусловлен — это 200 тыс. тонн в год, — это от 20 млрд руб. и больше. Срок окупаемости порядка 10 лет. Поэтому это, к сожалению, не Фонд развития промышленности, и не субсидии, которыми пользуется наше предприятие — спасибо большое Минпромторгу — для легкой промышленности. К сожалению, это не тот уровень. Это уже СПИКи, которые, к сожалению, сегодня остановлены, это сегодня обсуждение СЗПК новое, которое обсуждается. Но если мы посмотрим СЗПК, там только инфраструктурные проекты. Там нет ни одного того, который говорил бы о сфере нефтехимии. Это второе мое предложение.

Уважаемые коллеги, участвует и ТПП в этих площадках и обсуждениях. Надо посмотреть, почему мы говорим, что безусловно важны дороги и все прочее, но нефтехимия для развития страны не менее важна, в том числе для легкой промышленности.

Вот два конкретных точечных предложения.

Константин Бабкин: Спасибо. Учтем, проработаем.

Иванов Владислав Викторович, директор по развитию проектов заводов нетканых материалов «Термопол» («Холлофайбер»).

Владислав Иванов: «Термопол» и «Холлофайбер» — это мы. Добрый день, уважаемые участники, добрый день, уважаемые руководители, организаторы. Боюсь сейчас каким-то образом изменить вектор обсуждения, потому что та информация, которую мы заготовили, она может существенно поменять и прицел, и горизонты обсуждаемого, по крайней мере с позиции старшего поколений и методик прошлого, а мы предлагаем взглянуть на некоторые процессы, в частности процессы, которые происходят в текстильной и легкой промышленности, с позиции еще одной ниши, которая является крайне важной и единственно растущей в легпроме — это производство технического текстиля. И, если уже взять, то это нетканые материалы.

Потихонечку на протяжении уже более десятилетия, а именно 20 лет бренду исполнилось недавно, производственной нашей деятельности — с 2004 года мы ведем отсчёт, — мы потихонечку приучаем рынок к новым технологиям, новым продуктам, и вообще к новому взгляду на то, что нас окружает.

Когда-то мы задумывались над тем, можно ли положить детей, новорожденных младенцев на синтетические матрасики. Общество это восприняло в штыки и критически. Сейчас это огромная доля рынка, вместо поролоновых, кокосовых, ватных и так далее.

Одежда для глубокого минуса. Когда-то в экспертных сообществах крутили у виска и говорили, что никогда синтетика не будет применяться, например, в арктической одежде. Извините меня, минус 41 градус, арктическая зона, мы поставляем огромное количество нашего материала «Холлофайбер» для спецодежды, которая активно и успешно внедряется.

Сейчас мы хотим предложить еще один следующий шаг для отрасли, для отраслевиков, причем отраслевиков нового поколения. Ведь мы стоим тоже на сочетании рынков, отраслевых и ведомственных интересов. И самое главное, на сочетании интересов промышленности. С одной стороны, технический текстиль — это легкая промышленность, с другой стороны, это автопром, судостроение, строительство, фильтрующие материалы, гидропоника, выращивание еды, и так далее. То есть все то, что мы делаем, высокотехнологичные разработки, делаем в России — это выход несколько за рамки представлений о техническом текстиле, который бытует в России. Мы в целом его неправильно понимаем. По большому счету, и обувь, которая производится в России, и одежда, и конструкционные строительные материалы также могут быть произведены именно с учетом возможности и потребности по техническому текстилю, возможности изготовления.

Все то, что нас окружает с точки зрения зданий, строений, визуального окружения, дизайнерского, одежды, самое главное, строения бытового — это может быть произведено и уже сейчас активно производится с применением технического текстиля. Поэтому роль технического текстиля, по нашим прогнозам, будет только возрастать. И, конечно, нам нужно сырье. Мы сидим на углеводородном сырье, закупаем все сырье за границей. Зарубежные комитеты, зарубежные выставочные комитеты, зарубежные эксперты дают нам очень большой спектр информации. Мы там многому учимся. А в России это остается непонятым или непонятным, по крайней мере на фоне очевидных внедрений в медицинский текстиль, куда мы поставляем, в агротекстиль, куда мы зашли, в строительные материалы, в одежду, и так далее, и так далее.

Еще хотел бы обратить внимание вот на какой контекст.

Мы часто выходим с какими-то прорывными идеями. Они спустя некоторое время реализуются. Сейчас мы вышли еще с одной идеей, поддержав инициативы по композиционным материалам.

