

КРУГЛЫЙ СТОЛ В РЯЗАНСКОМ ОТДЕЛЕНИИ ОПОРЫ РОССИИ «РОЛЬ БИЗНЕС-АССОЦИАЦИЙ В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА»

В данном материале представлена расшифровка круглого стола с участием представителей рязанского отделения ОПОРЫ РОССИИ. В рамках круглого стола представители бизнес-сообщества рассказали об основных каналах взаимодействия с региональным и федеральными властями, а также инструментах влияния на принимаемые ими решения, доступные на сегодняшний день региональным структурам российских бизнес-НКО.

Ключевые слова:

МСП, взаимодействие бизнеса и власти, каналы лоббирования интересов, Рязанская область.

Кибальникова Людмила Викторовна, Председатель регионального отделения ОПОРЫ РОССИИ:

Цель нашего объединения - создание благоприятных условий для осуществления предпринимательской деятельности на территории региона. И, помимо всего прочего - экспертная оценка нормативно-правовой базы, которая регулирует деятельность хозяйствующих субъектов малого и среднего предпринимательства. Что является основными направлениями деятельности нашей общественной организации? Это, прежде всего, взаимодействие с органами исполнительной и законодательной власти региона с целью формирования общей позиции для обсуждения тех нормативно-правовых актов, которые у нас принимаются на терри-

тории субъекта РФ. Выработка общей позиции по формированию федерального законодательства, потому что мы участвуем и в экспертизе федерального законодательства. Недавно все региональные отделения проводили экспертизу вносимых изменений в Уголовный кодекс.

Далее мы взаимодействуем с контрольно-надзорными органами: это прокуратура, налоговая инспекция, антимонопольная служба, Роспотребнадзор, природоохранная прокуратура, то есть с абсолютно всеми ведомствами, которые осуществляют контроль и надзор деятельности субъектов предпринимательской деятельности. Помимо всего прочего, у нас в отделении осуществляет свою работу Бюро по защите прав предпринимателей, которое недавно

Бюро выиграло иск в защиту прав предпринимателя. Мы входим в общественные советы при Правительстве Рязанской области, при всех общественных советах Министерства экономического развития (это главный наш союзник по бизнес-среде). Мы также входим во все общественные советы при губернаторе и при контрольно-надзорных ведомствах. Со всеми ведомствами у нас заключены соглашения, которые плодотворно реализуются.

Например, как мы работаем с налоговой службой? Вы знаете, может быть, что в прошлом году была проведена достаточно сложная реформа по внедрению онлайн-касс. Плохо это или хорошо, но онлайн-кассы становятся веянием времени. Надо отметить, что наши производители не совсем готовы были полностью обеспечить физически по количеству все субъекты, которые должны были поставить у себя онлайн-кассы. Были проблемы по техническому внедрению онлайн-касс, потому что система внедрения IT была не готова, и не готовы были сами предприниматели, поэтому мы нашли выход. Мы создали рабочую группу (штаб с налоговиками), куда вошли активные представители нашего отделения, предприниматели, производители. Постоянно в рабочем режиме и по мере необходимости (но не менее 1 раза в 3 недели) мы собирались, обсуждали те проблемы, которые у нас возникают. Совместно с налоговиками мы сразу разобрались с производителями и убрали дефицит по онлайн-кассам, начали работать с дилерами основных российских дистрибьюторов, чтобы внедрить программирование. Деятельность наша была отмечена на федеральном уровне, так как Рязанская область в результате заняла 9 место по реализации реформы онлайн-касс на территории РФ. И это было сделано абсо-

лютно в рабочем режиме. Мы видим в этом плане в налоговиках союзников.

Орлов Игорь Борисович, заместитель заведующего НУЛ:

«Закрытых друзей»?

Кибальникова Л.В.:

У нас была героическая страница в истории нашего регионального отделения, потому что мы приняли активное участие в снятии предыдущего руководителя налоговой службы. В отношении предыдущей начальницы налоговой службы и двух ее замов были возбуждены уголовные дела с коррупционной составляющей, потому что возмещение НДС проходило с нарушением. Это история достаточно известная, мы работали совместно с нашим Министерством экономического развития, информировали о тех ситуациях, которые возникали у нас. Была выработана единая позиция, в т.ч. с властью. Когда была проведена спецоперация ФСБ и МВД, данные, которые мы озвучили, были подтверждены. Нам была выражена благодарность и от руководства ФНС, и у нас сложились великолепные отношения с нынешним руководителем Вячеславом Анатольевичем Морозовым, с которым мы порой и спорим. Сейчас идет второй этап внедрения онлайн-касс. Отношения рабочие; и мы прекрасно понимаем, что мы являемся двумя сторонами одного процесса и идем к общей цели.

