

Владимир Гамза: Добрый день, уважаемые коллеги! Спасибо огромное, что вы собрались на нашу сессию. Мы с нашими спикерами, они все очень высококвалифицированные эксперты каждой своей области, но в целом все мы будем сегодня говорить о вопросах реализации огромной государственной программы по технологическому развитию, обеспечению технологического суверенитета и по вопросам финансирования этой программы.

Я думаю, что Россия в новое время еще даже не пыталась никогда, мы много, чего пыталась сделать, но даже такой программы реализовать не пытались. Я хочу немного злоупотребить своим положением модератора, дать самую общую информацию, как некую базу для последующего нашего разговора, дискуссии. Я прошу поставить мою презентацию, Гамза .

Отлично, спасибо. Вы помните, что был знаменитый указ президента 2020 года, если кто-то его внимательно читал, то это был указ о национальных целях перехода от сырьевой экономики к технологической. К сожалению, там пандемия, другие события помешали реализовать очень быстро эти цели, но тем не менее они остались, и, очевидно, они будут реализованы.

Сейчас готовятся новые стратегические документы, и указ президента о национальных целях, и другие стратегические документы о развитии, я надеюсь, они в мае будут опубликованы, и я думаю, что ничего там с точки зрения перехода к новой модели развития страны, промышленно-технологичной, к реализации программы Индустрия 2.0 ничего не изменится. Поэтому мы все должны быть готовы именно к этому.

Чтобы понять, что нам делать, мы должны понимать, где мы находимся в мире. По прошлому году в результате массированного финансирования ОПК и промышленности, которую обеспечила ОПК, мы дали очень высокий уровень развития, Россия перешла на пятое место, Индонезия за нами на шестое, Германия присела сильно, у Германии отрицательный рост, Бразилия поднялась.

(00:10:06)

Это говорит о том, что мы сейчас поднимаемся на тот уровень, когда нам нельзя ни в коем случае снижать уровень нашего развития, и совершенно точно переходить на другое развитие.

Хочу обратить внимание, что и Бразилия и Индонезия наступают нам на пятки, нам еще предстоит с ними очень серьезная конкуренция.

По ВВП на душу населения, это главный показатель способности экономики к развитию, среди крупнейших стран мы на 10-м месте, но, если брать все страны в целом, то мы на 60-м месте. Поэтому здесь есть, куда расти, пока у нас очень низкий уровень ВВП на душу населения, чтобы обеспечить очень высокий рост при количестве нашего населения. В Китае ниже, но у Китая население другое, Индия сильно ниже, но там население сильно другое.

Вот реальный рост по прошлому году, мы также на пятом месте, это очень хорошо. Но вы видите, впереди Индонезия, Турция, и Мексика наступает на пятки, Бразилия тоже не так

далеко, очень высокий рост показывает. Поэтому конкуренция будет очень жесткая, поэтому я думаю, что президент будет очень жестко требовать такого роста.

Что нас ждет в этом году? В этом году практически все показатели, которые есть, будут ниже в два, а то и в три раза, и самый тяжелый показатель – это так называемая безработица. На самом деле этот показатель говорит об отсутствии серьезного кадрового потенциала для развития экономики.

Во всем мире считается недопустимым снижение безработицы ниже уровня 5%, крайне 4%. Потому что, когда снижается безработица ниже 5%, то люди перестают работать эффективно, у них нет проблем уйти с одного предприятия на другое, перейти, куда хочешь, поэтому они становятся менее добросовестными.

Я не буду останавливаться сильно на структуре формирования ВВП, я обычно готовлю комплексную презентацию, потом вы ее можете посмотреть, она будет в вашем распоряжении, все детали посмотрите. Я выделил, что в прошлом году у нас добыча полезных ископаемых пошла вниз и самое печальное было сельское хозяйство – минус 3,2%.

Что собой представляет промышленность на сегодня? Мы за последние 30 лет растеряли ровно половину нашего промышленного потенциала, сегодня износ 54%, требует реновации почти 40% всех промышленных площадей. Очень низкий уровень ввода нового строительства – 4 миллиона квадратных метров. Для того, чтобы остановить уменьшение промышленного потенциала и начать его рост, нам надо не менее 20 миллионов квадратных метров. Соответственно, должны быть 10 триллионов рублей в год.

Импортозависимость очень высокая. Кстати, это импортозависимости не товарная, а в процессе производства. Если у вас в процессе производства есть какая-то часть производства, которая зависит от импорта, и вы не можете найти замену на российском рынке, у вас встанет это производство.

Поэтому даже зеленая зона, где 10% пока транспорт и стройматериалы, потому что здесь основном ручной труд, очень низкая автоматизация и механизация, даже здесь есть проблемы. Но самая главная беда в этом у нас – это станкостроение. Мы выпускаем всего 0,0001 долю станков в мире, мы потеряли практически полностью станкостроение, а без станкостроения иметь высокотехнологичное машиностроение невозможно.

Поэтому это ахиллесова пята сегодня, но я надеюсь, в ближайшее время появится федеральная целевая программа по восстановлению станкостроения. Предполагается, что там будет построено до 2030 года примерно 25 новых станкоинструментальных заводов.

(00:15:00)

Росстат абсолютно точно подтверждает то, о чем я говорю, на сегодняшний день потребность в новых технологиях и оборудовании более 70% у бизнеса, потребность в автоматизации более 50%.

Как финансируется развитие во всем мире? Две трети финансирования обеспечивают финансовый рынок, финансовый рынок работает в основном на экономику. У нас ровно,

наоборот, у нас финансовый рынок обеспечивает менее 20% финансирования основного капитала, государство почти столько же, кредиты банков всего по прошлому году 6,4% в общем объеме финансирования основного капитала.

Это при том, что этот безбрежный океан синий – это банки на финансовом рынке, они занимают сегодня 77% всего финансового рынка. Эта гора рождает эту маленькую мышь в 6,4%. Все остальные сектора очень малую долю занимают, единственное, рынок ценных бумаг более-менее в прошлом году подтянулся.

Для того, чтобы финансовый рынок также на две трети финансировал развитие, он должен стать совершенно другим, нужна реформа финансового рынка. Мы страна кубышка, мы накопили огромный объем сбережений, он уже более 200 триллионов, но инвестиций всего лишь 20%, а требуется минимум для того, чтобы обеспечить стабильный рост на уровне среднемировых показателей, надо иметь 25% от ВВП, а лучше 30%. Китай 42%, почувствуйте разницу.

Вот основные документы по технологическому развитию, которые приняты и будут в этом году приняты. Не буду останавливаться на всех, я хочу показать, что в моей презентации все эти документы есть, я их достаточно детально изложил, вы можете потом все это посмотреть и понять, где ваше место и какие инструменты вы можете использовать.

Хочу лишь подчеркнуть, в таксономии технологического развития, 603 постановления прошлого года, предусмотрены 464 укрупненные позиции инвестиционных проектов по технологическому развитию, которые будут поддерживаться государством.

Я, как человек, который 30 лет занимается инвестиционными проектами, я практически все проекты, которые когда-либо проходили через меня, я практически нашел место в этих 464 позициях. Поэтому я глубоко убежден, что вы найдете свое место, там предусмотрены проекты по 13 производственным отраслям.

Наша работа, уже четвертый год пошел, как мы занимаемся промышленной реновацией в Торгово-промышленной палате. На самом деле уже сейчас совместно с работаем и с РСПП, и с Российским Союзом промышленности, и обеспечиваем либо комплексную, либо по отдельным элементам реновацию промышленных предприятий.

Естественно, сейчас основное направление – это развитие технологий, технологическое развитие. Мы по этой программе движемся.

Это те институты и инструменты финансирования, которые сегодня можно применять в рамках технологического развития, и предложения. Я не могу не остановиться коротко на предложениях. Есть проблемы в реализации всех этих документов, которые приняты будут и приняты.

Первое. Нужно ввести единый стандарт оценки всех проектов, чтобы люди один раз оценили проект и потом пользовались всеми другими инструментами, не проходя заново процедуру оценки.

Нужно, чтобы все проекты, которые предусмотрены таксономией инвестиционных проектов, имели право после прохождения оценки, воспользоваться любой мерой государственной поддержки и всеми инструментами любого института развития.

Мы считаем, что все институты развития должны перейти на формат работы проектного финансирования и нести риски вместе с предпринимателями, потому что сегодня они таких рисков не несут вообще. Потому что, если ты приходишь в институт, тебе говорят: «Принеси гарантию банка, потом приходи».

(00:20:00)

Надо, чтобы Центральный Банк перешел к реальному участию в технологическом развитии, а для этого надо, чтобы он открыл рефинансирование всех институтов развития, которые будут финансировать эти проекты.

Очень важная сегодня, сегодня выпал из всех этих документов лизинг. Лизинг всегда является важнейшим инструментом в условиях очень высокого темпа развития экономики и, прежде всего, промышленности и технологий. Поэтому мы считаем, что лизинг должен быть включен в эти все документы, о которых я сказал.