Что происходит? Просто небольшая картинка. Это просто образ. На протяжении 10 лет наши исследователи, в том числе исследователи из МГУ, из центра «Союзлегпром», который недавно был создан, на протяжении 10 лет создаются диссертационные работы,

ведутся исследования, к потрясающим совершенно выводам приходят ученые. В России протолкнуть эту идею практически невозможно. В Китае собирается 200-300 ученых, в октябре опять будет мероприятие, и эти идеи, скорее всего, будут переданы промышленности. Эта гигантская наработка, раз, и будет слизана, потому что будут произведены новые материалы, а мы в очередной раз потом будем их покупать.

Действительно, мы полностью зависим от углеводородного сырья, но предпосылки самые главные — сейчас есть гигантская потребность в изменении взгляда на промышленность и в изменении взгляда на промышленное производство, потому что даже комбайны и их элементы можно производить не из металла, не из стали, а из композиционных материалов. Об этом готов буду подробнее рассказать или прислать ссылки.

Напоминаю, наш проект «Холлофайбер». На некоторых столах у некоторых из вас есть журналы «Sport B2B». Напротив, через дорогу в Гостином дворе проходит выставка, где мы тоже принимаем участие. И посмотрите, какое гигантское количество компаний там представлено именно с нашими технологиями.

Вы говорите о том, что нет посещаемости торговых комплексов. Посмотрите, что делают наши представители спортивной индустрии, чтобы привлечь туда посетителей. Они создают все условия, чтобы люди туда шли с семьями, отдыхали и выкладывали бóльшие суммы. Это большая проблема, но это просто еще один из контекстов в целом. Спасибо.

В резолюцию тоже предлагаем включить информацию по активному развитию технического текстиля и созданию сырьевой производственной базы на территории Российской Федерации. Делаем это на протяжении уже последних 13 лет.

Константин Бабкин: Конечно, тоже включим. Сырьевая база тоже нужна. Просто привлекать людей в торговые центры, при этом если государство повышает пенсионный возраст, то есть изымает у людей деньги, повышает налоги, забирает через более дорогой бензин деньги — у людей меньше денег становится, им нечего делать в торговых центрах. Им, чтобы доехать до торгового центра... Наверное, они на переезд деньги потратили, и все.

Владислав Иванов: Мы ведем несколько социальных программ, которые называются «Бери и делай — Холлофайбер в каждый дом» и «Будем шить — будем жить». Это позволяет людям зарабатывать на наших материалах.

Баркалая Теймураз Батулиевич, генеральный директор вяземского кожевенного производства «ВКП ЛТ».

Теймураз Баркалая: Добрый день, коллеги. Что происходит в кожевенной области? Мы подотрасль, мы очень зависим от обувной промышленности и галантерейной, от мебельной. В 2014-2015 году мы видели для себя перспективу роста и воспользовались практически всем, что государство и правительство может нам предложить. Мы не были плохим заводом, но нам не хватало оборудования, каких-то технологий. Мы сделали проект, обратились в «Фонд развития промышленности», наш проект одобрили один из первых. Рязанский завод в прошлом году получил, а мы в 2015 году получили этот кредит. Мы этот проект осуществили. Потом благодаря нашему министерству — спасибо вам большое — мы субсидируем наши кредиты. Настрой был очень позитивный, мы ввели много новых технологий и рассчитывали на рост нашего объема. Но, к сожалению, произошло то, что произошло — падение спроса. Оно подразумевает то, что у обувщиков нет роста, и у нас нет роста. И мы со 140 тыс. метров в месяц предполагали вырасти на 170 тыс. метров в месяц. Не выросли. Слава богу, остались на том уровне, что котором находились.

Задач видим для себя несколько для того, чтобы сохранить. На сегодняшний день на падающем рынке говорить о том, что мы будем много расти — это фантазии. Наша задача — сохранить кожевенную отрасль, потому что потерять легко, а восстановить потом будет невозможно. Промышленники и производственники это понимают, потому что состоит она из основополагающей вещи в нашей отрасли — это оборудование, это в первую очередь люди, трудовой коллектив, химия и сырьевая база.

С оборудованием нам помог «Фонд развития промышленности». Мы переоснастили завод. Наверное, мы один из лучше всех оснащенных заводов в России. К сожалению, в России оборудование не производится, все итальянское. Химию мы, к сожалению, вынуждены покупать за рубежом, потому что в России нет химии для кожевенной промышленности. Я всегда, когда кто-то к нам на завод приходит, говорю, что самый старый я. Мне 55 лет, я себя старым не считаю, но я старше всех. Средний возраст на заводе — 31 год. Постарались поддержать людей материально. Если в отрасли средняя заработная плата 21 тыс. руб., то у нас 27,5 тыс. руб. Тоже немного, но все равно мы выше, чем в среднем в отрасли.

