

(00:00:00) (Начало записи)

(00:07:00)

Владимир Гамза: Уважаемые коллеги, как, готовы? Тогда добрый день. Коротко представлюсь, Гамза Владимир Андреевич, член правления ТПП России, член правления РСПП, председатель Совета по финансовому рынку и инвестициям в ТПП, член Комитета по финансовой политике в РСПП, руководитель Федерального проекта промышленной реновации и так далее, и тому подобное.

Мы готовились достаточно тщательно к сегодняшней сессии, постарались собрать спикеров, которые реально были бы вам полезны. Учитывая, что экономика заморожена достаточно сильно, подморожена, — кстати, поставьте пока мою презентацию, «Гамза» — и не так-то просто ее разморозить, оживить и вывести на уровень того развития, который нам необходим, об уровне я бы и хотел вам немножко рассказать.

Я всегда делаю системную презентацию, но буду только останавливаться в рамках регламента. Регламент у нас такой — пять минут, крайний срок — семь, две минуты на завершение. Через пять минут я буду всех спикеров предупреждать, в том числе себя.

Мы, слава богу, удержались по 2025 году на четвертом месте. Но это не сильно нас радует, потому что удержались кое-как. Если говорить по уровню вообще, чем определяется мощь страны? Это ВВП на душу населения, прежде всего.

(00:10:00)

Возможности концентрации ресурсов определяются, какой ВВП на душу населения у страны. Так вот, мы среди крупнейших стран на девятом месте, а вообще среди всех стран на пятидесятом плюс по ВВП на душу населения.

Теперь самая тяжелая цифра, которую я хочу, чтобы все понимали. Об этом никто не говорит, поэтому обратите на это внимание. Мы все последние 35 лет развивались, но мы развивались медленнее, чем в среднем мир, включая все беднейшие страны. Мир за 35 лет накопил 600% роста реального, а мы только 500. Мы отстаем от экономики мира, это самое больное наше место.

Если мы продолжим развиваться дальше темпами менее 2% в год, мы окажемся на седьмом или восьмом месте в 2030 году. Если мы будем развиваться темпами более 3% в год, то мы удержимся на четвертом месте. Вот то, что нас ждет. Поэтому, когда денежные власти сегодня говорят: «Ничего, остыли, как-нибудь мы сейчас там что-то наладим и так далее», если мы так и будем дальше продолжать на уровне 1–2% роста, мы очень сильно потеряем.

Тем более, что нам в спину дышат конкуренты, которые развиваются сегодня сильно быстрее, чем мы. Это Бразилия, Индонезия и Турция. Причем в Индонезии население в два раза больше, чем у нас, в Бразилии — в полтора раза больше, чем у нас, а Турция несмотря

на то, что Центральный Банк говорит: «Да у них там инфляция очень высокая». Вы знаете, какой самый высокий рост был в 2024 году? В Турции, 11% годовых при инфляции 50%, и сейчас у них высокий.

Кроме того, мы должны понимать, что весь мир сегодня начинает приобретать «зеленый цвет». Весь мир, и Африка к югу от Сахары, Южная Азия, Восточная Азия. Одним словом, Азия и Африка — это те, кто в ближайшее время оставят далеко позади развитые страны по уровню развития. Нам есть, с кем конкурировать.

Не буду останавливаться на этих цифрах печальных. Самая главная печальная цифра по прошлому году — минус 2,3% инвестиций в основной капитал. Мы не только не нарастили, мы растеряли инвестиции в основной капитал, и это самое тяжелое, что есть. Ничего хорошего нас не ждет и в этом году.

Это структура формирования ВВП. Вы видите, обрабатывающий сектор более-менее в плюсе, потому что работает на оборонку; государственное и административное управление; безопасность; строительство, потому что все, что можно было в прошлом году заставить завершить год сдачей объектов, и совершенно понятно — энергетика, газ и прочее, потому что это работает на всю страну. Очень много в красной зоне, вы видите, и это все основные, ключевые сектора.

Промышленность. Мы растеряли промышленность так, что, если мы хотим иметь новую развитую промышленность, нам просто надо осуществить масштабный национальный проект «Индустрия 2.0». Из 650 миллионов квадратных метров всех промышленных площадей сегодня треть не годится вообще ни для чего, лучше это вообще все снести и построить новое.

Мы строим в год промышленных площадей пять-шесть миллионов квадратных метров. Можете себе представить? При общем объеме строительства всех площадей в стране около 130 с чем-то миллионов, всего лишь пять-шесть миллионов — это промышленное строительство.

(00:15:04)

Если мы такими темпами будем дальше строить, то мы скоро потеряем все, все промышленные площади, которые есть, они просто не выдержат. Нам нужно строить в год 15–20 миллионов квадратных метров промышленных площадей для того, чтобы реализовать «Индустриализацию 2.0».

Я хочу одну цифру привести, чтобы вы понимали, что такое советская индустриализация. С 1930 по 1970 год мы построили 35 тысяч крупных промышленных предприятий. Если вы разделите на количество дней в этот период, то окажется, что каждый день, включая выходные, мы вводили в строй больше двух крупных промышленных предприятий. За прошедшие 35 лет мы ввели около 900 предприятий в строй.

Актуальные проблемы вы потом посмотрите, они одни и те же — замена изношенного оборудования, экономия ресурсов, автоматизация и так далее.

В чем проблема? Мы настолько увлеклись сырьевой экономикой, что почему-то вообще не увидели, что происходит в мире. Есть три глобальных фактора экономического роста — полезные ископаемые, инвестиции в основной капитал, инвестиции в человеческий капитал.

В XIX веке на первом месте были полезные ископаемые. В XX веке на первом месте были инвестиции в основной капитал. Уже сейчас на первом месте инвестиции в человеческий капитал. Почему? Потому что основной сегодня тренд — это инновации, инновации и еще раз инновации, и они требуют инвестиций в основной капитал, прежде всего.

Структура инвестиций просто печальная. Наш Центральный Банк так управляет, что сегодня банковский сектор составляет менее 10% в инвестициях, а этот безбрежный океан, 80% — это банковский сектор. Эта гора рождает эту маленькую мышь, и сегодня в основном за счет собственных средств осуществляются инвестиции.

Есть ли у нас необходимые ресурсы? Мы вообще страна-кубышка, у нас огромная полная денежная база, больше, чем ВВП страны, и мы совершенно точно можем создать монетарные условия для того, чтобы реализовать указ президента о национальных целях 2030. Но, к сожалению, Центральный Банк считает, что нельзя этого делать, потому что будет инфляция.

Так вот, я взял и провел анализ. И при низкой инфляции может быть и высокий экономический рост, и низкий экономический рост; и при высокой инфляции может быть и низкий экономический рост, и высокий экономический. Инфляция не является фактором экономического роста. Инфляция является последствием экономического роста.

Если высокие инвестиции приходят в экономику, они совершенно точно создают определенную высокую инфляцию. Но, если это продолжать многие годы, то созданный продукт за счет инвестиций приводит к последующему стабильному снижению инфляции. Посмотрите опыт Китая по поводу индустриализации.

Мы в палате стараемся помочь нашим членским организациям, и для этого сегодня собрали нашу сессию с теми спикерами, которые совершенно точно будут вам полезны. Спасибо. Презентация будет в вашем распоряжении, можете посмотреть и задать потом мне вопросы, если что-то невразумительно объяснил.

Безделов Сергей Александрович? Не вижу. Так, ладно, в конец пойдет. Идем дальше по списку. Вольф Константин Владимирович. Должности надо называть или? Коллеги, давайте так, каждый, что хочет про себя сказать, так будет правильно, чем я буду формально какие-то должности называть.

Что хочу сказать? Это человек, который создает сегодня огромный задел для перехода нашей экономики к платформенной экономике.

(00:20:03)

Их платформа «Иносфера» сегодня одна из тех, кто аккумулирует вокруг себя огромное количество других платформ. Пожалуйста.

Константин Вол: Владимир Андреевич, большое спасибо за такую подводку к моему выступлению, к моей презентации. Коротко представляюсь, Константин Вольф, член совета по финансовому рынку и инвестициям, генеральный директор платформы «Иносфера».

Тот проект, о котором я хочу сегодня рассказать — экосистема «Иносферы», мы реализуем на площадке совета, который возглавляет Владимир Андреевич Гамза. Соответственно, цель проекта, когда он запускался, была — аккумулировать на площадке платформы разработки наших отечественных вузов, компаний-разработчиков и так далее, и упростить их поиск для промышленных предприятий.

Но в ходе реализации проекта, который вышел в релиз в 2023 году, мы преобразовали эту платформу в экосистему, и сегодня эта экосистема представляет из себя платформу для взаимодействия представителей промышленных предприятий с разработчиками инновационных продуктов, раздел для размещения заказов и предложений B2B-сегмента и центр субконтрактации у нас в платформе «Виртуальная фабрика».

Также ряд услуг для пользователей — это научно-технологический скаутинг, который мы реализуем своими силами; автоматизация и роботизация производства, которые мы реализуем с нашими партнерами, некоторые из которых присутствуют здесь; консалтинговые услуги в области мер господдержки, имею в виду возможности и компетенции экспертов нашего совета; кредитно-финансовые услуги для бизнеса ВЭД, понятно, что это я имею в виду возможности кредитно-финансовых организаций наших партнеров; помощь в организации выпусков ЦФА; сертификация; техническая экспертиза и проведение испытаний. Собственно, вот схема нашей экосистемы.