Спасибо за внимание коллеги, движемся дальше. Я предлагаю вопросы всем спикерам в конце, они все будут на месте, мы никуда не спешим, поэтому постараемся ответить на все вопросы. Но при этом я хочу попросить спикеров укладываться в семь минут. Себе я, извините, злоупотребил немного, прошу прощения, но я старался быстро. Чтобы у нас было время для вопросов.

Итак, я хотел бы первым предоставить слово именно банку. Я хочу сказать, что то, что такая низкая доля в банках, это не беда, не вина банков, это беда просто соответствующего регулирования. Но у нас есть здесь замечательный банк, «Центринвест», который, несмотря на это жесткое регулирование Центрального Банка, работает с бизнесом очень успешно, я не мог не пригласить его на выступление.

Долганов Александр Викторович, заместитель председателя направления банка «Центринвест», пожалуйста.

Александр Долганов: Спасибо. Я хотел бы сегодня рассказать о том, что из себя представляет финансирование технологического бизнеса, но фокус сделать на малый бизнес.

Как вы знаете, у нас в этом году заканчивается нацпроект профильный по малому бизнесу, это ключевой документ, он был и остается ключевым. Прошлый год, как уже Владимир Андреевич сказал, был во многих показателях рекордным, количество субъектов МСП превысило 6,4 миллионов предприятий.

Банковское кредитование, хотелось бы больше, но это рекордные практически 16 триллионов кредитов. то есть у нас есть рекордные показатели и в других сегментах, альтернативных, например, привлечение через краудфандинг, облигации, но это пока нишевые инструменты в объемах кредитования именно банковского сектора.

Та сущность, которая появилась новая в прошлом году, я имею в виду проекты технологического суверенитета, она тоже пока идет непросто. К текущего моменту в реестре у нас 11 проектов на 243 миллиарда. Наверное, это не совсем те цифры, которые мыслились инициаторами этого инструмента, и малого бизнеса там нет.

В текущей конфигурации он даже для крупных банков и крупного бизнеса довольно тяжелый механизм, для малого бизнеса он нерелевантный. Конечно, мы очень много сил прикладываем, чтобы в новом нацпроекте, как бы он ни назывался, критерии для МСП в техно-суверенитете были сформулированы отдельно, чтобы банки могли этим инструментом пользоваться при финансировании.

Если говорить про нацпроект, мы в текущем мониторинге видим, что целый ряд показателей уже перевыполняется, 20-25%. Тут у нас возникает иногда дилемма оптимиста-пессимиста со стаканом, полным или пустым, это мы так хорошо работаем во благо малого бизнеса или мы такие KPI не очень амбициозные сформулировали, чтобы их достижение или выполнение было рутинной задачей.

Конечно, это риторический вопрос. У нас в банке, мы в прошлом году в топ-5 по выдаче кредитов МСП входим, амбициозные цели и на этот год ставим, хотя ставка в 16% для многих предприятий является практически заградительной.

Для обрабатывающих производств, которые сегодня в фокусе нашей сессии, средневзвешенная ставка сейчас в районе 14%, конечно, это дорого. Хотя, если брать некоторые другие отрасли, и их немало, там средневзвешенная уже 20 плюс процентов. Это совершенно некомфортные условия, и тут, конечно, для работы огромный потенциал.

(00:25:02)

Еще один момент. Я сказал о том, что у нас перевыполнение целого ряда показателей есть в нацпроекте, а еще параллельно у нас существует стратегия развития малого бизнеса до 2030 года. Там есть такой ориентир – 40% доля МСП в ВВП, и этот показатель у нас очень странный.

То есть я, как финансист, я говорю, как популист, мы в банке тоже понимаем, что и бизнес-план, и стратегия – это рабочие инструменты, из-за внешних обстоятельств они могут корректироваться и трансформироваться. Если брать этот ориентир 40%, мы к нему никак не стремимся, и это вообще не зависит с текущей обстановкой.

У нас показатель только доли МСП и ВВП не рос ни доза санкций, ни до ковида, он просто не растет. Конечно, если сейчас мы там по итогам 2024 года бодро отчитаемся, что нацпроект мы успешно выполнили, а стратегию в этой части не реализовали, то диссонанс определенный я внутри чувствую. В этом направлении, конечно, стоит работать.

Еще несколько практических комментариев. Одно из важнейших направлений, которое мы видим для себя, и как банки, и в целом рынок, это, конечно, цифровые финансовые активы, цифровые финансовые инструменты для МСП. Перспективы огромные, и интерес есть, мы видим, что у инвесторов аппетит к этим продуктам поднимается.

Мы, конечно, хотели бы, чтобы больше было прозрачности, больше было понятности с точки зрения инфраструктуры, прозрачности эмитента, потому что есть некоторые заблуждения о том, что при выпуске ЦФА не нужно готовить финансовый анализ, не нужно предоставлять никаких документов. Конечно, ответственный инвестор не может принимать решение о вхождении в такой инструмент, если он делает это в тёмную.

То есть, если мы хотим, чтобы у нас ЦФА работали на технологический бизнес хотя бы, как среднесрочный механизм инвестирования, конечно, должна быть прозрачная история, иначе у нас ЦФА просто превратится в спекулятивный актив с сумасшедшей космической стоимостью на риск.

В этом отношении ЦФА, конечно, очень хочется, чтобы был баланс. То есть ЦФА не Облигации 2.0, но вместе с тем и не некий спекулятивный актив, а работающий инструмент.

У нас сейчас интересный пилот, мы, как банк, участвуем, это кредитование через ЦФА и МСП. Понятно, в выпуске ЦФА никаких откровений нет. Там суть пилота в том, что в одном проекте завязывается не только кредитование, но и обеспечение в виде залога недвижимости. То есть количество акторов этого процесса увеличивается.

Здесь и нотариальные услуги, и оценка, и взаимодействие с Росреестром. Это очень интересно. Посмотрим, получится ли все это в едином цифровом поле с выпуском ЦФА увязать. Расскажем по итогу как это все получилось.

Еще два коротких комментария, проблемы роста, я их назвал. Это самозанятость и МСП плюс. У нас с самозанятостью случается такая странная ситуация. С одной стороны, мы решаем важную задачу по выводу из тени, с другой стороны, мы вымываем трудовые ресурсы у тех же индустриальных предприятий.

Более того, мы видим такую тревожную картину, когда самозанятыми из регуляторного арбитража становятся бывшие предприниматели. Это очень неправильная ситуация. Точно она не мыслилась теми, кто этот институт вводил. На мой взгляд, в новом нацпроекте обязательным критерием должен быть, наоборот, то есть стадия траектории бизнес-роста от самозанятости к индивидуальному предпринимателю, а не наоборот.

Следующий пример правильного роста – это МСП плюс, которые вышли по показателям оборотов рабочей силы из МСП. Их поддерживают нужны, мы полностью поддерживаем индустрию с сохранением части льготных программ и с возможностью зонтичным поручительством пользоваться, и так далее. Главное, чтобы это получилось за счет МСП.

То есть периметр поддержки крупного бизнеса должен быть все равно самостоятельным, чтобы эти вещи не пересекались, чтобы не было такого финансового людоедства один за счет других.

Так, у меня уже тайминг обнулится, я просто короткую фразу скажу, закончу, перефразировав фразу своего шефа, профессора Высокого. Выполнить нацпроект – это долг, перевыполнить – честь, наша работа в этом плане продолжается.

Модератор: Спасибо. На самом деле Василия Васильевича Высокова я лично знаю 40 лет, это человек, который уникальные смог сделать вещи, сложить в одном месте и науку, и бизнес, и общественную работу, просто невероятный человек.

(00:30:09)

Поэтому я всем рекомендую, кстати, работать с «Центр-инвест».

Коллеги, вот то, что указано в списке, это не значит что такой порядок. На самом деле, Вениамин Шаевич, я хочу попросить вас в завершение, можно? Окей. Сейчас я хотел бы Толстикова Андрея Викторовича, председателя комиссии нашего совета по территориальному развитию, там длинное название комиссии, но все вопросы территориального развития – это его направление. Рассказывать о своей работе, о своих предложениях и так далее. Пожалуйста.

Андрей Толстиков: Добрый день, коллеги. Спасибо, Владимир Андреевич, за приглашение. Когда мы с Владимиром Андреевичем вырабатывали механизмы или инструменты развития высокотеха в концепции технологического развития до 2030 года, уже тогда чувствовалось, что это была актуальная и интересная тема. Все предложения, которые мы сформулировали, были приняты и отражены в этой концепции.

Но, исходя из опыта, я хотел бы поделиться несколькими инструментами, которыми могут сегодня пользоваться высокотехнологичные компании. Владимир Андреевич привел очень много аналитики, которая говорит о том, что на есть, над чем работать. Сегодня есть у нас три инструмента ключевых, которые я хотел бы озвучить.

Первое. Развитие высокотехнологичных компаний за счет заключения офсетных контрактов, долгосрочные обязательства государства по выкупу продукции в горизонте 10 лет со встречными обязательствами инвестиционной компании построить в этом регионе промышленное предприятие.

