

ТАКОЙ РАЗНЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС

Беседа с директором фабрики мороженого «Ангария» Юрием Васильевичем Федоновым

Федонов Ю.В.: (после экскурсии). В сущности, я вам практически на производстве показал все.

Орлов И.Б.: Теперь мы к Вам. Поговорить.

Романова Марина Сергеевна (начальник управления развития малого и среднего предпринимательства министерства экономического развития и промышленности Иркутской области): Юрий Васильевич, как у Вас с кадрами дела?

Федонов Ю.В.: Сейчас очень плохо

Орлов И.Б.: А где же все? Хотя это проблема по всей стране. Вот мы были на «Фармасинтез». Они готовы взять без образования, сами научат. В строительном бизнесе тоже проблемы.

Романова М.С.: Все ушли в самозанятые.

Сидоренко Р.С.: Или в Айти.

Федонов Ю.В.: Для чего эти самозанятые? Вот у нас есть училище, где кондитеров готовят. Мы оттуда пытались хоть одного кондитера притащить. Но никого. Вот закончат колледж и все. Никого.

Романова М.С.: Они дома, наверное, готовят домашние тортики.

Сидоренко Р.С.: Это очень дорого стоит обычно.

Федонов Ю.В.: Мы пытались сделать отделение тортов. Делали торты. Но что-то сильно не прижилось.

Орлов И.Б.: А если торт мороженое?

Федонов Ю.В.: Торт мороженое и делали. Спрашивайте, что еще вам интересно.

Орлов И.Б.: В чем основные проблемы? Проблемы были связаны с криминалитетом, проблемы были связаны с криминалитетом, налогами, взаимодействием с местными властями, отсутствием денег? Насколько у Вас был опыт взаимодействия в Новосибирске с местными властями? Что Вы сюда перенесли из опыта Новосибирска, что Вам помогло, что нет?

Федонов Ю.В.: Я сюда в 1982 году распределялся, потом в армию забрали. Кстати, мы сейчас затронули очень сложную тему. Очень много молодежи сейчас уходит. Их забирают в армию.

Федонов Ю.В.: Как раз тема молодежи была затронута на расширенной коллегии в Аграрном университете, где был губернатор. В городе молодежь все равно найдет работу. А вот в деревне? Кто после вуза, отучившись в Иркутске, захочет ехать в деревню?

Орлов И.Б.: Почему? Делали же программу: если кто-то институт заканчивает и едет в сельскую местность, получает привилегии – начиная с отсрочки от армии и заканчивая предоставлением

жилья. Такие привилегии есть для сельских врачей и учителей.

Федонов Ю.В.: Я хочу рассказать вам, как я сюда попал. Я заканчивал институт, понимал, что меня заберут в армию, потому что у нас не было военной кафедры. Поэтому я думал, куда ехать. Мой товарищ посоветовал ехать в Черемково – пригород Иркутска. Первый шок, конечно, был, когда я прилетел в 1982-м году в Иркутск. В Новосибирске широта и красоты, метро начали строить, когда мы заканчивали. Повезли меня в Черемково. Я пока по Первомайской прошелся в белой рубашке, мой воротник стал черным. А потом меня и вовсе повезли в Бельск, за 40 км от Иркутска. Живописнейшие места, красота. Я туда уехал, но через неделю побежал в военкомат, отказавшись от отсрочки. К чему я это рассказываю? К тому, что дом мне дали, оклад дали, должность дали, то есть все, что мне обещано было, все выдали. И подъемные дали, но я выбрал армию.

Романова М.С.: Игорь Васильевич, а вообще зарплата у вас какая?

Федонов Ю.В.: Средняя зарплата примерно 25 тыс. рублей. Мы, наверное, с 2014-го года участвовали во всех конкурсах, но продуктовая линейка у нас не столь широкая.

Орлов И.Б.: Понятно, что это предприятие может не вносит в бюджет города, области, какие-то колоссальные средства, но оно делает некий бренд. У Вас, наверное, малый бизнес здесь считается?