Более подробно расскажу о разделах платформы экосистемы. Платформа для взаимодействия представителей промышленных предприятий и иных интересантов с разработчиками инновационных продуктов. На ней представители отечественной науки могут публиковать свои идеи, а промышленные предприятия получать доступ к инновационным решениям. Инновационный капитал может финансировать развитие отечественной науки и вкладывать средства в перспективные проекты.

Если вы зайдете в этот раздел нашей экосистемы, на платформу инноваций, то можете увидеть на ней разработки компаний-разработчиков, ведущих российских вузов. Причем так получилось, что в ходе реализации проекта мы больше внимания уделили региональным вузам.

Так как мы экосистема, которая работает на площадке Торгово-промышленной палаты, мы используем в своей деятельности возможности системы ТПП РФ, и наиболее широко представлены на нашей платформе инноваций разработки Томского политеха, Томского

государственного университета, ТУСУР. Также мы активно взаимодействуем с Университетом «Иннополис» и другими.

Там же компании размещают свои запросы на разработки и либо находят исполнителей для реализации этих разработок непосредственно у нас на платформе, либо обращаются к нам, мы помогаем подобрать такого разработчика.

Кроме того, как я уже сказал выше, в экосистему «Инносферы» интегрирован крупнейший в России B2B-маркетплейс Supl.biz. На нем размещается более 1 500 новых заказов ежедневно из самых разных отраслей, и свои предложения публикуют более 1 700 000 поставщиков. Собственно, использование этой платформы позволяет экономить на закупках, получать мгновенные предложения, иметь доступ к огромному выбору поставщиков товаров и осуществлять прямые закупки.

Как я уже сказал выше, один из важнейших разделов нашей экосистемы — это центр субконтрактации масс-платформа «Виртуальная фабрика». Это интернет-сервис, позволяющий с минимальными издержками и высокой скоростью организовывать промышленную кооперацию за счет встроженных оптимизированных бизнес-процессов.

Заказчикам позволяет оперативно размещать заказы на серийные детали и запчасти, а производителям промышленной продукции — оперативно дозагружать свои производственные возможности. Здесь сегодня присутствует мой коллега Олег Пономарев, генеральный директор платформы «Виртуальная фабрика», он более подробно расскажет об этом инструменте.

(00:25:08)

Научно-технологический скаутинг. Перейду к услугам, которые мы предлагаем нашим пользователям. Наша команда в ходе реализации проекта смогла нарастить свои компетенции и осуществляет поиск высококвалифицированных исполнителей среди российских университетов, проектных команд и других исполнителей, и помогает, как я уже сказал, предприятиям находить разработчиков и решать свои задачи в части инноваций.

Поэтому в случае необходимости обращайтесь, мы обязательно поможем. У нас уже есть определенный опыт реализации таких задач, мы более подробно расскажем об этом, покажем. Еще раз повторю, надеюсь, что сможем вам помочь.

Автоматизация и роботизация производства. Здесь наша экосистема предлагает, имея в виду возможности наших партнеров, университета «Иннополис», проектирование и внедрение роботизированных технологических комплексов для полной трансформации производства. Мы помогаем коллегам проводить аудит и подбирать те решения, которые позволят повысить эффективность производства, качество продукции и так далее.

Как уже сказал, консалтинг в области мер господдержки мы помогаем осуществлять, имея в виду возможности нашего совета. Эта задача — одна из важнейших, в кулуарах мы уже общались с коллегами, и, конечно же, мы все понимаем, что сегодня есть огромная

проблема с финансированием тех задач, которые стоят перед предприятиями, особенно в части внедрения инноваций. Поэтому тоже здесь мы помогаем такие задачи решать.

Кредитно-финансовые услуги для бизнеса ВЭД, надолго здесь останавливаться не буду. Понятно, что здесь это наши банки-партнеры, наши компании-партнеры, которые работают в этой области. У нас можно размещать такие заявки непосредственно на платформе, и особенно когда есть какие-то проблемы с привлечением финансирования, наши специалисты и специалисты наших партнеров помогут эти проблемы решить.

Помощь в организации выпусков ЦФА. Наверное, сегодня уже все знают, что цифровые финансовые активы — это такой инновационный инструмент, аналог привычных финансовых инструментов, но более простой в оформлении. Мы уже несколько раз помогли нашим пользователям, промышленным компаниям привлечь финансирование через этот инструмент.

С помощью наших партнеров, платформы «Токеон», это платформа от «Промсвязьбанка», такие выпуски мы осуществляли, и финансирование было привлечено. В общем-то, всем рекомендую, кто еще не пробовал работать с этим инструментом, обращаться к нам. Единственный момент, конечно, сегодня ликвидность еще не так высока. Надеюсь, что в ближайшее время все площадки операторы ЦФА будут объединены на какой-то одной площадке. Насколько я знаю, ММВБ работает над этим вопросом, и ликвидность повысится. Но, тем не менее, уже сегодня с этим работать можно и нужно.

Понятно, сертификация, техническая экспертиза и проведение испытаний. Ясно, что, работая с инновационными разработками, без этого не обойтись. С этими вопросами мы тоже помогаем нашим партнерам и нашим пользователям.

В целом хочу сказать, что наша задача — создать такую экосистему для промышленных предприятий, куда, зайдя один раз, зарегистрировавшись и получив так называемый «Инносфера ID», промышленное предприятие могло решить и закрыть все свои задачи, все актуальные и стоящие перед предприятием задачи.

Ясно, что эта задача масштабная и долговременная. Мы работаем над этим, что-то уже внедрить удалось, что-то еще в процессе. Но благодаря нашему руководству, благодаря поддержке Торгово-промышленной палаты, в общем-то, у нас, как я могу судить, все получается, и уверен, что и промышленным предприятиям это будет полезно. Спасибо, коллеги.

Владимир Гамза: Спасибо, Константин. Идем дальше, Антон Пожилецов. Мы создали консорциум из лучших экспертов на сегодняшний день, насколько нам это удалось, и теперь мы формируем специальную структуру, которая бы позволяла этому консорциуму очень эффективно функционировать. Руководитель комиссии, которая будет этим заниматься полностью, Антон Пожилецов, пожалуйста.

(00:30:00)

Антон Пожилецов: Да, очень приятно. Антон Пожилецов, компания River и, соответственно, руководитель комиссии, председатель по комплексному финансированию технологических проектов.

То, о чем мы сегодня будем говорить, действительно, наверное, за последние полгода, за последние месяцы стало понятно, что ситуация переходит на качественно новый уровень. То есть на всех площадках мы действительно слышим о том, что ситуация достаточно критическая.

Соответственно, если мы говорим о финансах, то они необходимы всем. Фактически производственные компании, будь то стартапы или проекты разного уровня, обращаются за финансами в разного рода структуры.

Проблематика какого уровня есть? Это подтвержденный, так сказать, технологический суверенитет, государственный заказ на развитие этих направлений, при этом среди государственных мер поддержки существуют около тысячи мер поддержки. При этом, если мы говорим о компаниях, которые приходят за финансированием или за развитием в какие-либо структуры, то зачастую о такого рода поддержках где-либо, касается это регионов, грантов или фондов, то компании об этом даже не знают.

Если приводить образный пример на некой энергосистеме, то становится очевидным какой факт? Для того, чтобы загорелась какая-либо лампочка и электроэнергия проходила по всем звеньям, очевидно, что сначала технология должна где-то зародиться, и вся эта цепочка идет по достаточно сложной системе дохождения до конечного потребителя.

Какая здесь заложена мысль? Сейчас, если мы говорим о финансовых структурах, будь то банковские сферы, фонды или частные инвесторы, на самом деле они пытаются понять достаточно простые факторы — это показатель устойчивости проекта и показатель его рентабельности, то есть фин. модели.

То есть, если я, как структура, вкладываю деньги, с учетом стоимости этих денежных средств, то мы должны понимать, что эти деньги должны быть возвращены, они должны быть эффективно использованы, и самое главное — у них должен быть определенный уровень доходности.

На данный момент с этим есть огромные системные парадоксы. Если мы говорим о проектах, которые приходят за финансированием, то получается то, что, если мы видим или молодой проект, или зачастую это производственная компания, которая хочет масштабироваться, на самом деле, если мы делаем скоринг и более глубокий аудит, мы видим то, что компания зачастую не готова принимать деньги и, соответственно, те денежные средства, которые будут выделены, скорее всего будут израсходованы фактически на существование компании в моменте.

Если же приводить примеры о стартапах или о проектах молодых стадий, то сейчас на уровне Pre-seed, то есть проекты до выручки, фактически никто не получает

финансирование. 99% проектов, которые размещены на разных платформах, они недофинансированы.

Мы разобрались в этих причинах досконально и, собственно говоря, сейчас выстраиваем эко-структуру, и все присутствующие здесь, кто сегодня будет выступать, фактически мы уже взаимодействуем и призываем к участию в этой эко-структуре, чтобы ответить на эти злободневные моменты.

В чем парадокс обратной, финансовой части? Те фонды или банковские структуры, которые желали бы выделить денежные средства на этот проект, вынуждены в моменте, где-то сейчас скоринг или дью-дилиденс иногда в сложных проектах иногда проходит до полугода и более.

Почему это происходит? Потому что ни фонд, ни какая-либо банковская структура не обладают отраслевой экспертизой в конкретном проекте, и они всего лишь пытаются понять, действительно да или нет, можно ли туда вкладывать эти деньги.