Механизм эффективный, сегодня мало применяемый, в целом механизм офсетных контрактов закреплен в статье 111.4 44 ФЗ. Сам механизм изначально был написан для Москвы и Санкт-Петербурга, для фармацевтических компаний, однако сегодня мы видим и услуги, и иные вещи.

Механизм развивается, я считаю, что он имеет место к развитию сегодня. С Владимиром Андреевичем мы сегодня сопровождаем офсетный контракт, его формирование в Республике Саха, Якутия, по формированию промышленного предприятия по выпуску амфибийных автомобилей. То есть в Москве электробусы, в Якутии амфибии. Это первое, в этом механизме есть точка роста.

Второй механизм – это выпуск корпоративных облигаций высокотехнологичными компаниями. Здесь механизм какой? Мы выступаем единым фронтом в Торгово-промышленной палате, что все затраты высокотехнологичные компании по выходу на рынок корпоративных облигаций должны 100% субсидироваться за счет регионального и федерального бюджета.

Второе, очень важная мера, автоматический выкуп в объеме 30% корпоративных облигаций институтами развития. Иными словами, промышленник проснулся, у него вернулись деньги по выходу на рынок корпоративных облигаций, это примерно 5-7 миллионов рублей, плюс 30% заявленных сразу тоже упали на счет от корпорации развития и так далее.

Третья мера, о которой хотелось бы сказать, это существующие меры поддержки высокотеха. Мы в комиссии отобрали из всего разнообразия, а вы знаете, что сегодня в РФ разработано мер поддержки около 10 тысяч, часть из них с деньгами, часть без денег, но по высокотеху мы отобрали 81 меру, мы можем познакомить вас с этой презентацией для оперативной работы, там весь алгоритм получения таких мер указан.

Что касается мер поддержки в целом, то сегодня мы высказываем позицию на всех площадках, что государству или региональной власти нужно завершить процесс создания новых мер поддержки, потому что все уже написано.

Что нужно обеспечить? Бесшовное соединение различных комбинаций мер поддержки, сокращая при этом сроки, документооборот и так далее. Иными словами, мы, как региональное правительство, точно знаем, за какими мерами поддержки, в какой точке жизненного цикла промышленная компания придет. Где за деньгами, где за льготной землей, где за субсидированием затрат на инженерные сети, где за льготным лизингом и так далее, цепочка длинная.

Сегодня надо перестать инвестора, тем более высокотехнологичного, заставлять регулярно собирать пакеты документов и ждать их оценки. на этом я закончил, большое спасибо.

Модератор: Спасибо. Идем дальше. Я хотел бы, я уже говорил про лизинг, у меня особое отношение к роли лизинга в реализации нынешней промышленно-технологической политике. Я хотел бы предоставить слово Захарову Антону Михайловичу, члену правления акционерного общества МСП Лизинг.

Антон Захаров: Здравствуйте. Коллеги уже в принципе сказали многое про лизинг, перевооружение техническое производственных компаний. Мы являемся дочерней компанией корпорации МСП, как оператора всех мер поддержки субъектов МСП, в частности, это льготный лизинг, именно оборудования.

Мы занимаем определенную нишу в том секторе лизингового рынка, который не сильно охвачен рыночными игроками, и именно в секторе финансирования лизингового льготного оборудования мы занимаем первое место.

Основные условия той программы, которую мы реализуем, она реализуется с 2017 года, когда была создана сеть региональных лизинговых компаний, на текущий момент она реорганизована в одну федеральную компанию МСП Лизинг, и мы предоставляем равный доступ по всей территории РФ, в том числе на новых территориях.

В 2023 году ряд проектов был реализован. Основные условия программы представлены на слайде. Это ставки финансирования 6-8%, в зависимости от производителя оборудования. Если удобнее в удорожании, от 1,9 до 2,6% годовых. Получателями поддержки могут

выступать только лишь микро и малый бизнес, основные параметры вы справа видите, это сумма финансирования от полумиллиона до 50 миллионов рублей.

Самая главная отличительная особенность – продолжительные сроки финансирования, которые отвечают потребностям при перевооружении, при понесении капитальных затрат, до 7 лет, и низкие авансовые платежи на начальном этапе, которые позволяют аккумулировать оборотные средства, направлять их в том числе на нужды предприятия.

Это 0% при поручительстве региональных гарантийных организаций, мы работаем с ними в кооперации, и 10% минимальный процент, который предприниматель может платить.

Предметом лизинга выступает исключительно новое, ранее не эксплуатируемое оборудование, именно в рамках поддержки промышленных предприятий, это обрабатывающие производства, раздел С. То есть в этом плане мы полностью пересекаемся с направлением по таксономии, которое также направлено выборочно на определенные индустрии обрабатывающего производства.

На 2024 год в планах у нас 4,5 миллиарда, это объем льготного финансирования. Мы видим в планах своего развития получение в большем объеме капитала для возможности расширения данной программы. Из плюсов, основные преимущества я уже обозначил, это семилетний срок, низкий аванс и платежи, которые, в отличие от лизинговых компаний рыночных, начинаются после акта приемки-передачи, то есть максимально отложенный эффект, приближенный к запуску оборудования, что позволяет это плечо сократить.

Я думаю, что презентация останется, вся информация есть, дублировать не буду. Это структура обеспечения, запрет, это 919 распоряжение правительства, которое контролирует всю нашу деятельность.

Модератор: У меня вопрос, Антон, можно?

Антон Захаров: Конечно.

Модератор: Там есть сумма, которая заложена на льготное финансирование, обычное финансирование, как лизинговая компания, вы осуществляете?

(00:40:01)

Антон Захаров: На текущий момент в 2024 году планируется программа рыночных условий в том числе, да.

Модератор: Я надеюсь, что у вас рыночные условия будут нормальными, человеческими?

Антон Захаров: Да. В любом случае мы постараемся выйти ниже рынка, все-таки формат уже будет не льготности, а именно доступности. Потому что проблематика лизингового рынка в части оборудования нам понятна, то есть рыночные компании либо туда в принципе не заходят, либо заходят с повышенными авансами до 30%, с короткими сроками, что довольно проблематично для предпринимателей, получить эту поддержку.

Опять же, топовые лизинговые компании являются ДЗО коммерческих банков, которые в принципе в фокусе не ставят эту задачу. Порядка 90% рынка лизинга – это финансирование транспорта. Этот рынок уже сложился, мы хотим именно наращивать долю

финансирования оборудования до 6-7%, не превышая, и отдача от финансирования промышленного оборудования существенно выше, чем у транспорта. В этом мы видим свою задачу.

Модератор: Замечательно, я прямо ждал, что вы это расскажете. Когда вы запускаете эту программу?

Антон Захаров: Программа уже существовала некоторое время в 2023 году, на текущий момент, я думаю, что в пределах месяца будет запуск.

Модератор: Отлично, запомните все, с мая обращайтесь, даже если вы не подпадаете под льготные. В любом случае совершенно очевидно, что лизинговая компания, которая работает в рамках корпорации МСП, будет финансировать совершенно точно ниже рынка, иначе это было бы странно. Спасибо.

Идем дальше, Косминский Кирилл Петрович, исполнительный директор Ассоциации операторов инвестиционных платформ. Кирилл, очень хочется, чтобы вы не только об инвестиционных платформах, может быть, чуть шире и про другие платформы, если время позволит. Пожалуйста.

Кирилл Косминский: Спасибо, Владимир Андреевич. Я представляю Ассоциацию операторов инвестиционных платформ, являюсь также членом Совета ТПП профильного. По поводу платформ.

Сейчас мы наблюдаем несколько тенденций в экономических отношениях, это платформенная экономика, когда многие в разных отраслях мы собираемся на платформу, начиная с «Авито», заканчивая другими маркетплейсами, в том числе промышленными. Это экономика новой кооперации, по-модному она называется шеринговая экономика или экономика совместного потребления.

И децентрализация финансов, то есть финансовая система тоже трансформируется, не просто появляются новые финансовые, технологические, они же финтех сервисы, типа быстрых удобны платежей, мгновенных, но и происходит трансформация того, как традиционные финансовые структуры консервативные, которые существовали многие десятилетия, предоставлять финансовые услуги.

Децентрализация заключается в том, что появляются в том числе инвестиционные, краудфандинговые платформы, другие виды финансовых посредников. Самый простой пример «Авито», это не реклама конкретно этого бренда, это способ соединения разных видов пользователей.

Это те, кто хочет что-то продать и купить, это так, как платформа такси в данном случае, инвесторы и заемщики или авторы проектов, в том числе и промышленные предприятия могут встречаться на таких платформах.

Казалось бы, это теория, это все классно, как это способствует технологическому суверенитету и вообще трансформации промышленных предприятий, малого и среднего бизнеса, как это помогает?

На сегодня у нас по статистике банка России 125 тысяч инвесторов, пользователей в частности инвестиционных платформ. Конечно, если мы берем большие платформы, как платформа Московской биржи, где финуслуги и другие, там число пользователей измеряется сотнями тысяч, но с точки зрения инвестирования в виде децентрализованных финансов в новых подходах, пока это у нас 100 тысяч превысило. Вроде мало, но, с другой стороны, очень хорошая статистика.