Большая проблема — сырьевая составляющая, потому что потеря... Сырья в России немного. Господин Кругликов дал данные, что поголовье крупного скота падает. Это длится года четыре. Правительство вводило каждые полгода запрет на вывоз полуфабрикатов из России. Из этом году нам объявили, что в Новый год это невозможно. Нам сказали: «Мы же в ВТО. Как мы можем столько продлевать. Значит, надо открывать вывоз полуфабриката из России». Хочу сказать, что в основном полуфабрикат вывозят в Италию. Наш владелец

сейчас в Италии, вчера с ним разговаривал, он говорил: «Передай, что итальянцы очень хитрые в этом плане». Нас не любят, говорят. А почему нас должны любить? Не могу понять. Нас, может быть, не любят, ненавидят одновременно, и ничего этого нет. Все борются за свои рынки, за свои рабочие места, за свою добавленную стоимость. Зачем открывать рынки? Итальянцы сделали на ввоз полуфабриката пошлину, а на готовую продукцию, которую мы туда должны ввозить — а мы вывозим 30% и из своей продукции туда — установили пошлину. На полуфабрикат пошлины нет, на сырье пошлины нет, а на готовую продукцию есть пошлина. А мы считаем, что мы не должны быть сырьевой страной, которая поставляет в развитые страны сырье, и они потом создают добавленную стоимость.

На сегодняшний день есть к вам одна просьба. Союз кожевников посмотрел опыт других стран. Белоруссия уже ввела. Они тоже вынуждены были запрет полуфабрикатов отменить. Но тогда они ввели лицензирование на вывоз и производство полуфабрикатов. Мы обратились в Правительство с просьбой. Министерство, если вы нас поддержите, то это очень важно.

[01:55:37]

Константин Бабкин: Поддержим. Включим в решение.

Шихранов Александр Владимирович, начальник отдела обеспечения контроля товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности Управления торговых ограничений, валютного и экспортного контроля Федеральной таможенной службы России.

Александр Шихранов: Добрый день. Большое спасибо за приглашение и возможность выступить здесь, и представить вам результаты деятельности таможенных органов по защите прав на объекты интеллектуальной собственности. К сожалению, про контрабанду я вам не поясню, потому что это немного за рамками моей компетенции. А то, что делает таможенная служба про контрафакт, постараюсь донести.

Противодействие контрафакту — одна из основных нефискальных задач, стоящих перед Федеральной таможенной службой. Мы видим, что ваша отрасль в том числе страдает от контрафакта. Это несетя со всех площадок. Мы стараемся разъяснять и пояснять все, с чем нам приходится сталкиваться.

Результаты деятельности таможенных органов по защите прав на объекты интеллектуальной собственности можно отразить в следующем. Основной механизм — это таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности, в который по заявлениям правообладателей включаются объекты интеллектуальной собственности. Сейчас там

около 5 тыс. объектов интеллектуальной собственности, и большинство — иностранные объекты интеллектуальной собственности.

Если брать легкую промышленность, то это превалирует. Если отечественные товарные знаки и бренды, даже те, которые были представлены, ни одного из них в таможенном реестре, насколько мне известно, то нет. Если есть товарные знаки, например, «Гулливвер», то мы их защищаем.

Даже в тех случаях, когда мы выявляем товары из Китая с товарными знаками, подделку, все равно не стимулирует это наших правообладателей пойти и включиться в таможенный реестр. На мой взгляд, это тоже проблема, которую нужно поднимать и здесь. Защищайте свои права, свою интеллектуальную собственность, потому что мы уже сталкиваемся с подделками китайцев китайских объектов, китайских товаров. В том числе они будут подделывать и наши бренды.

Результатами деятельности выявления за полгода уже этого более 11 млн единиц контрафактной продукции... Для примера, в прошлом году всего было 10 млн единиц контрафактной продукции. То есть за полгода мы уже выявили больше, чем за весь прошлый год. сумма предотвращенного ущерба — около 5 млрд руб. Конечно, незначительная, но все равно также за прошлый год было всего 4,5 млрд руб. Тоже наблюдаем рост.

В прошлом году было поручение президента по усилению контроля в сфере легкой промышленности по незаконному обороту продукции, в том числе контрафактной продукции. Что мы сделали? Мы усилили меры в рамках системы управления рисками, потому что основная принимаемая в условиях реформирования таможенных органов мера — это система управления рисков. Увеличили количество досмотров. Тем не менее, выявлений больше не стало. Мы досматривали чуть ли не каждую двадцатую партию, 5% рисков было, но выявления контрафакта больше не стало. При торговом обороте контрафакт в Российскую Федерацию не поступал, выявления оставались на том же уровне.