Соответственно, о чем мы хотим сказать, основной тезис? На самом деле большой стереотип, что на рынке нет денег. Действительно, имеет факт определенных дестабилизирующих рыночных условий, но, тем не менее, мы везде сейчас встречаем скорее обратную ситуацию. Банковские структуры или фонды желают видеть перед собой хорошие, устойчивые проекты, но при этом системно получать их они не могут.

В чем принцип выстроенной эко-структуры?

(00:35:01)

Это один из элементов. На самом деле сейчас уровень инвестиционной готовности по международной методологии TRL, MRL составляет в среднем 2–3 балла. Соответственно, те финансовые институты, которые хотели бы вложиться в проект, включая частных инвесторов, конечно, хотят видеть гораздо более зрелые и устойчивые проекты.

Соответственно, мы иницилируем с Торгово-промышленной палатой и рядом партнеров именно эко-структуру, которая позволит в моменте смотреть на проект и на запрос более глубоко и в моменте фактически предполагать, каким образом он будет представлен рынку.

То есть это моментальная концепция в том, что не просто предполагать и ставить какие-то метрики, готов founder или готов сам по себе проект по своей экономической составляющей, а получается некая модель, которая знает об этом фактически сразу. Методы сейчас позволяют это делать.

Те элементы, которых недостает, будь то финансовые аспекты или экспертиза, необходимая проекту, есть возможность в стартапе или проекте, или в более взрослой производственной инициативе это достраивать по понятным технологиям.

Сейчас мы инициировали как раз в связке с цифровыми инструментами финансирования начало некоего, анонсируем решение — стандарты ЦФС. Это электронный сертификат, который при оценке проекта должен присваивать определенные рейтинги и метрики, которые будут через всю историю проекта в моменте тем финансовым институтам давать возможность этот проект и верифицировать, и понимать, на какой стадии и на каком уровне он находится, чтобы иметь возможность его профинансировать.

Владимир Гамза: Одна минута.

Антон Пожилецов: Да. Это работает, это некий операционный конвейер, быстрее, чем обычная стандартная сделка. По той простой причине, что сейчас действительно это не полгода, сейчас текущий инструмент позволяет делать это гораздо быстрее, фактически в моменте пересобирать эти проекты.

Здесь пример синдикации проекта, какая должна происходить на самом деле. Потому что зачастую какая-либо инициатива или заявка идет всего лишь по одной-двум мерам поддержки, хотя на самом деле действительно мы можем получать целое облако и поддержек, и, соответственно, выделение финансов каких-либо банковских структур или фондов.

Данный инструмент, соответственно, должен работать и будет работать в связке с облигациями ЦФА постольку, поскольку те метрики и то, что мы видим в течение развития проекта, это фактически то, что хотят видеть пре-банковские структуры и фонды для того, чтобы иметь возможность финансировать этот проект гораздо более быстро, сокращая time to market, и, соответственно, понимая, что этот проект заходит или в портфель, или, соответственно, будут отданы кредитные средства с большей долей вероятности.

Применяется глубокий аудит и используем партнерскую компанию Your Fin для того, чтобы эти метрики все собирать, все проекты проходят в некой единой CRM-системе с точки зрения данных и передаются фондам или же, соответственно, банковским структурам на рассмотрение. Все, спасибо, основные точки были перечислены. Кому интересно, презентацию пришлю.

Владимир Гамза: Спасибо. Я еще раз хочу сказать, все презентации будут в вашем распоряжении, и спикеры в том числе. Так что всегда можно будет дополнительные вопросы потом обсудить.

Ренат Хилажев, знаю его 20 лет. Человек, который, если за что-то берется, то делает это лучше всех. Я с утра сегодня был на съезде Ассоциации российских банков, главная претензия, которая там звучала к банкам, даже не о том, что они плохо кредитуют, а о том, что клиенты не понимают, на каком основании они принимают решение, кредитовать или не кредитовать. Я очень хотел бы, учитывая огромный опыт Рената в этой сфере, услышать, может быть, от него такой ответ.

(00:40:05)

Ренат Хилажев: Владимир Андреевич, благодарю. Для того чтобы взбодрить аудиторию, решил начать с двух кейсов. Всем очевидны проблемы кредитования бизнеса, привлечения в целом банковского финансирования, в том числе льготного финансирования, и расскажу о кейсах, что будет, если человек, который привлекает финансирование, возьмется за структурирование сделки и привлечение.

Один из кейсов. В феврале 2022 года сразу после начала специальной военной операции к нам обратился предприниматель, собственник завода. На тот момент у него выручка составляла порядка 780 миллионов рублей. Он говорит: «Ребята, я совершенно точно знаю, какие контракты я могу заключать с тем, чтобы расти каждый год плюс один миллиард по выручке. Но для того, чтобы эту амбициозную цель выполнить, мне необходимо привлечь финансирование. В 2022 году я планирую привлечь порядка 250 миллионов рублей, но из структуры выручки своей текущей, 780 миллионов, я не понимаю, как это сделать». Если среди слушателей есть сотрудники банков, понимают, что это очень сложная задача.

Тем не менее, мы подошли к решению этого необычного вопроса, и важно отметить, что на тот момент рынок банковского кредитования практически полностью стоял — банки не кредитовали, финансирование не предоставляли. Что мы сделали? Мы на примере этого клиента разработали такой продукт, как акселерация финансовой и деловой репутации.

Соответственно, после, реализовав компетенции в части того, что мы понимаем, на что банки обращают внимание при привлечении финансирования, и проведя необходимую комплексную работу с бухгалтерией клиента, в 2022 году мы смогли для него привлечь 258 миллионов рублей на лучших условиях.

Проведя финансовую акселерацию по итогам 2022 года, в 2023 году мы для него привлекли еще порядка 500 миллионов рублей финансирования, и в 2024 году мы помогли клиенту сформировать свою собственную финансовую службу, научить финансового директора комплексно подходить к вопросам привлечения финансирования с точки зрения того, на что банки обращают внимание при предоставлении средств, и клиент уже самостоятельно, его финансовая служба самостоятельно дальше привлекала финансирование.

Соответственно, заявленные темпы роста, которые необходимы были клиенту, выдержались. Он каждый год прирастал по выручке, как минимум, на один миллиард рублей, а по итогам 2024 года у него выручка выросла до четырех миллиардов рублей.

Следующий кейс. В прошлом году к нам обратилась сервисная компания, которая обслуживала нефтегазовый сектор. Выручка по итогам года упала больше, чем на 30%, и был продекларирован убыток в размере 87 миллионов рублей. Для любого банка падение выручки в размере 30% от аналогичного периода прошлого года — это стоп-фактор сам по себе. В итоге данной компании были сокращены все лимиты кредитования, которые у них были, и она осталась, по сути, без оборотных средств.

Мы также для нее провели финансовую акселерацию, комплексно подошли к восстановлению учета внутри компании. Собственник компании заявил две цели — что ему

каждый год нужно привлекать льготное финансирование по 100 миллионов. Соответственно, по итогам финансовой акселерации в 2025 году мы привлекли льготный кредит в размере 100 миллионов рублей, и по состоянию на 2026 год на него уже утвержден лимит в размере 100 миллионов рублей. Сейчас ждем, когда заработает программа льготного финансирования.

Таких кейсов десятки, у каждого кейса есть номер телефона и генеральный директор или собственник бизнеса, который может дать четкий референс по этой работе.

К чему эти кейсы? Если подойти к привлечению финансирования с пониманием того, на что банки обращают внимание, то с большой долей вероятности возможно привлечь деньги на лучших условиях.

Что будет, если подойти к вопросу привлечения финансирования без понимания, вслепую? В том же 2022 году к нам обратился глава одного из крупных промышленных регионов Российской Федерации и попросил проанализировать причины, почему его регион занял предпоследнее место среди субъектов Российской Федерации по объемам привлечения льготного финансирования.

Следует отметить, что в данном регионе 129 тысяч предприятий соответствовали формальным требованиям по предоставлению льготного финансирования. Обратилось за льготным финансированием 2 045 компаний, 770 компаний получили отказы в первую неделю, 926 компаний потерялось в процессе предоставления документации, одобрено заявок — 349, и фактически выдано всего 274 компаниям на сумму 2,8 миллиарда рублей. Изначально сумма заявок была 17,5 миллиардов.

(00:45:00)

Таким образом, из 129 тысяч предприятий региона за льготным кредитом обратилось всего 1,5% от числа всех субъектов МСП, которые могли претендовать на льготное финансирование, а реально получило всего 274 предприятия. При этом они привлекли кредиты не на самых лучших условиях, там льготные кредиты, у них были определенные пороги ставок, и сумма кредитного лимита на одно предприятие всего 10 миллионов рублей. Это для бизнеса не очень, очень не очень большие деньги.

Анализ причин показал следующее. Во-первых, бизнес не верил, что льготное финансирование доступно, поэтому такая низкая конверсия была по подаче заявок. Во-вторых, высокая доля отказов, 37%, связана с тем, что бизнес формально не соответствовал требованиям по льготным программам.

Например, наличие стопового основного ОКВЭД. Когда бизнесы создаются, которым пять, десять лет, как правило, среди ОКВЭД есть на всякий случай какие-нибудь ОКВЭД, когда может быть, мы чем-то будем заниматься, и этот ОКВЭД зачастую оказывается стоповым, и компания на момент подачи заявки автоматически получает отказ. Ни предприниматели,

ни их бухгалтеры об этом не знают, что нужно начинать с вычищения своих ОКВЭД, приведения их в соответствие.