Федонов Ю.В.: Есть одна интересная история. В 1956 году начал эксплуатироваться холодильник, а в 1958 году выпустили первую партию мороженого. И в 1958-м году сюда, по распределению, приехали две выпускницы техникума. И впоследствии одна из них стала начальником цеха, а другая технологом. Технолог, Любовь Семеновна, в 2008 году только ушла, и сегодня технологом цеха работает ее ученица. К чему мы это говорим? Потому что в сущности человек, который всю жизнь

здесь делал мороженого, никуда не ушел. У нас не было чехарды.

Орлов И.Б.: То есть как таковой текучки нет?

Федонов Ю.В.: Нет, текучка большая. Я ничего не могу понять. Мы уже для того, чтобы удержать кадры, ввели 13-ю зарплату. Я думаю, это персонал привяжет. Эта зарплата зависит от стажа. На сегодняшний день нет ни бухгалтеров, ни мастеров.

Орлов И.Б.: В Москве есть такая практика: предприятия малого сектора не держат у себя постоянных бухгалтеров или юристов. Они лишь заключают договор об оказании услуг и обращаются к ним по необходимости. Кого больше не хватает сейчас? Бухгалтеров или у вас все постоянно меняется?

Федонов Ю.В.: У нас меняется все. Даже эта упаковка. Поменялся адрес, перешли на квартал, и все пропало. Кто-то обратил внимание, что на упаковке улица Мира, 34, а сертификат-то у нас на другой адрес. А мы просто не обратили внимание на это.

Орлов И.Б.: Я понимаю, что на таком малом предприятии нет GR отдела и таковым являетесь Вы сами. С кем чаще приходится взаимодействовать? С главой Ангарска, с губернатором?

Романова М.С.: А губернатор был здесь?

Федонов Ю.В.: Нет. Министр региональный был.

Орлов И.Б.: Им что-то надо от вас?

Федонов Ю.В.: Я так понимаю, они хотят показать, что есть живого. У нас действительно все изменилось на предприятии с 2014-го года. Делали реконструкцию, расширяли производственные мощности. А людей куда, помещения, лаборатории, системы? Вот надстраивали.

Романова М.С.: А сколько у вас человек работает?

Федонов Ю.В.: 160.

Орлов И.Б.: Это без магазина? Сейчас 160 человек плюс магазины?

Романова М.С.: Магазины приносят больше прибыли, чем ларьки?

Федонов Ю.В.: Магазины, во-первых, деньги быстрее возвращают, потому что с сетями 45 дней надо ждать. Потому что сейчас везде не люди управляют, а искусственный интеллект. Раньше тебе никто не пришлет. А в магазинах через день, то есть сегодня завезли, они продали, а на следующий день сюда пришли. Мы перестали просить у дистрибьютора, договариваться с ним. И с магазинами мы на сегодняшний день мобильнее всех конкурентов по одной простой причине. Чтобы им провести определенную акцию, им надо согласовать с региональным представителем.

Региональный представитель с Москвой будет согласовывать. Пока им согласовывают, мы сегодня позвоним и скажем: «Давай здесь стакан по 10 рублей продавай». И все, народ соберется и побежит в наш магазин. Мы реально по 10 рублей продаем стаканчики.

Орлов И.Б.: А если не секрет, себестоимость то у вас какая?

Федонов Ю.В.: Я вам скажу, рентабельность у нас порядка 5,7%. По нынешним временам - небольшая. Сильно повлияло, конечно, это последнее новшество, честно говоря.

Романова М.С.: Чуть не остановили производство.

Федонов Ю.В.: Мы тогда пошумели, конечно, но никто не обратил внимание, что за небольшой период, за считанные месяцы, цена на 35% возросла на молочку. За счет товарного знака.

Орлов И.Б.: Любой товарный знак дорожает, но чтобы на 35%. Не ожидал.

Федонов Ю.В.: Там не просто товарный знак. У нас раньше был один элемент в системе. Сегодня мы целый отдел собрали людей, которые этими вопросами занимаются. У них зарплата начинается от 50-60 тысяч.