Я не ожидал, что в начале 2024 года в презентации банка «Центр-инвест» я уже увижу сравнение. Когда три-четыре года назад мы думали, когда краудфандинг приблизится к 50 миллиардам рублей в год, наверное, тогда большие структуры станут нас замещать.

(00:45:08)

Но сейчас я вижу это во многих аналитических, экспертных обзорах, уже сравнивают, как альтернативный источник. 30 миллиардов через краудфандинг инвестиционными платформами профинансировано за прошлый год.

Видов финансирования очень много, можно, с одной стороны, методологически, в том числе на площадке ТПП сейчас ведем работу над систематизацией того, как было бы наиболее понятно, в каких условиях каким инструментом пользоваться альтернативного инструментария.

Приведу пример. Тоже были в презентации Александра ЦФА. Есть еще другой вид цифровых активов – это утилитарные цифровые права, за прошлый год, правда, выпущено на ноль рублей, тем не менее этот инструмент существует, это тоже токен на товар-услугу.

Начиная от многообразия цифровых прав, они же токены, доля простоты, заканчивая различными формами займов, инвестиции в капитал, все это децентрализованные вещи, осуществляются через инвестиционные платформы.

Обычно есть у Банка России очень хорошая инфографика, на каких этапах предпринимательского цикла какой инструмент востребован, и такие платформенные инструменты крауд-финансирования уже заметны. Если говорить про число пользователей со стороны промышленных предприятий заемщиков, то есть это очень скромная цифра, это несколько тысяч предприятий, и в первую очередь представителей сегмента МСП, в год.

Это одна из основных сложностей, барьеров для продолжения того, чтобы этот инструмент использовался для технологической в том числе модернизации.

Еще скажу в завершении, что в том числе для цифры, как нам достичь 40% МСП, во всяком случае способствовать тому, чтобы идти в эту сторону, это финансирование различных идей, в том числе изобретательство, в том числе технологических изобретений.

Безусловно это не те технологии, которые обеспечат технологический суверенитет на уровне страны, но, если мы создадим акселерацию идей при вузах, при технопарках с помощью таких децентрализованных платформенных сервисов, это уже сегодня возможно и потихонечку уже делается, то воронка для выращивания, чтобы заметили промышленные предприятия, то же станкостроение, какие-то улучшения постепенные, воронка будет возникать.

Это, начиная от молодых специалистов, студентов, заканчивая опытными специалистами, пусть они, допустим, на пенсии, но тем не менее это возможность привлечь софинансирование в свои изобретения, в том числе технологические.

Скажу еще какие еще два барьера, помимо того, что пока возможности именно финансовой, средняя сумма займа через эту платформу полтора миллиона рублей. О какой модернизации может идти речь? Зато для малого бизнеса это очень хорошая альтернатива, дополнительный источник.

Еще два барьера я бы выделил, это то, что деньги действительно дорогие, что это оборотные пока средства, не инвестиционные. Здесь есть ряд мер, которые можно принять, софинансирование институтами развития и так далее. Эти меры мы все прорабатываем с профильными ведомствами.

Второе – нет единого цифрового профиля для предпринимателя или для организации. На мой взгляд, удобство в пользовании финансовыми сервисами, как некий единый аутентификатор, не всегда это войти через «Госуслуги», существенно бы способствовало упрощению пользования такими новыми формами финансирования.

На этом я завершаю и призываю тех, кто крауд-финансирование не пробовал, подписаться на «Станцию краудфандинга», мы о ключевых примерах и лучших практиках стараемся сообщать. Спасибо за внимание.

Модератор: Спасибо, Кирилл. Я думаю, что настало время послушать производителей. Скляр Игорь Николаевич, один из крупнейших акционеров «КМК завод», президент Союза производителей металлической мебели, и вообще человек, который в производстве всю жизнь.

Поэтому хотелось бы услышать, вы выслушали спикеров, которые предлагают различные инструменты и институты, варианты и так далее.

(00:50:04)

Игорь Скляр: Благодарю вас.

Модератор: Теперь, как в поле реально?

Игорь Скляр: Спасибо большое, Владимир Андреевич, за то, что пригласили и дали возможность и слово. Я сегодня послушал многих спикеров, до этого слышал, видел и госпрограммы, и нацпроекты, и различные другие меры господдержки. Знаю, что господдержка действительно существует, она доступна для многих сфер бизнеса, но, к сожалению, нынешняя ставка Центробанка вызывает, сегодня уже сказали все о том, что, как таковых, инвестиционных денег, они слишком дорогие, оборотные тоже уже в основном, особенно малый бизнес производственный старается работать в основном на свои, потому что брать сейчас даже по существующей ключевой ставке, что лизинг, что кредит, лучше не брать. Потому что потом надо думать, как это все отдавать.

По крайней мере, что у нас происходит в Союзе производителей металлической мебели, всех опросил, и собственников, и директоров, есть и малый, и средний, и крупный бизнес у нас, все сошлись в этом, как общий знаменатель однозначный.

Касаемо момента, связанного с тем, что, с одной стороны, вроде в стране у нас есть проект импортозамещения, казалось бы, вперед и вверх, расти, рынок растущий, но дальше ты упираешься в то, что, сегодня мы уже все послушали здесь, и в корпорации «МСП Лизинг» присутствует мелким шрифтом, как курение вредно для здоровья, так и присутствует определенная сфера, категория С, или определенный ОКВЭД.

Мы в ОКВЭД 31, например, прочая металлическая мебель, которая не включена ни в какие другие группировки. Но у нас на сегодняшний день восемь производителей, и общий штат численности сотрудников в районе полутора тысяч человек, раскиданы по всей стране, делаем различную металлическую мебель.

С одной стороны, мы находимся в хорошей ситуации, потому что финансирование ОПК ввиду происходящей СВО позволяет нам развиваться, потому что мы производим металлические шкафы для одежды, самые простые и дешевые, производства ОПК растут, людей они набирают, вымывают их сектора СМП. Не самозанятые, кстати, вымывают наемный персонал у малого бизнеса, как таковой.

Второй момент связан с доступностью финансирования в качестве того же импортозамещения и чего-то красивого, дорогого, богатого делать, это момент, связанный с промышленным дизайном. Одно изделие, во-первых, по сроку придумать, разработать, внедрить, нарисовать, проработать, где мы потом это будем применять, Владимир Андреевич сегодня правильно говорил, доля импорта все равно составляет 10-15%, потому что все равно, как ни возьми, станки многие мы вынуждены привозить из-за рубежа разным серым, параллельным импортом и так далее, и это головная боль у всех.

Но момент, связанный с промышленным дизайном, как и с регистрационным удостоверением Минздрава, упирается, с одной стороны, вроде можешь прийти за господдержкой. Во-первых, она нигде не прописана именно по промышленному дизайну. Во-вторых, момент, связанный с тем, что это более одного календарного года, финансового года, как такового, и тебе сразу во всех институтах поддержки говорят: «Нет, подожди, у нас в рамках одного года, пожалуйста, приходи. А если перешагиваешь финансовый год, тут уже извини».

Есть отличная мера господдержки, фонд господдержки с финансированием до пяти миллионов рублей, и ставка там на сегодняшний день очень хорошая – 5-6% годовых. Но момент связан с тем, что многие предприятия, которые до этого развивались и все равно оборудовали и станками, и площадями, и людей вынуждены были набирать, все равно залезали уже в эти оборотные кредиты с той ключевой ставкой, которая была до этого, и сейчас все оборудование, площади и так далее находятся в залогах.

Поэтому сейчас можно было бы подойти, у нас с «МСП Лизинг», я думаю, сложится успешный кейс, через месяц посмотрим. Как в свое время мы были с Российским экспортным центром, когда встретились с господином Фрадковым, я говорю: «Хорошо, вы говорите все время о высокотехе, а мы экспортируем продукцию в Европу», понятно, сейчас не экспортируем, Европа сама отказалась, но в рамках Таможенного союза, ЕАЭС, даже в рамках БРИКС идет экспорт продукции.

На сегодняшний день РЭЦ поддерживает не только высокотех, но и нас, которые не входят в эти обозначенные категории, которые и так уже сверху спущены.

(00:55:01)

Поэтому тут корпорации МСП в этом направлении тоже можно было бы чуть-чуть расширить горизонты.

Более того, ваша представленность в регионах, тоже хотелось бы желать лучшего, потому что в регионах непосредственно, когда приходишь в любой из банков, путь предпринимателя за оборотными средствами короткий, ты приходишь либо в центр «Мой бизнес» и говоришь: «Здравствуйте, чем вы можете помочь?», либо приходишь в региональную ТПП и более никуда.

Очень хотел бы всех предостеречь от цифровых фокусов. Момент связан, даже у корпорации «МСП» присутствовал QR код в конце презентации. Показал опыт, потому что мы сейчас ездим по многим вузам страны с тем, что ищем себе новых инженеров перспективных, которые на втором-третьем курсе технических вузов и так далее, чтобы они могли участвовать и видели перспективы.