Высокая доля потерявшихся заявок, 45%, говорит о том, что бизнес просто не понял, как банкам предоставить, на их взгляд, избыточно строгую информацию, как отвечать на эти запросы. Около 4% предпринимателей отказались от льготных кредитов ввиду низкого расчета лимита. Им такие небольшие деньги просто не нужны были.

Далее мы проанализировали, какие были проблемы со стороны бизнеса. Бизнес не понимает, как банки принимают решение об установлении лимита и предоставлении финансирования. Собственники бизнеса традиционно воспринимают бухгалтеров, как финансовых менеджеров, что является неверным.

Бухгалтеры работают всегда в условиях определенности. Они всегда могут апеллировать к Налоговому кодексу, к правилам ведения бухгалтерского учета и так далее. В то время, как финансовый менеджер работает в условиях множественной неопределенности. Понуждать человека, который привык всю жизнь работать в условиях определенности, принимать решения в условиях неопределенности — это весьма странно для специалиста. Но собственники бизнеса считают иначе, и эту компетенцию они поручают человеку, который даже головой настроен по-другому работать.

Следующий момент. При формировании отчетности бухгалтеры предприятий закрывают только налоговые риски и не принимают во внимание потребности компании в части привлечения банковского финансирования. Соответственно, в открытых источниках находится информация, абсолютно не раскрывающая реальное финансовое положение компании.

Второй кейс как раз об этом и говорил, что бухгалтер сделал все правильно с точки зрения бухгалтерского учета и абсолютно обескровил компанию по оборотным средствам, и закрыл ей доступ к привлечению финансирования.

Мы пришли на самом деле с решением. Благодаря Владимиру Андреевичу мы быстро довели до регулятора эту проблему. Две недели назад состоялась масштабная научно-практическая конференция в Уфе. Это следующая итерация легендарной научно-практической конференции «Банки, процесс, стандарты качества», где раньше банки обменивались образцами лучших практик.

Сейчас, благодаря Владимиру Андреевичу, Торгово-промышленной палате и поддержке ЦБ договорились о том, что на этих конференциях будут обсуждаться взаимодействия между бизнесом и банком, и результатом конференции станет написание «Белой книги», когда бухгалтеры и финансовые менеджеры компаний могут ознакомиться с тем, каким требованиям необходимо соответствовать для того, чтобы подготовить свою компанию самостоятельно, провести ту самую финансовую акселерацию, акселерацию деловой репутации к тому, чтобы привлечь финансирование либо в принципе, либо на лучших условиях.

Пока «Белой книги» нет, эту компетенцию можем закрывать мы. Поэтому, если у кого-то есть возможность подключиться — обращайтесь. Спасибо.

Владимир Гамза: Спасибо, Ренат.

Ренат Хилажев: Спасибо.

Владимир Гамза: Спасибо огромное. Кстати, я сегодня на съезде РБ с Мардановым Рустэмом Хабибовичем перекинулся по поводу конференции мыслями. Он двумя руками за. Так что вперед, зеленая улица. Спасибо.

Идем дальше, Чугунов Максим. Сегодня одна из важнейших задач, которую, если мы не решим, мы вообще никуда не продвинемся с точки зрения эффективности нашей экономики, это автоматизация и роботизация. Мы настолько в этой сфере отстали, что иногда страшно становится, особенно когда Максим об этом рассказывает.

(00:50:02)

Но у него есть решение. Это самое главное, о чем, я думаю, он расскажет. Спасибо.

Максим Чугунов: Спасибо, Владимир Андреевич. Я изначально представлюсь еще раз, Чугунов Максим Петрович, генеральный директор компании «Промобот». Компания находится в Перми. Мы занимаемся разработкой и производством роботов уже более 10 лет, и наши роботы работают в 45 странах мира. Это все континенты, за исключением Антарктиды. Также в этом году я стал председателем Комиссии по инвестициям в роботизацию и автоматизацию, потому что вопрос действительно насущный.

Когда мы говорим про роботизацию, я бы хотел, наверное, подсветить этот вопрос с точки зрения производительности труда. Вообще производительность, как вы прекрасно понимаете, это один из ключевых параметров экономики, как таковой. Если производительность труда высокая, то благосостояние страны, благосостояние народа, безусловно, тоже высокое.

Здесь я бы хотел изначально поговорить о том, в каких условиях мы находимся. У нас на сегодняшний день, помимо того, что есть демографический спад, про который мы все прекрасно знаем, есть еще два фактора, не менее серьезных и не менее сильных. Во-первых, это появление новых профессий, как таковых — это и курьеры, и таксисты, и блогеры, и это новое поколение, которое обладает повышенными требованиями к условиям труда, как таковым.

Эти три фактора, складываясь вместе, приводят к тому, что промышленность и промышленные предприятия на сегодняшний день, помимо того, что на сегодняшний день испытывают этот кадровый голод, они будут его испытывать в ближайшие 10–15 лет. Потому что, даже пройдя этот демографический спад, остальные проблемы, остальные задачи не закроются. В этой логике производительность труда, я считаю, нужно рассматривать под призмой возможности производить, как таковой.

Есть пример. У нас, как я уже сказал, в Пермском крае есть небольшой город, где на хлебопекарном заводе, если один человек не выйдет на работу, то весь город останется без свежего хлеба. Эта зависимость от человеческого фактора в рутинных операциях сейчас обретает достаточно острые формы, и это как раз есть та точка приложения усилий для роботизации для повышения эффективности.

На экране показана как раз наша продукция. Это отечественный робот-манипулятор, грузоподъемность у него 13 килограммов, и этот робот может заменить человека в ряде процессов — упаковка, паллетизация, сварка, технический контроль, обслуживание станков, имеется в виду загрузка заготовок, съем обратно деталей. То есть это как раз те факторы, где на сегодняшний день испытывается максимальный дефицит кадров, и есть как раз та ниша, которую нужно занимать.

Есть также стереотипное мнение, что, внедряя роботов, мы исключаем человека из жизни предприятия. Хочу сказать, что так действительно бывает, но далеко не всегда, и этот стереотип нужно точно развенчивать.

У нас тоже из примеров, что хочется сказать, в Пермском крае. Вообще внедрение роботов позволяет достаточно быстро масштабировать бизнес. У нас есть Краснокамский ремонтно-механический завод, который смог взять большой заказ только лишь потому, что сварочные операции он может производить роботом.

Масштабирование бизнеса в таком ключе идет абсолютно в другой логике, когда мы принимаем заказ, либо мы решаем вопрос, где найти кадры, как их обучить и как этот заказ выполнить, либо мы просто понимаем расходную составляющую на роботов и под заказ можем привлечь финансирование, в том числе либо собственное, либо через банковский сектор, который позволит этот заказ выполнить, и это действительно так.

Здесь я хотел бы подчеркнуть, что необходимо знать для начала роботизации, как таковой. Вообще у нас есть федеральный проект по развитию средств производства и роботизации. Согласно этому федеральному проекту, 50% от стоимости робота компенсируется государством. Эти программы уже работают, и в прошлом году мы со своим отечественным роботом давали нашим клиентам как раз такую возможность, такую скидку.

20% — это так называемый промышленный кешбэк, когда расходы на интеграцию робота в объеме 20% точно так же компенсируются промышленным предприятиям, возвращаются со стороны государства.

(00:55:06)

Еще достаточно серьезная мера — это так называемая двойная амортизация, когда есть возможность поставить робота по двукратной стоимости, тем самым снизив базу по налогу на прибыль для предприятия.

Наверное, интересно тоже по стоимости сориентироваться. Внедрение робота составляет примерно от 5 миллионов рублей. Окупаемость — полтора-два года, и через полтора-два

года роботы, во-первых, окупают себя, а во-вторых, дают возможность предприятию достаточно быстро масштабировать и увеличивать объемы продукции.

В прошлом году мы стали центром развития промышленной робототехники, на базе «Промобот» такой центр создан. Центры развития промышленной робототехники — это подразделения, которые создаются в рамках федерального проекта по развитию роботизации. Деятельность этих подразделений направлена на повышение плотности роботизации.

Мы, как центр развития промышленной робототехники, взаимодействуем с предприятиями под призмой наращивания компетенций по роботизации внутри предприятия. Мы позволяем в дальнейшем предприятию роботизироваться самим.

Почему это важно? Потому что при внедрении роботов порядка 80% расходов — это не стоимость робота, это стоимость интеграционных работ, и предприятие, получая компетенции самостоятельно роботизироваться, соответственно, существенно снижает стоимость роботизации и делает процесс роботизации наиболее эффективным и выгодным.

Также у центра есть производственная база для производства единичных деталей. При внедрении роботов это тоже немаловажно, потому что серийное производство тяжело останавливать, а единичные детальки нужно тоже производить при внедрении роботов, мы можем делать это на своей базе.

Также мы имеем цифровой полигон, потому что, внедряя роботов, мы обязательно должны их интегрировать в информационные системы предприятия — и в «1С», и в MES-системы, и так далее. Это можно отладить и протестировать, не затрагивая инфраструктуру предприятия.

В завершение хочу сказать, что мы также в рамках центра подготовили первую в стране роботизированную «Фабрику процессов». Это определенный формат обучения в рамках бережливого производства, и мы ее уже апробировали совместно с Федеральным центром компетенций. Это как раз оператор программы по производительности труда, который внедрял подходы бережливого производства на предприятиях. Апробировали успешно в этом году в Тверской области.