Новыми вызовами для Таможенной службы стало международное почтовое отправление, пересылка контрафактных товаров, международных почтовых, то есть уход торгового оборота под видом неторговой в НПО. И наши открытые границы, ликвидация таможенных границ внутри Евразийского экономического союза.

Поскольку мы проводили анализ, и, несмотря на наполненность таможенного реестра объектов интеллектуальной собственности Российской Федерации — более 5 тыс., — то всего 8 правообладателей защищаются на территории всей пятерки. То есть 8

правообладателей выстроили свою защиту бренда на территории Евразийского экономического союза. Остальные правообладатели не занимаются этим. Это к разговору о том, что внешние границы остаются открытыми при ликвидации внутренних, и таможенные органы не занимаются сейчас выявлением контрафакта, который уже находится, то есть приобрел статус товаров Таможенного союза. Этим ограничены наши компетенции.

Мы не могли так на это смотреть, потому что были выявления при взаимной торговле. Был создан специальный Институт посттаможенного контроля в виде мобильных групп, которые действуют на территории приграничных субъектов федерации нашей с Казахстаном, Беларусью. И результаты есть.

[02:00:10]

Уже в этом году Приволжское таможенное управление более 50 тыс. единиц контрафактной продукции, это только в легкой промышленности. Регулярно с территории Казахстана привозятся товары.

Во многом действия таможенной службы зависят от активности самих правообладателей, как российских, так и зарубежных, поскольку бóльшая доля конкурентной среды вам приходится иметь с зарубежной, нежели со своей. В этом случае вы зависите больше от активности зарубежных правообладателей. Мы делаем все возможное для себя, развивая институты включения для них в таможенные реестры, предоставляя электронные формы взаимодействия с таможенной службой.

Спасибо большое. Готов ответить на вопросы.

Константин Бабкин: Есть российские бренды, были представлены, и есть иностранные бренды, как Armani, Prada и прочие. Вы боретесь с контрафактным ввозом в Россию продукции вне зависимости от принадлежности бренда, или есть какая-то градация — защищать российских, нероссийских? Или у всех одинаково?

Александр Шихранов: Градации никакой нет, все защищаются одинаково. Включайтесь в таможенный реестр, и будет представлена защита таможенными органами. Мы не охраняем объекты, которые охраняются на территории Российской Федерации. Мы защищаем нарушенное право. Если ваше право было нарушено, то включайтесь в таможенный реестр, и мы предоставляем силы и средства таможенных органов для защиты вашего нарушенного права.

Константин Бабкин: Вы сказали, что российские бренды вам незнакомы. Импорт контрафактной продукции под российскими брендами не контролируется. В основном в интересах фактически зарубежных компаний работаете?

Андрей Бережной: Мы включены в реестр, и неоднократно нам приходила информация с таможенного поста о том, что декларируется товар под нашим товарным знаком, мы говорили, что это не мы, и в декларировании отказывали. То есть это работает. Мы включены в реестр. То есть любой, кто включается в реестр в случае, если декларант не предъявляет доверенности или разрешения от правообладателя на производство таможенных операций, таможня его не проводит. То есть нельзя импортировать.

Константин Бабкин: Если посмотреть на Америку, то Америка производит гранатомет RPG, фактически под российским брендом его продает. При этом американское государство не возражает против этого. Автоматы Калашникова Америка без лицензии производит и продает, при этом государственные органы Америки защищают этих производителей контрафактной продукции. У нас несколько другой, более либеральный, открытый, глобалистский подход. Мы защищаем всех вне зависимости от...

Андрей Бережной: Константин Анатольевич имеет в виду, что если бы вы сняли, например, защиту иностранных брендов, то, весьма вероятно, они были бы вынуждены производить здесь, иначе бы их импортировали все, кому ни лень.

Александр Шихранов: Это все-таки вопрос больше к параллельному импорту, про снятие запрета на параллельный импорт. Тогда, возможно, цена на оригинальный товар еще снизится, что ликвидирует спрос на нашу продукцию легкой промышленности.

Константин Бабкин: Я не предлагаю такие радикальные шаги, но все-таки градация еще раз должна быть.

Андрей Бережной: Было бы весело.

Константин Бабкин: Какая-то определенная идеология.

Идем дальше. Евсюков Владимир Сергеевич, советник президента компании «Новое содружество» и заместитель министра экономики Российской Федерации в 1992-2000 годах.