Орлов И.Б.: Хорошее нововведение с точки зрения власти.

Федонов Ю.В.: На сегодняшний момент нам еще нужно все проставлять. А это уже миллионы.

Романова М.С.: Считывать маркировку?

Федонов Ю.В.: Не считывать, мы сейчас маркируем. Сегодня надо, чтобы коробка пришла, а на ней уже стоит паспорт её, свидетельство. Эта коробка на определённый поддон, и этот поддон уже несёт всю информацию по каждой порции. Сегодня ЭДО, электронный документооборот.

Орлов И.Б.: Вы предполагаете, что одни убытки от этого?

Федонов Ю.В.: Конечно.

Орлов И.Б.: То есть это просто выгодный эффект для государства?

Федонов Ю.В.: Я понимаю, что надо сегодня со всего брать налог. Шубы, одеколоны, парфюмерия, машины, молочка. Сегодня ещё минералка, рыбная продукция и всё дальше пойдёт.

Орлов И.Б.: Я столкнулся с этой системой ЭДО. И пока не вижу, чтоб стало проще работать.

Федонов Ю.В.: Беда в другом. Нет у нас заводов, которые делают техническое зрение. Все это оборудование итальянское, а теперь китайское. У нас вопрос стоит очень остро. Где нам вот это оборудование брать? А потом запчасти как? На сегодняшний день лучше брать в Китае, потому что дешевле. Итальянцы такие цены называют.

Орлов И.Б.: Понятно. Китайцы делают они 3d копию, а потом с этой 3d копии делают итальянские детали, которые теперь уже не итальянские. Мы к этому неминуемо придём. Возможно, что будут какие-то подвижки. Но у Вас, я понимаю, особого оптимизма в этом плане нет?

Федонов Ю.В.: Как всегда.

Орлов И.Б.: Скажите, если реально вложите в переоснастку всего этого, миллиардом тут не обойдется. Каковы Ваши какие бизнес решения? Вы будете расширять ассортимент, увеличивать

объемы производства, увеличивать отпускную цену?

Федонов Ю.В.: Все это заложу в цену. Мы уже научены горьким опытом. Сейчас банкиры приходят, все про кредиты говорят.

Романова М.С.: А у вас магазин в собственности?

Федонов Ю.В.: Практически. Наполовину.

Орлов И.Б.: Вопросы у кого есть?

Сидоренко Р.С.: У меня есть. Я пока ел очень вкусное мороженое, увидел инструкцию и состав на монгольском. Вы в больших объемах экспортируете?

Федонов Ю.В.: С Монголией начали работать в 1990-х годах, тогда был свободный рынок. Хорошо начала продукция наша там продаваться, и мы отправили туда представителя, и он там работает наверное уже 25 лет. Там есть склады. Но Монголия - это 90% Улан-Батор. Всё продаётся в основном в городах, а остальные - не очень высокого достатка люди.

Гайворонский Ю.О.: У меня был вопрос, но я видимо уже сформулировал ответ на него сам из той информации, которую мы получили в ходе нашей экспедиции. Ваша компания уже ближе к среднему бизнесу с учетом товарооборота, да и всех средств. Соответственно, у меня вопрос по поводу обращения к льготным программам кредитования. Почему не обращаетесь туда? Возможно, этого мало. Может быть, другая причина?

Федонов Ю.В.: За последние 3 года мы получили единственную помощь - нам лизинговые платежи возвращают. Это единственное. До этого вообще ничего не получали и никуда не обращались. Существуют разные программы, но в них не так легко пробиться. А с другой стороны, за лизинговые платежи попали под такой пресс отсчетов, что даже не охота больше связываться.

Орлов И.Б.: Если Вы берете оборудование?