По сути, «Фабрика процессов» — это восьмичасовое обучение. По результатам обучения у людей складывается точное понимание всех возможностей и ограничений роботов, что позволяет двинуться в направлении роботизации своего предприятия. Спасибо за внимание.

Владимир Гамза: Спасибо огромное. Марина Нестеренко — это человек, который знает про финансовый рынок все, абсолютно все. Она, мало того, что один из основателей и руководителей издательского дома «Банковское дело», самое важное сейчас, председатель подкомитета по лизингу. Я считаю, что один из самых эффективных

инструментов для продвижения роботизации и автоматизации — это лизинг сегодня. Марина Юрьевна, пожалуйста.

Марина Нестеренко: Несмотря на то что я по первому образованию инженер-программист, я ухитрилась свою презентацию куда-то отправить. Может, мне кто-нибудь поможет, чтобы мы ее запустили? Придется ее листать до новой, наша. Но вы уже фактически все знаете. О, наша.

Добрый день. Спасибо, Владимир Андреевич. Не могу сказать, что я знаю все, но многое, поскольку на финансовом рынке я с 1989 года, и с 1994 года мы издаем журнал «Банковское дело». Но сегодня я буду говорить о лизинге, что логично, поскольку я председатель подкомитета по лизингу Торгово-промышленной палаты.

Я сегодня слушала коллег. Скажите, пожалуйста, в зале поднимите руки, кто знает, что такое лизинг? Членов совета прошу не участвовать. Вы знаете, вы меня прямо порадовали, потому что я тут выступала на образовательном форуме в Финансовом университете, там было 200 студентов, которые, по сути дела, являются экономистами, будущими финансистами.

(01:00:02)

200 человек сидело в аудитории, три руки поднялось на мой вопрос: «Что такое лизинг?», один из этих трех...

Владимир Гамза: Скромные.

Марина Нестеренко: Нет, они не знали, что меня очень огорчило. Это одна из причин, почему будущие финансисты не обращаются к этому инструменту, и нынешние, кстати. Финансисты-то обращаются, а с производителями у нас большая беда.

Я слушала наших коллег сегодня и прямо увидела, у меня тема называется «Инвестиционный мост», потому что мост — это переход, а лизинг — это такой connection между финансами, которые могут помочь предпринимателям, и инвестициями, это инвестиции.

Владимир Андреевич рассказал нам, показал такую страшную картину и сказал, что общее падение у нас было инвестиций в основные фонды. Это суть лизинга — инвестиции в основные фонды. В этом падении, по сути дела, наша доля, как лизинга России, за 2025 год, в общем-то, присутствует прямо конкретно, потому что у нас в отрасли падение составило по некоторым позициям до 48%. Я чуть позже на этом остановлюсь.

Я очень коротко скажу про лизинг. У меня тут был тоже кейс. Ренат, огромное вам спасибо за ваше выступление. Ко мне обратилась компания, которая занимается производством оборудования для глубокого бурения, и попросили найти финансирование. Они сейчас строят завод, который будет производить наши же российские детали, потому что до сих

пор эти детали производятся в Китае с очень несоответствующим потребностям рынка качеством.

У нас есть другой партнер, который единственный обладает технологией глубокого флотирующего бурения, и они эти китайские детали меняют просто одну за другой. Они очень дорогие, они тратят на это безумные деньги, и им нужно было найти финансирование.

Следующий кейс, как банк подошел к оценке этого проекта? То есть у них есть подтвержденные контракты на общую сумму 500 с лишним миллиардов, а уставной капитал у них 10 тысяч. Их начали с крупного бизнеса, потом спустили в средний бизнес, потом отправили в малый бизнес, потом ничего не дали. Потом они пришли ко мне, и вот, здравствуйте, лизинг.

Лизинг им помог. Почему? Потому что оборудование, которое им нужно было купить, оно стало тем самым залогом, под который они получили финансирование. Не полностью, не целиком, я с Ринатом с удовольствием бы эту тему обсудила.

Лизинг помогает очень многому. Здесь все его преимущества перечислены. Не буду рассказывать про них конкретно, потому что все это интересно не очень.

Что сегодня происходит у нас в мире? Этот общий объем 1,2 триллиона долларов — это объем финансового лизинга. Это то, как лизинг представлен у нас в стране, и это печально, потому что во всем мире драйвером является как раз операционный лизинг. Это те вложения в заводы, в тяжелые поточные линии, во многие продукты, которых у нас нет. Мы не строим заводы сейчас с помощью лизинговых продуктов.

Конечно, драйверы тут у нас Северная Америка — 34%, 29% — это Азия без Ближнего Востока, и понятно, кто у нас лидеры. На табличке, которую показывал Владимир Андреевич, видно, самые развивающиеся экономики — как раз те, которые используют лизинговые инструменты в полном объеме, они лидеры. И стабильная Европа, которая у нас есть.

Если мы посмотрим на объем чистых инвестиций, есть у нас такой показатель ЧИЛ, доля Соединенных Штатов — это 380 миллиардов, Китай — 350 миллиардов, Европа — 280 миллиардов долларов, Россия — 35 миллиардов. Вот все, что нам надо знать о лизинге в нашей стране.

При этом, несмотря на все политические и военные риски, которые присутствовали в 2025 году, Европа показала стабильный рост на 7,5 %. Что у нас, господа хорошие? У нас падение по всем позициям. Такого у нас не было с 2022 года. Мы впервые увидели, что совокупный лизинговый портфель у нас упал на 11%. Посмотрите, почти 12 триллионов рублей падение совокупного лизингового портфеля. Это страшная цифра, на самом деле.

Причины все нам тоже известны. Это у нас денежно-кредитная политика, высокая ключевая ставка. Вообще, две цифры в ключевой ставке — это стоп-фактор для любого развития.

(01:05:00)

Китай дает своим под 2% по тем отраслям, которые обеспечивают технологический суверенитет и развитие их производств. Корпоративный лизинг более-менее у нас устоял, и единственный, авиатранспорт показал у нас рост на 56%, но, потому что у него было падение в 2024 году, связанное там с определенными политическими историями.

Что мы ожидаем в этом году по лизингу? У нас колоссальное изъятие техники идет, дефолты, у нас идет снижение авансов. Если раньше они у нас были 0–10%, то сейчас они у нас выросли до 20%. Мы ожидаем, что все-таки у нас пойдет немножечко.

У нас высокая степень финансирования, ключевая ставка плюс рискованная надбавка, и у нас замечательная налоговая нагрузка — это 22% НДС и 25%. Заканчиваю, Владимир Андреевич, заканчиваю, это мы все поддерживаем.

Что нам нужно? Я встречалась буквально на той неделе с производителями оборудования для образовательных учреждений. У нас падение уровня образования составило 90% по некоторым регионам, 90%. Это дети, которые в будущем будут обеспечивать нашу с вами зрелость и старость.

Чего им не хватает, особенно в регионах? Оборудования, им не хватает оборудования. По госконтракту, 44 ФЗ, они не могут взять в лизинг это оборудование по закону. Сидят, мне это напоминает тюрьму такую. Знаете, есть такой стеклянный экран, когда на свидание приходят, в фильмах все видели, сидит там девушка, которую зовут «система образования», с другой стороны, сидит юноша, он закован, зовут его «лизинг», а между ними такие ФОИВ сидят в виде стеклянной стенки.

Надо просто взять молоток и эту стеклянную стенку разбить, потому что мы не можем взять по закону, мы не можем взять в лизинг программное обеспечение. Роботов можем, а программное обеспечение не можем. Почему? Потому что закон нам не позволяет, и закон нам не позволяет брать что-то произведенное, мы не попадаем под программы господдержки. Почему? Потому что не произведено. Заканчиваю, заканчиваю, не надо меня так смотреть.

Владимир Гамза: Надо в лизинг давать программно-аппаратный комплекс.

Марина Нестеренко: Вот, и мы за это бьемся. К чему я хочу призвать? Не могу я стоять за трибуной, это не мое. Мы уже на площадке Торгово-промышленной палаты договорились с Минфином, с производителями оборудования для образования и с лизинговыми компаниями, что мы 21 апреля проводим уже установочное заседание. Они на самом деле понимают, ФОИВ, они тоже идут нам навстречу.

Давайте организовывать такие встречи. Я, как председатель подкомитета по лизингу, только за то, чтобы лизинг стал инвестиционным механизмом, и за то, чтобы мы переписали закон.

Заканчивая, это последняя, самая последняя фраза. У нас сегодня, посмотрите, синенькие стульчики, синенький цвет в тренде. Синий цвет в психологии, в эзотерике символизирует две вещи — это надежду и позитивные эмоции. Давайте перейдем этот мост с позитивным настроением.

Владимир Гамза: Спасибо. Кстати, хочу сказать, на сегодняшний день лизинг обеспечивает примерно половину инвестиций в основной капитал от того, что обеспечивает вся банковская система. Да, около 5%. Если вся банковская система — всего 10%, то лизинг — около 5% инвестиций в основной капитал. Это один из важнейших инвестиционных инструментов, и уже сегодня.

Марина Нестеренко: Это с учетом падения. В 2024, как в начале, это было 11%.

Владимир Гамза: Да, спасибо. Идем дальше, Толстиков Андрей Викторович. О малых технологических компаниях замолвите слово, пожалуйста, Андрей. Я хочу сказать, сегодня, слава богу, стараниями Белоусова Андрея Рэмовича принят большой пакет законов, который позволяет на самом деле малым технологическим компаниям найти свое серьезное место в экономике и эффективно развиваться, но что-то мешает.