Владимир Евсюков: Спасибо за предоставленную возможность выступить. Хотел бы отметить содержательность выступавших. Проблемная содержательность их выступлений состояла в том, что везде подчеркивалась необходимость комплексного рассмотрения

проблемы, не в рамках одной подотрасли, а во взаимосвязи разных отраслей. В этой связи возникает проблема.

Есть выступление президента. Президент ориентирует на ускоренное развитие. Президент говорит о программе 2025 года, 2035 года. Если вы обратили внимание, одно из главных мест в этом выступлении было — нацеленность должна быть на инфраструктурные проекты.

Для России нет более важного инфраструктурного проекта, как коммуникации. Это железные дороги, это шоссейные дороги, это авиация, это порты и прочее. И, конечно, при таких предпосылках было бы грешно не воспользоваться инвестициями, которые обязательно будут выделяться на эти большие проекты.

[02:05:05]

Это будет с большим государственным участием. Но можно было бы воспользоваться и для развития смежных отраслей.

В частности, я имею в виду отчасти легкую промышленность и отчасти химическую промышленность. В данном случае речь идет о том, что если мы хотим, чтобы эти деньги были потрачены перспективно, эффективно и на многие годы вперед, значит, это в частности шоссейные дороги, которые должны строиться по современным технологиям. Это означает, что геотекстильный материал должен быть использован на этих дорогах. Без этого необходимо будет ремонтировать без конца эти дороги, и это пустая трата денег была бы.

Технологически это уже ясно, что. Это делали уже окрестности Москвы, в Сочи делали эти дороги. Говорят, что это слишком дорого. Надо контролировать, чтобы меньше разворовывали. Но, в принципе, технологически это понятно, что нужно. Но вопрос: а в состоянии ли мы, в частности предприятия, которые выпускают нетканые материалы, можете ли вы выпустить необходимый нетканый или, скажем, тканый материал, или это будут сетки, или это будут решетки, для того, чтобы подоснову шоссейных дорог обеспечить такими эффективными материалами? Если нужно «Газпрому», он где-то купит. И, к сожалению, такая система в стране. Устанавливаются какие-то долгосрочные связи, и покупают, независимо от того, можно это сделать в России или нет. А я убежден, что можно, потому что и сырьевая часть разработана, и есть уже объекты, которые производят необходимый полимерный материал, и можно было бы сделать. Сюда нужно просто войти.

Константин Анатольевич, мне кажется, нужно было бы инициировать создание рабочей группы или экспертных проектировщиков, которые бы раскрутили эту проблему. Я даю вам слово, гигантские деньги будут использоваться, и они все равно будут использоваться. Но если отечественная промышленность не войдет в это, значит, это пойдет просто на поддержание в других странах химической промышленности и текстильной промышленности, предприятия которой выпускают технические материалы для инженерных таких. А направления использования на перечислил: аэропорты, городское строительство, и так далее.

Константин Бабкин: Привалова Дарья Александровна, заместитель генерального директора компании «Мануфактура Малюгина».

Дарья Привалова: Добрый день, уважаемые участники. Мне выпала честь, ответственность выступать последней. Хочу сказать спасибо большое всем выступающим. Очень интересно было всех послушать. С кем-то хотелось подискутировать, с кем-то хотелось в чем-то согласиться, с кем-то уже хочется пообщаться более детально по катким конкретным вопросам.

Не обладаю компетенции, как многие из присутствующих, рассуждать категориями очень высокого уровня абстракции. То есть я не могу рассуждать на уровне министра или еще что-то такое, поэтому вам придется меня послушать как просто представителя легкой промышленности, производственника, того человека, который сталкивается с какими-то конкретными проблемами в повседневной трудовой деятельности.

Если следовать канве, которая у нас у всех обозначена в программе то, что сказать? Сырье и оборудование — все это мы импортируем. Сырье импортируем из Турции, из Польши, а оборудование в основном итальянское, японское, китайское. Счастливы ли мы от этого? Совсем нет. Проблема? Проблема.

Поясню в данном случае, что мы работаем с трикотажными, спортивными полотнами, которые должны обладать высокой степенью эластичности, высоким качеством, и такого полотна территории России мы найти не можем. Мы знаем, что есть попытки у российской текстильной, трикотажной промышленности вязать такие полотна, но попытки разной степени успешности. Мы пока не можем найти никого, кто мог бы нам обеспечить нужную степень качества, нужные поставки, нужный объем, тех, кто мог бы соответствовать всем нашим требованиям к качеству.

Налоговое бремя. Здесь говорить вообще ничего не хочется, здесь хочется просто сесть и плакать. Тяжело, да.