Федонов Ю.В.: Это программа лизинга, там только оборудование, на остальное ничего не даётся. Там только на развитие производственной базы. Хотя по товарному знаку всем было сказано, что можно надеяться на какую-то помощь, на типографию. Мы вынуждены были покупать дорогостоящее оборудование для нанесения. А никому ничего не дали. Было уже очень много онлайн конференций, и там давали обещания, что поможем, решим, выйдем. А выбили ... уголовную ответственность и штрафы. Помощь существует: немалые средства выделяются, но сельхозпроизводителям. Мы - пищевые предприятия, которые перерабатывают. А те, кто производят, они большие деньги получают. Мы в 1990-х годах решили сами напрямую продавать продукцию в Монголии и Китае. Создали свой отдел. Но я не смог возместить одну сумму НДС. Дошло до того, что судились с налоговой, пока не надоело. Что с каждым отгрузки ходить в арбитражный суд?

Орлов И.Б.: В Монголии - ваша «дочка»?

Федонов Ю.В.: Нельзя говорить про аффилированность. Мы даже про магазины не говорим, что они наши, потому что они имеют свой юридический статус. Все перевели на аутсорсинг, все цеха выводили из комбината. Мы создали 2 фирмы, в одну в штат отправили операторов, а вторая фирма технические вопросы решала. Была угроза банкротства, потому что нам насчитали 30 миллионов налогов. Сохранили это предприятие, а закрывали те предприятия, - выпутались из ситуации.

Гайворонский Ю.О.: Это какой примерно период?

Федонов Ю.В.: 2006-2008 годы. Выжили и уже хорошо.

Орлов И.Б.: Коллеги, есть еще вопросы? А то мы уже злоупотребляем временем директора. Спасибо Вам большое, на самом деле очень полезный разговор. Вообще возникает много вопросов, когда видишь успешный бизнес

или неуспешный. Почему одна фабрика работает, другая нет? Почему здесь есть прибыль, а там нет прибыли? Дай вам Бог успехов, процветания вашей фабрике.

Федонов Ю.В.: Мы и представительства создаем. Уже у всех сетей есть посредники, а чтобы зайти, мы торговали в Ашанах, Перекрестках и Глобусах. Мы создали обособленное подразделение. Сейчас осталось в Новосибирске. В Китае ничего не получается. Дальше разговоров дело не идет. Китай - не пустой рынок, чтобы туда попасть, надо кого-то оттуда выгнать. А концерны настолько осели, как их потревожишь. Одного желания недостаточно. Белоречье посчитали, что если строят здесь фабрику, то завалят Китай продукцией. А их мороженое никуда не ушло, что-то не так написано или упаковано. На сегодняшний момент уже речь о Китае просто не ведут. У нас про китайцев сложилось впечатление, что они сюда едут за бесплатной экскурсией и дегустацией. Все уже. Замок на ворота и больше ни одного китайца сюда.

Романова М.С.: А другие страны?

Федонов Ю.В.: С казахами пытались, доходило до договоров. Логистика маленькая у нас там. Из Омска туда поставляют, у них получается пока. В

Монголию мы одни из первых зашли, поначалу были большие объемы, конечно.

Романова М.С.: У центра экспорта есть компенсации логистические - 500 000 руб. субсидии на компенсацию между странами. И есть внутри России - тоже 500 000. Подавайтесь.

Федонов Ю.В.: Собственными силами надо делать, не государственными.

Романова М.С.: Так это Ваш стереотип. Попробуйте действительно. Почитайте, требования, обязанности. Деньги безвозмездные. Нужны примерные ОКВЭД: если подходят, подавайтесь. Мелочь, а приятно.

Сидоренко Р.С.: Уточните, куда Вы поставляете продукцию, пожалуйста?

Федонов Ю.В.: Если говорить о географии наших поставок, то мы от Сахалина и до Калининграда. Мы торгуем сегодня с Краснодарским краем, в Артек в Крым поставляем, в детский лагерь. А вообще плотно заняли Восток страны, это наша зона. Логистика хорошая.

Сидоренко Р.С.: Хотел уточнить, можно ли купить вашу продукцию в Ашане, Пятерочке?

Федонов Ю.В.: Мы работали в Москве, но оттуда ушли. У нас был даже ресторанчик на Дзержинской, но закрыли. Не выдержали конкуренции.

Орлов И.Б.: Спасибо за беседу.