Андрей Толстиков: Да, давайте разберем. Владимир Андреевич, мне на самом деле, как вашему заместителю в Совете, до сих пор непонятно, как вам удается собирать столь красивые аудитории. Посмотрите, насколько красивые, симпатичные, умные люди с горящими глазами. Возможно, они все приходят только ради вас, но тем не менее.

Коллеги, этот QR-код вам поможет через три дня вернуться к вопросу о том, как же получить те выгоды, о которых говорил Андрей Толстиков.

(01:10:04)

Мы будем говорить про малые технологические компании, но на примере промышленных предприятий. Кто знает, что такое малые технологические компании или имеет такой статус? Есть ли заводы среди аудитории? Есть ли чиновники из некоторых регионов, как Московская область, Новосибирск, Санкт-Петербург? Отлично. Именно поэтому вы здесь такие яркие, красивые, интересные люди.

Даю один короткий тренд, потому что Владимир Андреевич жестко контролирует время докладчика. Государство перешло к адресной поддержке компаний, подтвердивших свою технологичность. Сегодня, если вы завод, единственный способ доказать, что вы идете курсом президента России Владимира Путина по достижению технологического суверенитета — это получить статус «Малая технологическая компания». Другого варианта у вас, в принципе, нет.

Ключевым драйвером, конечно же, стал Федеральный закон №478, который позволил создавать малые технологические компании. Уже говорили про таксономию и так далее, и сегодня промышленник должен себя сопоставлять, как минимум, с семью документами, которые говорят о технологической повестке нашей страны.

Давайте маленький замер. Сегодня малых технологических компаний в России порядка, округлю, семи тысяч. Лидером является, безусловно, Москва по количеству, потому что Сколково, Московский инновационный кластер и иные какие-то моменты. Регионы сильно отстают, в основном за счет ограничительных мер в законе о предоставлении субсидий, льгот для малых технологических компаний. По сути, заводы готовы, инновационность, технологичность есть, мотивации нет.

Надо сказать, что малые технологические компании — это драйвер всей нашей промышленной экономики. Их средняя выручка растет. Сегодня это 200 миллионов рублей, рост 30% от года к году, и компании начали активно с этим статусом участвовать в государственных закупках, и совокупный объем уже 198 миллиардов, и это здорово. Замерялись, отлично.

С точки зрения очевидного тренда, государство перестало поддерживать всех подряд и перешло к адресной поддержке компаний. Цели к 2030 году у государства — сделать 11 тысяч таких компаний. Для промышленности это означает, что появление надежных сертифицированных партнеров, готовых закрывать критические ниши, на эти компании государство смотрит и всесторонне поддерживает.

Зачем все-таки статус МТК заводам? В первую очередь, это некий «зеленый коридор» поддержки — налоговые преференции, инвестиционный налоговый вычет, программы доращивания, IPO с компенсацией затрат и реестровая поддержка от Минэкономразвития Российской Федерации. Это такие основные драйверы. Погружаться в инструменты не буду. Всегда можете найти меня по QR-коду и задать более точечный вопрос.

Все же статус МТК — это некий маркер надежности в глазах государства и крупных заказчиков. Обращайте на это внимание. Статус МТК для заводов важен, потому что это дешевые деньги, гарантированный сбыт и бюрократический такой райдер — получил статус МТК, вошел в реестр Минэкономразвития и беспрепятственно, без лишнего пакета документов получаешь определенные меры грантовой и субсидиарной поддержки. На этом свою пламенную речь по основному тренду я закончил, но готов уточниться.

Владимир Гамза: Спасибо, Андрей Викторович. На самом деле кратко, но очень понятно, содержательно, спасибо огромное. Я люблю, когда спикеры так выступают, хотя сам не научился до сих пор, всегда получается длинно.

Я хотел бы попросить Горина Андрея Сергеевича, «Авито Спецтехника», рассказать о вашей платформе и в том числе задать вопрос: «МТК, как к вам на платформу приходят?»

Андрей Горин: Мы этот статус пока не уточняем. Добрый день, коллеги. Но я думаю, что скоро тоже это будем учитывать. Спасибо, новую информацию для себя сегодня узнали.

Еще раз добрый день. Андрей Горин, коммерческий директор «Авито Спецтехники», член правления Национальной ассоциации дилеров, дистрибьюторов и производителей

спецтехники, и сегодня на примере «Авито» я расскажу о том, как онлайн-платформы помогают бизнесу в текущий непростой период.

(01:15:00)

Что такое «Авито» сегодня? «Авито» — это крупнейшая платформа не только в России, но и в мире. Ежемесячно нас посещает 72 миллиона человек, которые совершают более 500 тысяч сделок ежедневно. «Авито Спецтехника» — это крупнейшая B2B-платформа в отрасли спецтехники, основной задачей которой является создание прозрачной среды для производителей, продавцов и, конечно же, покупателей.

Ежедневно «Авито Спецтехника» генерирует от миллиона до полутора миллионов потенциальных покупателей. Конечно же, мы зависим от экономических циклов, но при снижении рынка спецтехники на 46% мы снижаемся всего лишь на 26%. Это говорит о том, что цифровые платформы более стабильны, потому что управляют спросом проактивно. Более того, «Авито Спецтехника» генерирует 7 миллионов заинтересованных покупателей ежемесячно.

Рынок спецтехники вошел в фазу перераспределения. Перед вами на экране график просмотров объявлений, и, если вы обратите внимание, в 2025 году просмотров объявлений было меньше, в 2026 году их стало больше. Почему? Потому что сейчас покупатели взаимодействуют с гораздо большим предложением, и сегодня выигрывают те, кто умеет правильно с этим спросом работать. Рынок больше не растет экстенсивно так, как мы привыкли до 2022 года. Сейчас конкуренция сместилась, и она происходит за качество и за скорость между продавцами и, конечно же, производителями.

Что делать бизнесу в текущих реалиях и что уже сделали мы для того, чтобы бизнесу было легче? На «Авито Спецтехнике» и в целом на «Авито» большой набор автоматизированных инструментов, которые работают на основе больших языковых моделей. Фактически мы упрощаем рутину бизнеса, производства, продавцов для того, чтобы взаимодействие с потенциальными покупателями было более эффективным, более быстрым, и уже сейчас можно размещать объявления за какие-то секунды, а буквально пять лет назад для этого требовались часы.

Что это дает бизнесу, что можно делать производителям и продавцам? Сейчас основное, на что могут быть направлены и должны быть направлены усилия бизнеса — это грамотное планирование производства, потому что сейчас есть затоваривание на рынке, формирование правильной ценовой политики и, конечно же, развитие дилерских сетей, а продавцам очень важно соответствовать тому ценообразованию, которое сейчас требуют покупатели.

Главный вопрос сегодня — это, не где взять клиента, потому что клиенты, как я вам уже показал, есть, а как не пропустить того, кто уже пришел сам, и часто они приходят в довольно большом количестве.

Что мы делаем для покупателей? Про производителей и продавцов я уже рассказал, а для покупателей безопасная и эффективная среда означает то, что все потенциальные эксплуатанты спецтехники уже сейчас могут видеть прозрачные цены, прозрачное наличие. Мы проверяем большое количество параметров прежде, чем потенциальный лид придет к производителю либо продавцу, и очень важно, как я уже сказал, грамотно работать с этим спросом и этот спрос никуда не отпускать.

Большие языковые модели, про которые сейчас, мне кажется, говорят на каждой конференции, нам всем в этом помогают. Автоматизация бизнеса позволит увеличить эффективность, а без этих инструментов увеличение производства и продаж, мне кажется, будет невозможно, и с той четвертой строчки, про которую Владимир Андреевич рассказывал, мы очень быстро опустимся и на десятую, и, может быть, даже на двадцатую. Спасибо.

Владимир Гамза: Такой прогноз даже я себе не позволяю, на двадцатую строчку.

Андрей Горин: Мы не эксперты в экономике, мы чуть сгустили краски. Спасибо большое.

Владимир Гамза: Спасибо, Андрей. Я, кстати, сразу поменяю у себя немножко структуру выступления. Хочу сразу после вас выпустить на арену Олега Пономарева. «Авито» — это супер сегодня, никто не спорит, однозначно, но Олег говорит, что это вчерашний день.

Олег Пономарев: Коллеги, добрый день. Спасибо за приглашение, спасибо за подводку.

Коллеги, наверное, начну, подхватчу Константина и подхватчу Максима.

Владимир Гамза: Прошу, не забывайте, семь минут.

Олег Пономарев: Да, постараюсь, очень быстро буду.

(01:19:57)

В части повышения производительности, то, что Максим как раз проговаривал. Прежде всего, повышение производительности нацелено на что? На повышение конкурентоспособности. Коллеги, вспомним наш автопром. Да, у нас по чуть-чуть автопром выбывает, несмотря на заградительные меры и так далее. Когда мы говорим про роботизацию, повышение производительности, решения должны быть все равно комплексные, мы должны встраиваться в некие экосистемы, которые позволяют платформам работать.

Например, «темные цеха» в Китае — это не просто темные цеха, в которые люди не заходят. Это как раз позволяет не подходить к роботу и вставлять флешку в него, а он должен быть в некой среде, причем постоянно.

Так вот, коллеги, начну с наших проблем, потому что традиционные процедуры промкооперации и закупок, в среднем вы можете свои издержки посчитать, в каждом изделии более 30% — это непроизводственные издержки. Максим говорил про производственные издержки, а мы говорим про непроизводственные издержки.