[02:10:02]

Причем сложность здесь не только и не столько в объеме тех налогов, которые мы должны уплатить, а еще в том, что все это довольно сложно администрировать. Каждый день мы в постоянной ежедневной работе сталкиваемся с тем, что нам надо отвечать на какие-то запросы налоговой службы, в основном по встречным проверкам. Почему? Наш покупатель, который покупает у нас оптом — в большинстве случаев это простой индивидуальный предприниматель, может быть, АОшка какая-то мелкая, которая постоянно натывается на какие-то вопросы со стороны налоговой. Нам переадресуется постоянный поток документов: «Ответьте, пожалуйста, на такой запрос, такой запрос, такой запрос», то есть администрирование в этой части, уплата налогов. Это требует определенного отдельного ресурса.

Что касается субсидирования и прочих вещей. У нас есть опыт, мы одни из тех счастливых, кто смог воспользоваться субсидиями на приобретение основных средств и оборудование. Это дело под силу только очень замотивированным предпринимателям, потому что тот пакет документов, который надо собрать для начала для того, чтобы представиться на конкурс по субсидии, потом чтобы выиграть этот конкурс по субсидии, потом через определенный период времени по субсидии отчитаться — это надо обладать определенным запалом и большим желанием модернизировать свое производство и купить дополнительное оборудование.

Из того, что конкретно нам могло бы помочь. Те конкретные действия, которые нам бы очень облегчили жизнь. Мы как раз одно из тех предприятий, которые обладают экспортным потенциалом, то есть мы постоянно получаем запросы от зарубежных предпринимателей, которые хотят купить нашу продукцию, но столкнулись с тем, что оформление экспортной сделки выливается у нас в какие-то совершенно запредельные деньги, и столкнулись с тем, что это просто само по себе достаточно неоперативный, сложный тягостный процесс. Хотелось бы на экспорт продавать. Тем более, если продукция востребована, то почему нет? С таким курсом рубля, который у нас сейчас есть, мы становимся достаточно привлекательными именно в этом отношении.

Ситуация конкретно с моим выступлением такова, что я замещаю своего руководителя Малюгина Александра Глебовича, но у меня есть от него ценное напутствие — рассказать об одной проблеме, которая...

Константин Бабкин: Времени не осталось рассказать о проблеме.

Дарья Привалова: Значит, обозначу очень коротко. Проблема решения вопросов сугубо хозяйственного характера с помощью привлечения силовых структур — эта проблема никуда в российском бизнесе не делась. Мы страдаем от нее последний год.

Константин Бабкин: Понятно. Это действительно важная проблема.

Еще выступающий Савинов Вячеслав Сергеевич, исполнительный директор «Российского союза химиков».

Вячеслав Савинов: Спасибо, Константин Анатольевич. В проекте решения на второй странице, где идет речь о сырьевом обеспечении, мне кажется, химиков немножко обидели, и не обозначили, если говорить правильной терминологией, химические волокна и нити. А то у нас искусственные, синтетические. Есть международный термин — химические волокна и нити. Почему заостряю внимание на этом? Потому что в продолжение выступления Владимира Сергеевича скажу, что этот вид сырья в настоящее время и в дальней перспективе будет основным для текстильной легкой промышленности, для производства технического текстиля. За рубежом отрасль технического текстиля во многих странах идет отдельным направлением, сегментом, сектором экономики. У нас все это вместе, и это, наверное, неплохо, поскольку у нас нет сейчас отраслевой системы управления. У нас есть родной Минпромторг, функциональное министерство, и надо к этому привыкнуть.

[02:14:49]

Мне кажется, одно из предложений, Константин Анатольевич... Почему у нас такое получается? Юрий Васильевич очень правильно сказал про Ивановский полиэфирный комплекс. Два губернатора, сейчас третий пришел, и все заморозилось. Но ведь это инвестиционный импортозамещающий проект, который включён в стратегию развития. И мы, два союза — «Союзлегпром» и «Российский союз химиков» — очень много сил приложили, чтобы этот проект был включен в эту стратегию, неважно, где он будет размещен, на Ивановской ли земле. Сейчас Михаил Александрович Сутягинский вышел с аналогичным проектом в Псковской области, который вообще с химической отраслью не имеет отношения. Она с удовольствием приняла это.

Повторяю, химические волокна и нити, и плюс красители, текстильно-вспомогательные вещества и другие химические материалы, без них промышленности не обойтись.