Потому что на сегодняшний день у молодежи спектр работы в малом бизнесе, в производственном бизнесе отсутствует, они в первую очередь думают о том, что они пойдут куда-то в большие государственные предприятия, там их ждет большая зарплата. Они с удивлением узнают, что в малом бизнесе зарплата более высокие, чем в госсекторе, и говорят: «Да, неужели? – Да, это действительно есть».

Но практика, опыт общения именно с реальной молодежью и студентами показал, что, когда в конце презентации висит QR код, они говорят: «Где взять контакты? – QR код сканируйте. – Не догадались даже».

У нас всех это вызывает усмешки, потому что, когда мы находимся на одном уровне общения, мы все понимаем. Казалось бы, что прощу, QR код отсканировал, сейчас на визитках везде есть. Но, когда касаемо контактов, многим из предпринимателей нужно прямо в клювике, приди сюда, и здесь тебе будет счастье.

Третье, что хотелось бы сказать, что цифры, которые публикуют и федеральные источники власти, и корпорация «МСП», показывают, что действительно рост кредитования, и рост финансирования превосходит все мыслимые показатели. Но хотелось бы, чтобы все-таки стоимость денег в нашей стране была более приемлемой для того, чтобы можно было действительно развиваться.

Если мы действительно хотим развития, а не просто того, чтобы поговорить и разойтись. Спасибо.

Модератор: Игорь Николаевич, я так и предполагал, что примерно такая ситуация. Я на самом деле практически каждую неделю, иногда и два раза в неделю бываю в промышленных регионах по всей стране, общаюсь с бизнесом, достаточно хорошо понимаю, что происходит.

Но, когда так вживую, очень четко понятно, что самая главная на сегодня проблема, ахиллесова пята, первое – это то, что мы накопленные сбережения, более 200 триллионов, так и сидим, над этим чахнем. Самое интересное, что эти сбережения, примерно равные три доли, это у государства треть, у бизнеса треть и у населения треть. Эта кубышка, к сожалению, не идет в качестве инвестиций.

Вторая катастрофическая ахиллесова пята – это процентные ставки. Для меня это просто удивительно, когда центральный банк ключевую ставку держит в два раза выше, чем инфляцию. Зачем? Я понимаю, что это эффективный инструмент подавить экономику, а значит убить инфляцию.

Но мне кажется, и во всем, и у Центрального Банка совершенно другая задача, федеральная резервная система имеет две ключевые задачи. Первая – это финансирование экономики, рост экономики, они отвечают за рост экономики за счет использования инструментов денежно-кредитной политики.

Второе – это рост числа рабочих мест. Центральный Банк Америки отвечает за две эти ключевые задачи. Я думаю, что когда-то наступят и у нас такие замечательные времена, когда Центральному Банку эти задачи поставят.

Но я сейчас хотел бы предоставить слово Торцевой Светлане Сагитовне, учредителю ООО «Критерий Консалт». Светлана, я знаю, что вы занимаетесь с предприятиями именно тем, что помогаете им найти возможность использовать любые инструменты, которые для них действительно подходят.

(01:00:14)

Я специально попросил вас после выступления Игоря Николаевича, чтобы вы, возможно, на какие-то вопросы акцентировали внимание свое. Пожалуйста.

Светлана Торцева: Добрый день. Да, меры господдержки у нас в стране работают, существуют, и, поскольку мы очень часто с ними сталкиваемся и очень много общаемся с бизнесом, с промышленниками, мы прекрасно понимаем, что существуют определенные мифы и устоявшиеся стереотипы, которые наши промышленники для себя создают.

Я расскажу сегодня о пяти мифах бизнеса о мерах господдержки или, почему нужно обращаться к государству.

Основным вызовом с 2014 года в нашей стране является политика импортозамещения, так определил наш президент. Достаточный уровень понимания программ господдержки – это основа правильного диалога государства и бизнеса. Почему меры господдержки и взаимодействие с государством является хорошим решением для бизнеса?

В первую очередь, потому что это позволяет вам вовлечь своих местных и зарубежных партнеров в процессы локализации и импортозамещения. Это позволяет вам внедрить новые технологии, приобрести их, разработать, но и самое главное, это упрощает процесс инвестиций в промышленность. Вы спросите, как это возможно? Естественно, с мерами господдержки.

При этом очень интересная история, что в каждой мере существует определенный результат, которого должен достичь промышленник. В нашем случае зачастую это именно условия локализации. Как только вы достигаете определенных условий, перед вами открывается новый рынок, это 44 и 223 ФЗ, это госзаказ.

Поскольку мы разговариваем о мифах, разберем типичный миф №1. Если нет связей, господдержку не дадут. Обязательно дадут. С 2014 года также у нас в стране начали развиваться институты развития. Например, Фонд развития промышленности, Корпорация развития Дальнего Востока, Арктики, Агентство стратегических инициатив, Инновационный центр «Сколково», Корпорация «МСП» и много других.

Вы спросите, как возможно быстро и просто получить господдержку? Позвоните в один из этих институтов и вы поймете, что бюрократические барьеры, которые вы создаете у себя в голове, они ликвидированы за счет работы команд.

У многих предпринимателей до сих пор в голове складывается ощущение, что можно взять деньги и не отдать. Я вам честно скажу, что нельзя. У каждой меры поддержки, к которой вы обращаетесь, существует определенное регулирование, это отчеты ежемесячные, ежеквартальные, годовые, и при этом нельзя забывать, что к вам будут приходиться различные проверки.

Вы скажете: «И что? Я смогу организовать таким образом реализацию проекта, что все у меня пройдет хорошо». Уточните у своих юристов, если вдруг у вас возникнет такая идея, о том, что вас ждет за нецелевое расходование бюджетных средств. Вас ждет определенная ответственность.

Еще один миф, с которым мы сталкиваемся, что меры поддержки получить очень сложно, требуется много документов и отчетов. Честно, не сложно, очень важен системный подход. Когда вы занимаетесь бизнесом, то считаете каждый рубль, у вас существует бизнес-план, бизнес-стратегия, учет средств.

В примерах господдержки реализуется абсолютно все то же самое. Для того, чтобы вы ее получили, вы формируете определенный бизнес-план, показываете определенные бюджетные коэффициенты и результат. С чего начать? Вам нужно внедрять подходы на своих предприятиях и систематизировать все процессы.

Еще один миф – страшно, не смогу отчитаться. Все на самом деле очень просто, если вы выполняете все условия соглашения с государством, то деньги вам возвращать государству не придется. Если вы их не выполняете, то также с вас спросят. В каждой мере поддержки есть послабления, допустимый процент выполнения и отклонения, и сроки, в которые требуется согласовать данные условия.

(01:05:06)

Главное, не забывайте, что в диалоге с государством, как и в диалоге с бизнесом, вовремя нужно выходить на этот диалог.

Если что-то пойдет не так, создавайте резервные фонды. Мы часто сталкиваемся с компаниями, у которых оборот 700 миллионов рублей в год, и достаточно сложно даже 10

миллионов найти на развитие, на старт какого-то нового направления, поэтому резервные фонды вас спасут.

Очень часто я слышу такой момент: «Что такое меры господдержки? О них нигде не говорят». Буквально две недели назад разговаривала с коллегами, которые решили организовать промышленное производство, они мне адресовали такой вопрос. О них говорят, говорят очень много, если вы откроете интернет и введете то, что вас интересует, например, меры поддержки промышленности, у вас сразу откроется очень много ресурсов.

Самое главное, что у каждого института развития существует собственный сайт, на котором очень подробно рассказываются все условия. Самое главное в этом, что за каждым институтом развития закреплена большая команда ребят, которые за руку проводят бизнес, помогают оформить все документы и найти ответы на поставленные вопросы.

Несколько примеров. ФРП, сайт внизу указала, на сайте четко описаны все проекты, которые возможны, вы можете получить займы на проекты развития, комплектующие изделия, на лизинг. Существуют региональные фонды, где меньше объемы финансирования, но также все доступно и просто оформлено.

ГИСП, это вообще один из моих любимых ресурсов, там опубликовано 2 464 меры поддержки, активные меры 2 378 на сегодняшний день, не активные 226. Там вы можете найти специальные инвестиционные контракты, информацию про кластерную инвестиционную платформу и про 719 постановление правительства.

Вы там найдете различные реестры и промышленных технопарков, российской промышленной продукции, отсылки на Фонд развития промышленности и на другие фонды.

Также у нас существует Агентство по технологическому развитию, в нем вы можете получить гранты по программе стимулирования производств, стимулирования разработки технической документации на стандартные образцы, что тоже очень актуально. Что такое трансфер технологий, можете посмотреть у них на сайте, и многое другое.

Это только малая часть, это инвестиционные порталы, фонды содействия, инновационные кластеры, фонды развития интернет-инициатив, стратегических инициатив корпорации МСП. В общем я всем желаю бороться со своими стереотипами, быть открытыми к новому, не бояться взаимодействовать с государством. Спасибо.