Если вы свои издержки посчитаете относительно проработки заключения договоров, я думаю, какое количество людей, сколько месяцев, сколько часов пролеживают документы, то вы поймете, какие издержки. Например, если на крупном предприятии, это может быть без пролеживания документов, стоимость 50 тысяч рублей только на подписание договора, а если мы умножим на все семь пунктов, то здесь в каждом из этих огромные издержки, которые накапливаются просто ношением бумажек, подписанием бумажек и так далее.

При этом китайцы публикуют, что они сократили свои непроизводственные издержки с 30% до максимум 0,6%. В 50 раз, коллеги, и это максимум, на самом деле они намного ниже.

Мы с вами сталкиваемся, «Авито», все предлагают, что за счет платформенных решениях мы в привычных для нас отраслях, Яндекс Такси и так далее, сокращаем. Но, как же это в промышленности? Коллеги, в промышленности многие говорят о платформенных решениях, но мало кто их между собой различает.

Мы отстаем достаточно серьезно. Все работают либо в традиционных процедурах, либо, например, первое поколение, где всем известные каталоги предприятий, где у вас основная функция — это поиск контактов. После того как нашли контакты, бизнес-процесс продолжается за пределами платформы.

Второе поколение — это электронные каталоги заказов. Портянка с заказами вываливается на каком-то ресурсе, потенциальные производители пытаются на них откликнуться. Контакты откликнувшихся производителей передают заказчикам. После этого бизнес-процесс опять протекает за пределами платформы.

Сюда, если прикручиваются чаты, прикручивается ЭДО и процедура расторговки, мы с вами получаем классические электронно-торговые площадки, такие как «Сбер АСТ», «B2B-Center» и так далее. Если вообще взять, то все, что есть в России, максимум касается первого и второго поколения, то есть это и региональные биржи мощностей, и так далее, разные площадки, и «Мой бизнес», и все остальные.

В мире пошли дальше, и создано, как минимум, еще два поколения. Агрегаторы заказов, где площадка одного производителя, он принимает заказы от множества заказчиков и работает в режиме онлайн-цеха, и наконец, четвертое поколение — это агрегаторы производства. Они суперактивно развиваются с 2020-х годов по всему миру.

В чем их особенность? Множество заказчиков, множество производителей, и самое важное — сделка не только начинается на платформе, она и заканчивается на платформе. Любая сделка, как известно, заканчивается финансовыми взаиморасчетами. На таких платформах для поддержания их обязательна цифровая система менеджмента качества, чтобы обеспечивать полный цикл сделки, и второе — полнофункциональный платежный слой, который обеспечивает все различные бизнес-сценарии реализации этих сделок.

Лидерами являются американцы и китайцы, и данные с третьего пленума ЦК КПК XX созыва, 2024 год — 79 миллионов производственных участков в 45 отраслях, 1,6 миллионов

предприятий-заказчиков на этих платформах. Создаются целые экосистемы. Останавливаться не буду. Даже при проникновении около 50% в рынок у них общие издержки сократились на 19%, а количество отгружаемой продукции с браком просто за счет онлайн-сделок сократилось на 24%.

Как это работает, коллеги? Постараюсь очень быстро. Реализуется полный цикл сделки с помощью смарт-контракта. В качестве исполнителей могут быть как производители, так и инжиниринговые компании, КБ, отдельные конструкторы и технологи могут выполнять услуги. Тем более это важно, когда у нас не хватает этого персонала в целом. То есть можно друг к другу обращаться, типа шеринг.

Рассказываю цикл с точки зрения производства. Исполнители — производители, заказчики — квалифицированные заказчики, у которых уже есть документация, они приходят с 3D-моделями и 2D-чертежами, размещают заказ на платформе. После размещения заказа система отправляет в расчет стоимости.

У нас реализовано два механизма расчета стоимости. Первый — конкурентная закупка по принципам 223, 44 законов. Второй — это механизмы под онлайн-калькуляторы. Мы сюда можем вставлять любые онлайн-калькуляторы, которые могут мгновенно рассчитывать справедливую стоимость как для заказчика, так и для производителя.

(01:25:01)

После расчета стоимости выставляется мгновенный счет, его заказчик может мгновенно оплатить. Деньги замораживаются — принцип безопасной сделки, тем самым мы гарантируем заказчику, что он оплачивает только качественную принятую продукцию, а производителю — что за деньгами не нужно ходить и просить: «Когда отдадите деньги?» и так далее, система автоматически рассчитается.

После этого производитель в один клик, без лишнего документооборота может присоединиться к сделке. То есть нет этих подписаний документов, нажали на кнопку — все, обязан выполнять. Прямо на платформе можно отчитаться по этапам производства. После готовности нажатием одной кнопки подтверждается, что вы готовы к отгрузке, система за счет бесшовности вызывает логистику. На сегодняшний момент мы бесшовно проинтегрированы со CDEC.

Забыл сказать, что при расчете стоимости еще учитывается стоимость логистики. CDEC приезжает, забирает продукцию, везет. Обе стороны отслеживают статус. Поступает на входной контроль, после доставки продукция производится приемка. Если все устраивает, заказчик нажатием одной кнопки, в один клик сделка схлопывается, и смарт-контракт автоматически выплачивает деньги производителю, логистике, владельцу конструкторской документации, программного обеспечения, которое еще использовалось, например, MES-система или что-то еще.

Если же возникает претензия, прямо на платформе можно инициировать рекламацию. Будет рассмотрено семь различных бизнес-сценариев завершения рекламации, не буду перечислять. Продолжаю.

Мы относимся к четвертому поколению, потому что, первое — архитектура, на цифровой системе менеджмента качества построена вся платформа. Второе — у нас собственный полнофункциональный платежный слой, который находится в реестре Росфинмониторинга, как официальный финансовый посредник, в реестре Центробанка Российской Федерации, как банковский платежный агент и платежный агрегатор. Мы имеем все банковские лицензии на управление деньгами. Мы находимся в экспериментально-правовом режиме по цифровому рублю и СБП-платежам. То есть у нас в ближайшее время уже можно будет рассчитаться за производство в цифровом рубле, и другие, останавливаться не буду.

Официально являемся сервис-провайдером промкооперации на ГИСП, с Торгово-промышленной палатой взаимодействуем и работаем. Коллеги, готовы, присоединяйтесь к нам, сократим ваши издержки в несколько раз. Спасибо.

Владимир Гамза: Спасибо огромное, Олег. Когда несколько лет назад Олег первый раз мне рассказывал об этой технологии МaaS, первое, что мне пришло в голову: «Это фантастика!» Но работает, уже работает вовсю, и самое главное, что очень здорово, уже стараниями Олега технология абсолютно точно признана нашим Минпромторгом, и работа запущена. Я думаю, что скоро мы...

Олег Пономарев: ТПП признана, спасибо.

Владимир Гамза: Да, будем все работать на платформе МaaS. Спасибо, Олег.

Мужчина: Какой оборот вообще?

Олег Пономарев: У нас в целом, мы работаем не только на экспорт, где-то 12–15 миллионов (01:27:54).

Владимир Гамза: Коллеги, давайте вы потом в кулуарах все обсудите детально. Спасибо. Я хочу представить еще одну платформу, Александр Че, платформа Efin. Это примерно то же самое, но в сфере финансов.

Александр Че: Коллеги, добрый день. Да, в сфере финансов и для маленьких, наверное. То есть цифровые продукты все-таки, прежде всего, для малого и среднего бизнеса. Хотел для начала задать вопрос. Есть представители малого и среднего бизнеса в зале? Поднимите, пожалуйста, руки. Есть, кто-то есть. Хорошо, давайте тогда продолжим.

Что касается цифровых финансовых инструментов, то за последние 10 лет мы сделали большой шаг с точки зрения цифровой трансформации, и мы привыкли уже, что в телефоне мы получаем любые банковские продукты. У нас уже определен кредитный лимит, нам нужно только нажать на кнопку и все, и долговая нагрузка.

Но с точки зрения финансовых продуктов для бизнеса таких продуктов очень мало. Мы сегодня говорили про много разных платформенных решений, но, чтобы к этим платформенным решениям банковский продукт подключился, его сначала нужно оцифровать. Но оцифрованных банковских продуктов, к сожалению, по пальцам пересчитать.

С чем это связано? Банки в последнюю очередь идут на рынок предпринимателя, потому что, к сожалению, мы унаследовали низкий уровень финансовой грамотности и прозрачности для бизнеса. Поэтому на уровне ДНК и у банкиров в том числе предприниматели в серой зоне. От этого отсутствие доверия, и в последнюю очередь идут в создание таких продуктов для предпринимателей.

Но, к счастью, у нас времена меняются, меняется поколение предпринимателей, которое уже хочет работать в белую. Появляются новые источники данных, создаются новые методики и продукты на основе этих данных. Поэтому и бизнес становится прозрачней.

(01:30:00)

Появляются новые технологии и запускаются новые источники привлечения, что немаловажно, потому что привлечение для банка — это супердорого, особенно в нынешних условиях.

Но цифра и технологии, этого недостаточно для того, чтобы сделать реально тот цифровой продукт, который будет работать. Для того, чтобы цифровой продукт работал, нужно айтишника поженить с банком, банк поженить с регулятором. Это как в банке постоянно шутят, для рисквика самый лучший продукт — это невыданный кредит. Поэтому здесь так и происходит, и продукт этот может сделать только тот, кто действительно дышит с предпринимателем одним воздухом, тот, кто может провести предпринимателя от заведения заявки до реальной реализации.