У нас есть свои достижения, Людмила Ивановна расскажет, как мы обсуждали ставку налога на имущество. Когда совместно работали с Министерством экономического развития, Минэкономики пошло навстречу. Они поддержали нашу позицию: ставка была самая низкая по России. Причем все нововведения до сих пор не закончились. Предприниматели работают в стабильной ситуации налогового администрирования,

контроля и надзора. Когда мы работаем с Минэкономки, мы придерживаемся всегда поэтапного вхождения в любое обременение. В этом плане мы всегда благодарны нашему Министерству экономического развития.

Очень успешно работаем с прокуратурой. В частности, Бюро наше хорошо взаимодействует с прокуратурой Рязанской области. Например, у нас есть компания «Ризур», которая производит комплектующие для Газпрома. У них были планы построить на своём земельном участке склад, но им был поставлен административный барьер главой Рязанского района. Так как не было найдено взаимопонимание, мы на общественном совете при прокуратуре Рязанской области озвучили проблему. Результатом стало то, что через семь дней после проверки предприятие получило разрешение на строительство.

Мы также очень активно работаем с антимонопольной службой. Это наши большие партнеры. Это взаимодействие имеет очень большое значение, потому что, прежде всего, мы отстаиваем и прослеживаем участие малого и среднего бизнеса в госзаказах / госзакупках. Это рабочий процесс. Но и человеческие моменты никогда нельзя исключать. Поэтому мы очень плотно работаем с ФАС и стоим на страже интересов малого и среднего бизнеса.

Очень активно мы работаем с Роспотребнадзором. Классическим является случай с федеральной Опорой. Когда главврачом был господин Онищенко, у нас было заседание в Министерстве экономического развития РФ, где Союз парикмахеров озвучил главному санитарному врачу свои проблемы. Раньше по норме на одно парикмахерское кресло требовалось 9 кв. м. Парикмахеры сказали, что на кухне 6 кв. м в советские времена сидела семья из 5 человек. Что

такое 9 метров? Это, безусловно, меньше поток, меньше кресел, меньше прибыли. И господином Онищенко (заседание было в пятницу) уже в понедельник был принят новый нормативно-правовой акт, так что парикмахеры начали ставить дополнительные кресла. У нас проводятся совместные проверки предпринимателей. Т.е., когда у нас возникают какие-то проблемы, или нам предприниматели сигнализируют о том, что возникает административное или другое давление на них, мы выходим на проверки вместе с контрольно-надзорными органами. У нас прекрасно выстроенные в этом плане отношения.

Мы являемся членами штаба по инвестиционным проектам. Участвуем в разработке и обсуждении инвестиционных соглашений, поддерживаем наших инвесторов. В прошлом году Федеральная Опора России отмечала 15 лет со дня своего учреждения. Нас поздравляла вся страна, потому что 15-летие имеет определенное символическое значение, как время создания малого и среднего бизнеса в России. В этом году мы будем отмечать 15-летие регионального отделения Опоры России. У нас очень любят заслуженных предпринимателей. До конца года у нас будет праздничная программа, которую мы будем проводить с нашим главным "патроном" - Министерством экономического развития и промышленности Рязанской области. Будут проходить праздничные мероприятия, бизнес-тренинги, различные предпринимательские мероприятия, во время которых власть и контрольно-надзорные органы будут награждать предпринимателей за их достижения в хозяйственной, общественной и социальной деятельности.

Помимо непосредственной деятельности, которая связана с законодательными моментами, с взаимодействием с контрольно-

но-надзорными органами, наши предприниматели очень активно занимаются общественной и благотворительной деятельностью. Сегодня кто-то из вас пойдет в «Кухни Спарк» к ИП Морозову. На самом деле, это несколько предпринимателей, которые входят в наши региональные отделения. Например, Евгений Рыбаков сегодня летает на воздушном шаре, потому что входит в ассоциацию российских воздухоплателей и является одним из организаторов ежегодного фестиваля воздухоплавания в Рязанской области.