Господина Иванова я глубоко уважаю, и его прогрессивную фирму, но не согласен, что есть какой-то конфликт интересов нашего и вашего поколений на предмет развития в целом экономики страны. Напомню присутствующим, что в этом году уже исполнилось 60 лет

искусственному майскому пленуму 1958 года ЦК, на котором было принято решение о химизации народного хозяйства. Сейчас такого понятия нет, но довожу до сведения, что химии и в настоящее время, в последние годы при нулевом росте экономики в целом страны дают 4-5% и более роста ежегодно, то есть вектор нашим поколениям на ускоренное развитие, создание предпосылок, было создано и выбрано правильно. И очень хорошо, если на нашем экономическом поле игры будут появляться как грибы после теплого дождя такие компании как ваша, прогрессивные, выпускающие.

Обладая такими огромными запасами углеводородного сырья и газов, негоже только продавать нефть, а нужно действовать как Татарстан — перерабатывать нефть. Широкий шлейф углеводородного сырья. И самим производить продукты широкого ассортимента с высокой добавленной стоимостью. Все предпосылки в нашей стране. И полиэтилентерефталат — а это самый прогрессивный вид химических волокон и нитей — должен производиться в Российской Федерации, а на его базе уже и полиэфирные волокна, и хлопкоподобные, и шерсто-, и льноподобные, и прочие. Спасибо.

Константин Бабкин: Спасибо. Мы поняли, что хоть промышленность и легкая, но вопрос тяжелый. Но его решать надо, потому что есть за что биться и куда двигаться.

Уважаемые коллеги, если еще с мест кто-то хочет кратко высказаться — по одной минуте у микрофона. В основном приветствуются предложения в проект решения.

Антон Васильев: Меня зовут Антон Васильев и я представляю группу компаний Текстильная мануфактура «ВасильевЪ и Партнёры», которая занимается производством тканей в Российской Федерации, 54-я и 55-я группа ТНВД — это ткани с долей полиэфирного волокна от 55% до 100%. Здесь очень много говорили про комбинат, который строят уже больше 10 лет. А кто будет покупать эти нити? В Российской Федерации не осталось ни одного предприятия, которые занимаются переработкой этой нити. Все сейчас хлопок перерабатывают, лен, а переработчиков химического волокна практически не осталось, производителей химической ткани не осталось.

[02:20:04]

Второй вопрос по предложениям конкретно. Почему у нас не осталось производителей ткани? Потому что у нас 98% ткани 54-й и 55-й группы ТНВД ввозятся на территорию Российской Федерации со снижением таможенной стоимости. Что это означает? Что мы платим налоги со 100 руб., производим... Кстати, примерно одинаково — 18 кодов ТНВД, как в Китайской Народной Республике. Мы платим налоги со 100 руб., а все наши

конкуренты, которые ввозят, они платят налоги с заниженной таможенной стоимости. То есть налицо наличие неравных конкурентных условий.

Основное предложение. В том году с господином Серышевым (Федеральная таможенная служба) мы достаточно долго разговаривали на тему, как бороться с занижением таможенной стоимости, и основная проблема, которая была — что ткань, не трикотажная, а текстильная — продается за погонные метры. У нас 75% ткани текстильной ввозится в страну на территорию Российской Федерации, сделано на килограмм. Сидят фирмы-перевертыши. Элементарная вещь. Давайте, у нас сейчас валютный контроль подчинен Федеральной таможенной службе. Давайте введем в обязательном порядке, чтобы контракты заключались не на килограммы, а на погонные метры. Причем это элементарно повысит собираемость и поставит нас, российских производителей, в равные конкурентные условия.

Второй момент. Когда мы приходим в Правительство, Ирина Алексеевна, к вашим начальникам, и говорим: «Ребята, давайте бороться с занижением таможенной стоимости», что нам говорят боссы Минпромторга?: «У нас нет задачи бороться за развитие экономики, у нас задача борьбы с инфляцией. Если мы будем бороться с занижением таможенной стоимости, что у нас будет с инфляцией?». Но это полбеда.

Очень много говорилось о проблемах. Я согласен. Нет у нас промышленности, нужно развивать с нуля.

Есть корпорация ФРП. Посмотрите, где у нас есть приоритетные отрасли, которые проходят по приоритетам кредитования. Что стоит на первом месте? Швейное производство. Если посмотреть в структуре конечного производства одежды, там есть понятие стоимости. Какая-то часть идет на производство искусственных волокон, какая-то часть идет на производство текстильной ткани, какая-то часть идет на ее окраску...

Последний момент. У нас 80% сбыта сейчас идет на территории Российской Федерации — это сети, сетевые магазины. Вопрос в том, что на сегодняшний день большинство контрактов с сетями первой категории идут вразрез с Законом «О торговле». Магазин «Леруа Мерлен», который имеет монопольное положение, который заставляет российского производителя торговать себе в убыток.