Я занимаюсь уже более 15 лет реальным бизнесом. Начинал с того, что мы из Японии возили товары и дистрибутировали их. Потом пять лет управлял сетью розничных магазинов. С нуля мы создавали витамины и БАД, сертификацией занимались. Потом три года управлял гарантийным бизнесом в крупном банке. Последние восемь лет занимаюсь оцифровкой финансовых инструментов, и весь этот опыт мне помог создать платформу, где все коммуникации, технологии, которые нам удалось, мы интегрировали сюда.

За последние пять лет существования нашей компании мы оцифровали более 30 банковских продуктов, которые интегрировали на платформе. За последний год к нам зашло более 100 тысяч заявок на более, чем триллион рублей, и по кредитованию, и по банковским гарантиям. Сегодня много говорили про 44 федеральный закон, здесь мы одни из лидеров.

Как это работает? Лучшим во всем нельзя быть, вернее экспертом во всем нельзя быть, но в чем-то одном можно быть действительно лучшим, и мы собрали на платформе разные

банки с разной экспертизой. Кто-то эксперт в стройке, и у нас есть такие банки, которые любят стройку, у них действительно есть экспертиза, а другие, наоборот, сейчас у большинства крупных банков стройка сейчас в стопе. У кого-то есть региональная принадлежность, отраслевая и так далее.

Мы на платформе постарались интегрировать те банки, которые являются профессионалами и экспертами в какой-то своей деятельности, и когда предприниматель к нам приходит, заводит заявку, он быстро, что важно, может подобрать тот инструмент, который ему нужен. Естественно, включая меры поддержки, о которых чуть позже тоже расскажу.

Но, как я сказал, 100 тысяч заявок заходит, одобрение получают 10 тысяч, а девяносто тысяч, там порядка 100 миллиардов рублей, получают отказы. Поэтому я считаю, что первый цифровой продукт для предпринимателя должен быть не финансовый. Ринат тоже сегодня говорил про финансовую грамотность и про то, что банки не раскрывают причины отказа. Регулятор не позволяет, нельзя так делать.

Поэтому мы агрегировали наш опыт и запустили сейчас финансового помощника для того, чтобы — технологии позволяют, искусственный интеллект, нейронка — очень быстро проанализировать, сделать экспресс-анализ, проверить долговую нагрузку, оценить налоги, налоговую нагрузку, спрогнозировать кассовые разрывы. Здесь очень важно для предпринимателя понять, вообще сможет ли он обслуживать этот долг, и после этого уже искать себе тот продукт, который нужен. После того, как банк одобрил этот кредит, уже после этого подбирать меру поддержки.

У нас все наоборот. Сначала мы ищем дешевые деньги, проходим семь кругов ада, а потом понимаем, что банк нам не одобрил, в основном по большинству мер поддержки оператором являются банки. Здесь очень важно это понимать.

Что касается корпоративного направления, конечно, это отдельная история. Ринат сегодня про это говорил, не буду останавливаться. Здесь нужна отдельная экспертиза, помощь с подготовкой документов, структурирование сделок. У нас выделено под это отдельное направление. Здесь, конечно же, мало цифры, но много экспертизы и опыта.

(01:35:04)

Мы, естественно, аккредитованы в Минцифры, являемся резидентом «Сколково». Наши партнеры — это крупнейшие банки, финансовые организации и институты развития.

В конце я хочу, чтобы вы унесли с собой те основные тезисы, которые я хотел донести. Финансирование должно усиливать бизнес, а не создавать риск. Поэтому первым важным цифровым инструментом в нынешней ситуации должен быть финансовый помощник, если у вас нет возможности обратиться к финансовому директору. Не у всех, особенно у малых предприятий, есть такая возможность. Только после диагностики вы должны подбирать кредитный продукт для себя, а меры поддержки уже в самом конце, потому что

государство у нас поддерживает сильных, и меры поддержки должны усиливать, а не спасать. Спасибо большое.

Владимир Гамза: Спасибо, Александр. Уважаемые коллеги, хоть у нас и формально время закончилось, но у нас еще один спикер остается. Я прошу вашего разрешения потерпеть еще одного спикера. Нет возражений? Нет. Итак, Тесёлкина Людмила Викторовна, Группа компаний JUST. Пожалуйста.

Людмила Тесёлкина: Коллеги, добрый день. Спасибо большое, что выразили коллективное согласие потерпеть.

Я хочу обратить внимание на предприятия, которые заняты так или иначе во внешнеэкономической деятельности. Мы очень много говорим об импортозамещении, но, тем не менее, пока демонстрируем высокую импортозависимость, и инструменты, о которых я сегодня буду рассказывать, они как раз для предприятий, которые либо импортируют инструменты, сырье, материалы, оборудование или комплектующие, и, к сожалению, не используют в своей работе эффективные методы корпоративного таможенного администрирования.

Коллеги сегодня много говорили о том, что действительно наш бизнес, наши промышленные предприятия не всегда обладают тем набором необходимых компетенций, которые позволили бы существенно повысить и экономику, и экономические результаты того или иного предприятия, и я хочу также сегодня воспользоваться одним из самых популярных, наверное, слов на площадке Московского экономического форума — «парадокс».

Я вижу для себя бизнес-парадокс в том, что предприятия не внедряют в свою работу такие методы снижения издержек, как применение экономических таможенных процедур — свободного склада, переработки на таможенной территории и таможенного склада.

Тем не менее их применение дает экономический эффект, не моментальный, который заключается в возможности высвободить оборотные денежные средства за счет не авансирования таможенных пошлин и платежей, а уже в дальнейшем прийти к тому, что постепенное системное применение экономических таможенных процедур повышает конкурентоспособность предприятий, повышает его инвестиционную привлекательность, снижает себестоимость экспортируемой продукции в том случае, если в ее производстве задействуются те или иные импортные комплектующие либо сырье.

Я говорю о таких таможенных процедурах, как свободный склад, таможенный склад и переработка на таможенной территории.

Коллеги, если говорить об экономических эффектах, которые можно достичь благодаря применению данных таможенных процедур, то, прежде всего, это высвобождение оборотных денежных средств до 50%, снижение себестоимости экспортируемых товаров в среднем от 7 до 15%, возможность формирования необходимого товарного запаса

импортных материалов, сырья и комплектующих в любом объеме без авансирования таможенных пошлин и платежей, ввоз любого промышленного оборудования с полным освобождением от уплаты платежей, и при этом в течение пяти лет это оборудование будет считаться выпущенным для внутреннего потребления, и, соответственно, общие эффекты — это снижение закрежденности предприятия и возможность пользоваться своими оборотными денежными средствами.

На что хотелось бы обратить ваше внимание? На то, что у нас действительно существует явный перекос в применении экономических таможенных процедур или льготных таможенных процедур, и вот один маленький пример.

(01:39:59)

На территории Казахстана свободных складов функционирует 141. Причем за последние два года их количество резко увеличилось с 17 до 141. На территории России у нас таких свободных складов всего лишь 11, и принадлежат они пяти юридическим лицам.

Как только компания открывает свободный склад, она тут же стремится расширить количество промышленных площадок, на которых она это реализует. У нас одному из резидентов реестра свободных складов принадлежит три площадки, другому тоже три, у одного две. Я знаю действующих владельцев свободных складов, которые уже сейчас рассматривают открытие второй площадки.

Что еще хотелось бы отметить, что это форма и методы таможенного администрирования. Это не льготы, это не меры поддержки, это обычные формы и методы корпоративного таможенного администрирования, которые с 1992 года, с момента открытия внешнеэкономической деятельности заложены были еще в первой редакции нашего Таможенного кодекса.

Очень часто предприятия спрашивают: «Не отменяют ли это? Не является ли это льготой?» Также есть заблуждение о том, что, так как это льгота, это очень сложно применить в рамках своего предприятия. Нет, для этого уже есть апробированные, описанные нормы права, которые необходимо изучить, применить, и эффект будет колоссальным.

Но также добрая традиция — показывать на примере кейсов. На сегодняшний день один из кейсов, который мы реализуем совместно с нашим партнером, это применение процедуры переработки на таможенной территории для реализации проекта при строительстве оборудования для атомной станции «Аккую» в Турции.

Наше предприятие в Нижнем Новгороде применило процедуру переработки на таможенной территории. Уже на сегодня экономический эффект от применения данной таможенной процедуры у предприятия составил 200 миллионов рублей. Проект еще находится в стадии промежуточной реализации, пока только осуществлен ввоз материалов, комплектующих и оборудования.

На что хотелось бы обратить внимание? Что экономические таможенные процедуры — это результаты, которые работают сегодня. Для этого нет необходимости выходить с какой-то законодательной инициативой, собирать кучу документов, информации. Нужно только принять это для себя, оценить, применить. Если у вас будет такое желание, но будут отсутствовать необходимые компетенции, то мы с удовольствием вам в этом поможем. Спасибо, что задержались и выслушали.

Владимир Гамза: Спасибо. Уважаемые коллеги, если нет острых вопросов ко мне, то спасибо. Нет? Спасибо за внимание. Наши спикеры в вашем распоряжении, вы сейчас можете персонально их попытать. Спасибо. Спасибо за то, что вы были с нами, а спикерам спасибо за интересные доклады.

(01:43:40) (Конец записи).