Модератор: У меня вопрос на засыпку. Вы перечислили сотни и даже тысячи разных мер поддержки, ваша компания готова по любой мере поддержки оказать поддержку?

Светлана Торцева: Мы работаем по очень понятному подходу, то есть к нам приходит бизнес, у них есть запрос. Последний запрос у нас – это завод в Арктике и ферма по производству овец. Под каждое направление происходит сначала мониторинг всех мер поддержки, выборка актуальных мер поддержки под сферу влияния, сферу интересов.

Расписывается трек по мерам поддержки, то есть сегодня вы хотите построить завод, а завтра вам надо уже реализовать продукцию, и мы формируем системную карту, где можно что получить, каким образом это правильно упаковать и каким образом достичь 44

ФЗ, потому что все равно политика импортозамещения подразумевает, как итог, сделку, продаже по 44. Конечно, мы можем научить, как этим пользоваться.

Модератор: Очень здорово, спасибо. В завершение я хочу предоставить слово человеку-энциклопедии, Каганову Вениамину Шаевичу. Это человек, который в своей жизни, где только ни работал, на высоких должностях федерального уровня, в бизнесе, консалтинге, в образовании. Я еще раз хочу сказать, это человек-энциклопедия.

(01:09:58)

Я честно скажу, я иногда злоупотребляю, вместо того, чтобы листать интернет, я звоню Вениамину Шаевичу и задаю вопрос, тут же получаю ответ. Вениамин Шаевич, пожалуйста, вам слово.

Вениамин Каганов: Спасибо большое, очень сильно обязывает, спасибо. Конечно, я не человек-энциклопедия, просто знаю очень многих людей, которые что-то знают, а они охотно этим делятся.

Мне всегда, до сегодняшнего выступления Светланы, приходила в голову мысль, что я патологически оптимистичен, и до неприличия, то есть я всегда хочу говорить о чем-то приятном и полезном, потому что неприятного и так достаточно. Но, Светлана, вас мне не перегнать, вы большая молодец в этом плане.

Потому что мифы действительно надо развенчивать или создавать новые, которые работают на пользу. Поскольку тема у нас была такая, какая обозначена, я решил, что говорить буду не только о своей любимой теме, связанной с подготовкой кадров, образованием. На самом деле это единственное, чем я занимался, просто в разных качествах, но об этом я тоже скажу.

Но даже в таких условиях, которые у нас есть, вы их назвали, они непростые, появляются люди, которые пытаются организовать что-то новое в существующем процессе. Может быть, для присутствующих здесь это не новость, но для меня было новостью, когда я познакомился с людьми, они обратились за помощью.

Кстати, за какой помощью? Они сказали: «Пожалуйста, помогите найти общий язык с банком, потому что мы разговариваем с ними, они нас не понимают, мы их». Наша комиссия, которая по вашему предложению была создана, Владимир Андреевич, она называется финансовой, управленческой и коммуникационной грамотности.

Одно без другого бессмысленно, поскольку, если у нас нет возможности коммуницировать и понимать друг друга, то ничего и не происходит. Это одна из проблем, которой мало, где учат, это сложно, и это не бизнес-план, в бизнес-план такое нельзя включить, трудно, а реализовать его тоже нельзя, если нет этой коммуникации.

Этот проект, может быть, кажется фантастическим, но он идет в Костромской области. Суть там заключается в том, что предметом инвестиций является крупный рогатый скот. Существуют пулы по 100 коров, 16 миллионов рублей, но корова ест, растет, получается прибавочная стоимость, и за счет продажи, реализации приплода и так далее получается возвратная инвестиция.

То есть это не кредит, не что-то еще, не фондовый рынок, это какое-то новое свойство, ближе к облигации, но таким образом. Коллеги, кого заинтересовало, эти презентации все будут в вашем распоряжении, но объектом является и предметом развития даже не сама корова, это само по себе ясно, корова ест, за ней ухаживать надо, а цифровые технологии, которые позволяют в режиме реального времени потенциальному инвестору понимать, что с его крупным рогатым скотом происходит, он растет, не растет. Он спокоен и видит, как в режиме онлайн это все происходит.

Коллеги предлагают совместную работу по продукту, который называется «Моя коровка», очень милая история. Но для того, чтобы это развивалось, вы скажете, это не высокотехнологичный проект. Я не согласен, он очень высокотехнологичный, если его развивать, учитывая наши территории и так далее. Побегу быстрее.

Наши коллеги, Ассоциация розничных инвесторов, с которыми мы сотрудничаем, а мы сотрудничаем со многими, с вами тоже, Кирилл, со многими другими ассоциациями, и считаем, что это самое основное. Спасибо совету, потому что коммуникации, которые возникают, они сокращают время для понимания и для сотрудничества.

Если я вижу человека в совете, у меня уже нет барьера, я понимаю, что с ним мы договоримся. Дальше второй шаг надо делать, это уже по предмету, ты, не ты, вместе, не вместе, кто тогда, и получать совет.

(01:15:03)

Это крайне важно, потому что доверие на личностном уровне не менее важно, чем на уровне государственном, доверие бизнеса. Это продукт, который оценить сложно, но без него вообще ничего не происходит. Это я в качестве подводки.

Одна из Ассоциаций, розничных инвесторов, которая недавно создана, мы с ней дружим, они лучше нас разбираются, что такое розничные инвесторы, что нужно для розничных инвестиций, поэтому сформулировали предложения, которые я на этом слайде привожу. Они в основном связаны с некоторыми небольшими льготами и их распределением по времени жизни инвестиции.

Коллеги считают, что, если бы кто-то на это пошел, то прирост инвестиционных средств был бы намного больше. Не буду пояснять, передам просто для дальнейшего использования, можно эту тему продолжать в том числе и с Банком России, и с другими коллегами.

По кадрам. Кубышка есть, удовлетворения нет. Люди, которые без работы, которые вроде бы должны быть мотивированными, их мало, причем Владимир Андреевич считает, что их катастрофически мало. Но дело не только в том, что их мало, а квалификация соответствующая ли? Мы сейчас говорим в основном об инженерах.

Да, стартапы прекрасно, акселераторы, сейчас в том числе Минвуз развивает на базе крупных вузов и так далее. Но, чего нет? Опять же нет коммуникации с бизнес-партнерами, разный язык, сильно разный, а на тех скоростях, на которых мы движемся, и ты не успеваешь воспринять этот другой язык, осознать и понять, почему он так говорит, с какой стати, надо разобраться, а всем некогда, мы все бежим, время нас подгоняет.

С этим надо как-то быть, скорость не уменьшится, а вопрос коммуникации только будет обостряться. Мне кажется, это одна из проблем на фондовом рынке тоже, потому что брокеры думают одно, и считают, что они большие молодцы. Они правда молодцы, с их точки зрения, и банки так считают, посмотрите, какие прибыли, они огромные молодцы.

Что считает малый бизнес? Он тоже молодец, он же выжил. Поэтому все молодцы, но каждый при своем. Мне кажется, ни в одной программе, ни в национальном проекте, ни в федеральном проекте, ни еще где-то не заложено, это даже не назвать психологическим, просто коммуникационные вопросы, они являются препятствием.

Теперь рабочие кадры. Мы про них не говорим, но их нет. Более того, если инженеров мы как-то найдем тысячу, 100 тысяч, найдем, они будут, им интересно, денег заплатим. Рабочих, где мы найдем? Они не родились. Возникает вопрос, что делать? Разные оценки, некоторые говорят, 2 миллиона не хватает в основном рабочих кадров, кто говорит, уже 4 миллиона.

Я думаю, что больше, потому что те, которые есть, они еще не сильно готовы заниматься этой работой. Что, он же умный человек, ему зачем, если это не позволяет ему решить? Здесь, конечно, на государство можно надеяться, но государству одному не решить эту проблему.

Какой возникает вопрос? Регулирования коммуникации. С кем? С бизнесом, а бизнесу некогда, он вынужден, но ему некогда, потому что у него другие проблемы. Эту цепочку каким-то образом нужно развивать. Я убежден, что основной наш прибавочный продукт, точнее возможно, оно лежит не в сфере даже движения денег, это следствие, а в сфере формирования коммуникационных пространств, которые бы позволили сократить время на принятие верных решений.

Как это реализовать? В практической ситуации понятно, а как глобально, в масштабе страны? Сложно, но придется. Потому что, какой другой выход в эту сторону?

Кстати, мы в качестве аргумента создали консорциум, называется Евразийская профессиональная школа, чтобы вместе с коллегами из стран ЕАЭС пытаться развивать систему профобразования, подготовки рабочих кадров. Крайне нуждаемся в контактах с крупным и средним бизнесом, которые в этом заинтересованы, потому что поодиночке решения нет этого вопроса, только совместно.

Уважаемый Владимир Андреевич, уважаемые коллеги, мне кажется, прекрасная сессия. Я думаю, что ее нужно продолжать в каком-то другом формате. Что касается нас, то мы готовы.