Константин Бабкин: Хорошо. Мы не можем погружаться в конкретные вопросы. Мы должны широкими мазками: протекционизм, стимулирующая налоговая система, мягкая денежно-кредитная политика. Давайте не будем углубляться.

Реплика: Уважаемые коллеги, коснусь вопросов привлечения инвестиций в легкую промышленность и сопряженные отрасли. Скажу буквально две фразы.

Инвесторы готовы рассматривать возможность захождения в эти отрасли и могут вести речь именно стартапах, и о действующих производства, но есть два неперенных условия. И сегодняшнее совещание — великолепное по глубине и колоссальности предложенных идей — удивительно совпадает с основными двумя требованиями инвесторов. Если мы решим два этих направления, то решим вопрос привлечения инвесторов.

Первое — это сбыт. Мы всегда как инвесторы идем от сбыта. Ёмкость рынка, перспектива рынка. Должны доказать инвестору, что продукция нужна, будет развиваться. Выход на другие регионы, другие перспективы и так далее.

Второе направление — сырье. То есть какое сырье, по цене, возможность взять альтернативное сырье, выбрать другого поставщика вне зависимости от поставщика. На этих двух китах держится сложнейший инвестиционный анализ, бизнес-план и финмодели. Поэтому я как президент «Национальной инвестиционной ассоциации», возглавляю ее больше 10 лет, мы сейчас ищем модели инвестирования, находим их, что самое интересное, но не можем решить все общие проблемы. Поэтому мы поддерживаем идеи, которые здесь были высказаны. Константин Анатольевич, решение вопросов сбыта и сырья помогут вывести отрасль из тупика.

Евгений Котов: Добрый день, уважаемые коллеги. Меня зовут Евгений Котов, я руководитель группы компаний «Весь мир» и председатель Комитета нетканых материалов «Союзлегпром».

[02:25:43]

Хотел бы предложить включить в решение сегодняшнего совета вопрос по принятию стратегии, которую мы рассматривали в прошлом году на отраслевых комитетах и площадках, в этом году мы провели работу в нашем сообществе вместе с РСПП и ТПП. Но, к сожалению, на сегодняшний день стратегия отрасли до 2024 года не принята.

Отвечая на вопрос сегодняшнего мероприятия «Легкая промышленность России: как преодолеть факторы стагнации и реализовать», сегодня мы говорили о разных частных случаях сложностей в отрасли. И та стратегия, которую мы вместе с вами подготовили, она, к счастью, отвечает на эти вопросы, она амбициозная. Увеличение объемов производства в два раза по этой стратегии. Поэтому предлагаю включить в решение и все-таки принять стратегию развития текстильной и легкой промышленности до 2024 года. Спасибо за внимание.

Константин Бабкин: Кто разрабатывал?

Евгений Котов: Разрабатывал Ernst & Young [02:26:54]. Мы как сообщество принимали участие в проработке этой стратегии. Окончательный текст есть. Он должен был быть принят где-то в июле месяце, но до сих пор не принят.

Андрей Жаринов: Жаринов Андрей. Я подготовил стратегическую программу развития отрасли на базе сектора спортивной одежды. Этот сектор в мире становится драйвером. У нас, к сожалению, его еще не видят. Как раз это наиболее удачный сектор для старта. Почему? Сейчас существует государственный бюджет, который на 100% уходит за границу. Это бюджет Министерства спорта. Эти деньги можно оставить здесь, и как раз они станут стартовыми.

Второе. Сектор спортивной одежды на сегодняшний день полностью слился с сектором городской одежды. К сожалению, у нас в России — и тогда это еще был Союз — никогда этот сектор не был развит достаточно хорошо. Поэтому у нас все старые производства буксуют, там нет специалистов. А в настоящее время в мире сейчас развиваются новые технологии на основе химических волокон и химических нитей. Мы очень быстро можем локализовать здесь в России стартап, который станет главным для всей России, на основе новейших технологий работы с химическими нитями и волокнами. Я уже на сегодняшний день это сделал. Это можно расширить в масштабе государства.

Представлю вам программу. Прошу ознакомиться.

Константин Бабкин: Хорошо. Спасибо, ознакомимся.

Все желающие высказались. Спасибо огромное. Думаю, было очень полезное заседание. Все пожелания учтем, направим, включим в доклад по конкурентоспособности. Думаю, мы сделали важную и ценную работу. Спасибо.

[02:29:25] [Конец записи.]