(01:19:59)

То, что вы говорили в отношении Высокого и «Центр-инвест», «Центр-инвест» учредитель нашей ассоциации, мы занимаемся финансовой грамотностью официально, и я точно знаю, что правда то, что говорят. Коллеги, им удалось социальный проект по развитию финансовой грамотности населения в итоге превратить в прибыльный.

Потому что они вложили в людей, не взяв ни копейки, но потом, зная и доверяя этим людям, они могли дать им такие условия кредитования, которые позволили им даже в это трудное время выжить. Я думаю, не знаю, кто еще так работает, я знаю только их. Удачи всем.

Модератор: Спасибо, Вениамин Шаевич. Я не могу не сказать что, Вениамин Шаевич возглавляет Ассоциацию развития финансовой грамотности, которая создана Центральным Банком. Если у вас будут возникать вопросы какие-то сложные в сфере финансов, смело обращайтесь в Ассоциацию, они вам помогут, там профессионалы высочайшего класса. Спасибо.

Уважаемые коллеги и спикеры, спасибо вам огромное. Если кто-то, есть какая-то реплика, можете. Нет? Тогда я обращаюсь к залу, у нас есть возможность по времени какие-то короткие предложения внести, замечания и так далее. Если есть, пожалуйста. Блуждающий микрофон у нас есть в зале? Пожалуйста, если есть у кого-то.

Мужчина: Добрый день. Было интересно послушать про меры поддержки. Я очень надеюсь, что у нас что-то изменится в ближайшие месяцы, хотя бы с мая. Буквально вчера мы слушали конференцию по промышленному развитию, выступал китайский представитель, и он рассказывал, как Китай это делает, он сказал: «Мы финансируем все под 3% без залога».

Чтобы понять, как Китай достигает своих высот, и они не боятся ни потерять эти деньги, не нужен почему-то у них кредит и так далее. Я хотел бы такой не то, что пример, а кейс привести одной из компаний, нашей российской, которая тоже развивалась в России. это группа инженеров, ученых института, она создала специальный материал инновационный для печатных плат для производства монтажа в электромобили.

Она даже получила грант в «Сколково», потом встал вопрос, давайте, делаем дальше производство, разворачиваем, и встал вопрос денег. Ребята, нужны деньги, допустим, миллиард, два рублей для создания нового производства, потому что кустарно все не сделать, новое оборудование и все остальное.

Они искали в России деньги, никто им ничего не дал, никак не получили. Что они сделали? Они пошли к китайцам, показали свое изобретение Huawei и ZTE, те сказали: «Какая классная штука, она нам сократит издержки, повысит качество». Они подтвердили, что им это нужно, потом пришли в Китайский банк развития, он просто дал грант, деньги, чтобы построили завод, чтобы это у нас было.

Вот примерно, как решается вопрос в Китае, с тех слов, что они рассказывали, и из того, что я услышал от китайцев. Теперь вопрос. Как им поступить? Допустим, сейчас такие инженеры-изобретатели изобрели, сделали инновационное открытие, стоит вопрос у них построить завод, он стоит 1, 2, 3 миллиарда рублей.

Потому что построить завод с нуля, если кто строил завод в России, знает, что это такое, а не переделывать, потому что что-то инновационное точно сделать в электронике, точное машиностроение, это нужно вам новый проект, все сделать с нуля, это стоит больших денег. Примерно я вам объем сказал, 3 миллиарда рублей.

Теперь вопрос, как им получить? У них нет залога, они такие, у них есть технология, проект, план и так далее. Что с этим делать?

Модератор: К сожалению, у нас в России практически отсутствует полностью институты, которые бы занимались реально венчуром. Я имею в виду государственные институты. Фонд «Сколково», который якобы создавался, как некий институт, который будет заниматься венчуром, этим не занимается.

(01:25:01)

«Сколково» может вам дать какой-то небольшой грант, вы там что-то сделаете, дальше все, на этом конец. Институты, которые этим занимаются в мире, не только в Китае, они берут на себя, когда они видят, что идея абсолютно реализуемая, как коммерческая, они берут на себя все, все задачи, ты только работай и добивайся реализации этой идеи.

Они берут на себя финансы, организацию, все, что угодно, включая потребителей. К сожалению, у нас так не работает ни один институт государственный. За исключением Фонда Бортника-Полякова, который работает совсем с маленьким бизнесом. Единственный все-таки этот, тут я шляпу снимаю, потому что они это делают, но это совсем маленький бизнес. Общий объем на сегодняшний день уже по выводу на коммерческую основу там до 100 миллионов, это все этапы в общем 100 миллионов.

Китай ежегодно закладывает в бюджет институтов развития убытки в 100 миллиардов долларов. У них институты развития работают с правом ошибки, с правом получения убытков. У нас институты развития боятся взять, даже если какой-то малейший есть риск, какой-либо проект, потому что они не работают в режиме проектного финансирования. Они работают в режиме отсутствия риска.

Если вы приходите в ФРП, ФРП говорит: «Да, замечательный, хороший проект, мы вас в льготном режиме профинансируем, но вы принесите гарантию банковскую с первой двадцатки», и все, на этом все заканчивается.

Поэтому у нас, к сожалению, вся система поддержки оказывает поддержку лучшим. Лучшие становятся еще лучше. На самом деле я не понимаю, зачем это делается, мы сколько говорим об этом с властью, но они боятся, потому что завтра придет прокурор, спросит: «Куда дели деньги?», примерно так.

Но не все так тускло, как сейчас. На самом деле два документа сейчас, я думаю, что в первом полугодии будут приняты. Первый документ – это закон о технологической политике, так называется закон «О технологической политике». Это закон прямого действия. Это впервые будет принят закон прямого действия, не какие-то потом постановления Правительства, а прямо в законе будет прописан весь механизм реализации инновационных технологических проектов.

Там будет прописано, кто за что отвечает, кто что организует, за что отвечает государство, за что отвечает бизнес. Там будет прописано, что государство может взять на себя функцию заказчика для последующего привлечения других заказчиков из бизнеса и так далее.

Я всем рекомендую, прочитайте, пожалуйста, этот закон, потрудитесь. Там сто страниц примерно. Не пожалеете, вы будете понимать, что будет происходить в ближайший год. Это первый закон.

Второй закон, это на выходе уже, я думаю, в ближайшее время законы, и тот, и другой, о котором я сейчас скажу, будут внесены в Государственную Думу. Второй закон – это изменение в закон «О государственно-частном партнерстве». В нем будет предусмотрен отдельный раздел о реконструкции предприятий.

Это очень важный закон для тех, кто сегодня функционирует, но, которому надо произвести реконструкцию, заменить технологии, автоматизацию, провести цифровизацию, но у него не хватает своих собственных ресурсов и, правильно, часто негде взять.

Особенно банк, когда приходит, смотрит на его предприятие, устаревшие сами площади и говорит: «Нет, слушай, куда я с этим потом пойду, если в залог возьму?». Там будет предусмотрен механизм реконструкции действующих предприятий следующий.

(01:30:02)

Если предприятие может набрать своих собственных средств 15% и привлечь еще из банка, или любой другой вид финансирования, 35%, государство будет давать 50% в этот проект, как капитал, без всяких процентов, залогов и так далее. Это будет функционировать как проектное финансирование.

Я молю Бога, чтобы это состоялось. Потому что я знаю, если этот механизм будет, я 100% уверен, подавляющее большинство предприятий найдут своих собственных 15% средств и точно привлекут еще 35%. Так они привлекают все 70% не из финансового рынка, а уж 35% они точно найдут. Поэтому очень надеюсь, что в этом году этот механизм сможет заработать.

Но Национальный венчурный институт нам все равно нужно создавать. Нам нужно создавать эту Силиконовую долину, просто не изобретать велосипед наш собственный. Мы все время изобретаем велосипед с вертикальным взлетом и реактивным двигателем. Я не знаю, зачем.

Нам нужно взять и то, что сделали Америка, Индия и Китай, сделать такую же Силиконовую долину, куда должен человек прийти с идеей, и из этой идеи там сделают бизнес, тогда все будет. Да?

Мужчина: Маленький кейс, не такой глобальный, как у Владимира Андреевича, но в качестве эпитафии. Деньги – не главное, но там, где появляются деньги, появляется и развитие.

С точки зрения вашего вопроса про инновационный бизнес, про изобретателей, что-то придумали и так далее. Сегодня в Москве есть программа, где вы как изобретатель регистрируете результаты интеллектуальной деятельности, патент или еще что-то. Этот патент или результат интеллектуальной деятельности вы через нотариуса оцениваете, предполагаете, что он стоит 780 миллионов.

Вносите в уставной капитал этот результат, и банк выдает вам кредит для предприятий из Москвы на определенных льготных условиях. Иными словами, есть результат интеллектуальной деятельности, внесли его в уставной капитал с определенной оценочной стоимостью, получили кредит, вот один из кейсов.

Если говорить про что-то глобальное, про три миллиарда и так далее, в случае, если технология, о которой вы говорили, интересна госсектору, то здесь прямая дорога в офсетный контракт. Это прямая дорога, надо изучить механизм, где, более того, можно предусмотреть контрактом авансирование на строительство завода в определенном объеме.

Имея на руках предпринимателя офсетный контракт с государством, любой банк выстроится в очередь и с уважением будет предлагать свои финансовые продукты, потому что рисков для банков там практически нет.

Модератор: Спасибо. Есть еще вопросы, предложения?

Мужчина: Да, такой вопрос возник. Скажите, пожалуйста, для того, чтобы преодолеть эту ключевую ставку, возможно ли создание переформатированного госплана? То есть, чтобы государство фактически брало и тот же самый никель закупало, а они шли бы, допустим, эти никелевые продукты либо агро-продукция в режиме уже внутренних клиринговых расчетов и так далее.

Модератор: Я сразу, чтобы сэкономить время, отвечу на вопрос. Не просто «нужен ли», госплан чрезвычайно необходим. Это невероятно, мы 30 лет живем с планированием один год. Как может такая страна жить с планированием один год? На самом деле у нас план, все эти плановые показатели, планы бюджетные и другие, они пишутся так: «На 2025 год и на период еще два года». Там чисто такие расчетные показатели. Но мы живем планом один год, это просто невероятно.

Я был в Японии на конференции, и выступал их представитель, говорит: «Как мы благодарны Советскому Союзу за то, что вы создали систему планирования Леонтьева выпуска себестоимости.

(01:35:08)

Мы на основе этой системы вышли уже на планирование, мы осуществляем каждые три года, и это нам позволило выйти на планирование 30 лет».

Я сижу и думаю: «Господи, только бы не спросили, мы этим занимаемся или нет». Слава Богу, не спросили. Они думали, что мы каждый год это делаем.

На самом деле мы дошли до того, что существовал СОПС, это Совет по производительным силам, который осуществлял эту работу, он раньше был частью Правительства. Потом его начали понижать, понижать, потом какое-то время он был в Минэке, а сейчас невероятно почему-то оказался в Академии внешней торговли. Когда была академия Гранберг, еще как-то он там держал. Не стало академии, и все закончилось. Поэтому, о чем мы можем говорить?

Поэтому госплан – это то, что сегодня на поверхности и крайне необходимо. Без этого реализовать такие программы, как технологический суверенитет, просто нереально. Я надеюсь, что все-таки новое правительство такой орган, пусть он не госплан будет называться, я не знаю, как угодно.

Вы знаете, что сегодня в странах бывшего СССР, в Средней Азии самые высокие темпы развития у Узбекистана. Знаете, почему? Потому что, когда пришел к власти новый президент, он создал НАПУ, Национальное агентство проектного управления, госплан практически.

Это НАПУ под Президентом. Правительство занимается текущей хозяйственной деятельностью, а НАПУ занимается стратегией, реализацией проектов стратегического развития страны. Поэтому у них высочайшие темпы роста. Коллеги, мы зашкалили, да? Екатерина, как? Два выступающих.

Александр: Меня зовут Александр, я хотел вопрос Александру задать. У вас рассматривалось когда-нибудь, допустим, такое финансирование как репутационное? Например, чтобы привлечь деньги в свои дела, я привлекаю деньги от населения, там от 0 до 2% в месяц.

Потом, как население начинает узнавать, что я участвую в каких-то социальных проектах, детская площадка, помощь продовольствием, население начинает мне давать под 0%. То есть нужно мне собрать, допустим, миллион, два, три, мы с Любомудровым ранее обсуждали этот вопрос. Если ли у вас какие-то программы, какой-то интерес к репутационному финансированию? Я его так назвал.

Александр Долганов: Спасибо, Александр. Я эту историю сегодня не планировал подсвечивать, хотя это моя любимая история. Мы это называем блоком ESG-финансирование, то есть финансирование ответственного развития проектов.

Наш банк является одним из лидеров в этой области, финансовым институтом, который уже очень много лет такие проекты финансирует. У нас сформированы целые кредитные портфели из таких продуктов, в том числе есть самостоятельный кредитный продукт, называется «Социальная ответственность», который предоставляет по льготным условиям финансирование проектов, связанных с устойчивым развитием, которые создают ценность для местных сообществ. Это то примерно, о чем вы говорите.

Эта история вполне работающая. Для нашего банка это часть бизнеса, эта работа ведется. В принципе, давайте после мероприятия поговорим о каких-то деталях.

Александр: Да, интересно. Спасибо.

Модератор: Я хочу добавить. Вы еще пообщайтесь с Кириллом все-таки, потому что на самом деле это краудфандинг. Хорошо.

Мужичина: Добрый день. Я уже в возрасте, мне 75. Чем дальше, тем чаще я слышу слово «госплан».

(01:39:57)

Я уверен, что даже в этом зале очень мало людей, которые представляют себе эту огромную работу. Ее выстроить заново практически невозможно. Рядовой, допустим, расчет госплана, достаточно мощный, крупный, который осуществлялся в вычислительном центре госплана.

Например, речь шла об удовлетворении потребности в основных видах проката и труб, так этих видов проката и труб, это только номенклатура госплана, это не номенклатура отраслевых министерств, это не номенклатура Совмина, это маленький расчет, десять тысяч позиций.

Это не просто расчет потребности в воздух, этот расчет потребности осуществлялся в интересах производства 25-30 тысяч крупных продуктов машиностроения, тракторов и так далее.

Для того, чтобы получить окончательную потребность в прокате конкретном и трубах, надо было создать базу из 250 тысяч норм расхода материалов на конкретный трактор, на «Беларусь», на «Камаз» и так далее. Это невероятная система и невероятная машина, и вряд ли нужно ее повторять.

Модератор: Речь не идет о повторении того советского.

Мужчина: Я понимаю. Да, совершенно верно. Но, когда Китай впустил предпринимательство в управление экономикой, то есть рыночные механизмы в управление экономикой, он не утратил эту плановость. Он ее отпускал потихонечку, по мере нарастания этой самой предпринимательской инициативы и рыночной среды. Это занимает десятилетия.

Поэтому я просто хочу сказать, что нам предстоит обратная дорога из дикого капитализма в плановость, и скорее всего, нам надо будет начинать с опыта создания госплана именно в 1920-х годах прошлого века.

Тогда, когда пришли к власти коммунисты, социалисты, которые исходили из необходимости строить плановую экономику, они начали строить эту плановость постепенно в стране, в которой доминировало крестьянское хозяйство. Начинали они с самого простого и незаметного, но это очень непростая и долгая работа. Поэтому щелчка такого не получится, я только об этом. Спасибо.

Модератор: Спасибо. Коллеги, один еще вопрос или выступление, на этом завершаем.

Мужчина: Вопрос я хочу задать. Я представляю Саратовскую область, и вопрос следующий, он ко всем спикерам. Как у нас практика применения и законов, и практики в регионах?

Часто приезжаешь в Москву, приезжаешь потом в регион и говоришь: «Как же? Вот такой федеральный закон или такое-то положение, или такая-то форма должна быть», но на местах к этому относятся крайне очень не инициативно, то есть «завтра, послезавтра».

Характерный пример приведу. Почему многие перестали кредитоваться? Берем даже меня, далеко не надо ходить, когда-то я очень сильно кредитовался, уже года два вообще не беру кредиты. В этом виноват сами финансовые институты, которые отбили желание, чтобы малый, средний бизнес, физические, юридические лица не брали кредиты.

Почему? Допустим, берешь на тот или иной проект кредит, либо основные средства, либо незавершенное строительство, либо технические средства какие-то, транспорт, еще что-то, идешь в финансовый институт, а тебе говорят: «Такие-то документы надо предоставить, то-то, то-то, проект и так далее», без вопросов.

Но, когда тебе говорят: «Знаешь, а теперь подпиши кредитный договор прямой, ты закладываешь свое имущество, но еще ты должен заложить, ты учредитель 20 фирм, ты должен консолидированно участвовать из 20 фирм в этом кредите. Плюс еще ты, как физическое лицо, тоже должен нести ответственность», это убивает желание участвовать в этих всех финансовых институтах.

Поэтому обратите на это внимание. Если хотите, чтобы люди в России принимали участие очень активно в кредитной политике, это и лизинга касается, это и банков касается, и многие другие, тут нужно, чтобы прямые схемы были, а не так, допустим, берешь кредит, тебе говорят: «Еще давай 20 фирм, то есть ты должен быть тут ответственным, и еще, как физическое лицо, всем своим имуществом», это убивает систему кредитования и финансирования в России. Давайте начнем с России.

(01:45:10)

Модератор: Спасибо. Уважаемые коллеги, спасибо за ваше терпение, что вы были с нами. Я очень надеюсь, что вы какую-то информацию из той, которую мы постарались вам предоставить, используете на благо своего бизнеса, своих проектов, своей жизни. Для нас это главное, я очень надеюсь на это. Если будут вопросы, все наши спикеры, я в том числе, в вашем распоряжении. Спасибо, всех благ, всего доброго.

(01:45:45)

(01:46:52) (Конец записи).