Мы однозначно всегда включаемся в марафон по чествованию ветеранов, детей и тружеников тыла. Мы в него включаемся в конце апреля, и он у нас длится практически до дня пожилого человека осенью. Все советы ветеранов и их председатели очень хорошо знают Опору России, потому что мы всегда даем подарки нашим пенсионерам и ветеранам, нашим заслуженным людям. Когда мы ходим поздравлять наших ветеранов, им очень приятно. Мы не видим бедности, мы видим благополучную старость. Это люди, которым важно, кто к ним приходит, ни сколько подарков, сколько общественное признание. Мы постоянно взаимодействуем в этом плане и с советом ветеранов и с нашей Единой Россией, которая для Опыры России является главным партнером, потому что мы занимаемся бизнесом, нам порой нужно лоббирование наших бизнес условий. Единая Россия - это партия большинства во всех парламентах (городских, областных, государственных), поэтому это наша основная поддержка в лоббировании наших законодательных инициатив. Андрей Макаров - депутат Государственной Думы - является членом попечительского совета нашей организации, а попечительский совет Опыры России возглавляет Сергей Ренатович Борисов, которого, я думаю, вы тоже знаете по

Высшей школе экономики. Это наш первый президент ОПОРЫ РОССИИ и председатель попечительского совета, большой наш авторитет и очень уважаемый человек во всем малом и среднем бизнесе.

Орлов И.Б.:

Вы говорили о наградах ОПОРЫ РОССИИ. Многие коммерческие и некоммерческие ассоциации имеют собственные награды. Имеется в виду, например, орден признания или еще что-то. Опыра России имеет свою какую-то собственную систему наград для активных членов?

Кибальникова Л.В.:

Федеральная ОПОРА?

Орлов И.Б.:

Региональная тоже может какой-то знак установить. Меня интересует, имеют ли региональные органы какие-то свои собственные градации при награждении активных членов ассоциации, активных предпринимателей?

Кибальникова Л.В.:

Вы знаете, у нас есть почетные грамоты, благодарственные письма. Являясь частью федеральной организации, у нас в федеральной организации есть свои знаки, т.е. знаки отличия «Золотой знак ОПОРЫ РОССИИ». Я уже им награждена, у нас есть «Почетный член ОПОРЫ РОССИИ». Если говорить о региональном отделении, один из наших членов стал членом президиума Опыры России и возглавил федеральный комитет по частному государственному партнерству.

Орлов И.Б.:

Вы ведь застали трех губернаторов? При Шпаке тоже отметились? Если 15 лет существует Опыра, соответственно Шпак, Ковалёв и т.д.

Кибальникова Л.В.:

Да.

Орлов И.Б.:

Если так, без подробностей, есть ли какой-то общий тренд развития бизнеса в целом. Опора России и три сменившихся губернатора - что принципиально менялось и в какую сторону? Шпак, мы понимаем, кремень, ВДВшник. С Ковалёвым, судя по отзывам, все сложнее.

Кибальникова Л.В.:

Вы знаете, я бы не сказала. Мы благодарны Олегу Ивановичу на самом деле. Я считаю, что большим признаком проявления демократии с его стороны было то, что он позволял с ним спорить. Спорить, отстаивать свою точку зрения.

Орлов И.Б.:

Сталин тоже позволял с собой спорить.

Кибальникова Л.В.:

Я объективно отношусь к деятельности Олега Ивановича Ковалева, считаю, что он дал большой толчок к развитию общественных организаций на территории области. Общественные организации широко вошли во все общественные советы при правительстве. Я связываю это с тем, что он возглавлял в свое время Комитет по регламенту Госдумы и для него этот порядок, протокол был очень важен.

Орлов И.Б.:

Он институционализировал взаимодействие между гражданским обществом и институтами власти?

Кибальникова Л.В.:

На мой взгляд, он структурировал очень сильно эти моменты, потому что они стали более системными, более структури-

рованными. Например, при мы стали участвовать в формировании налогового администрирования. Это объективная оценка нашего взаимодействия с властью.

Орлов И.Б.:

То есть по большому счету современная ситуация для Вас не была каким-то резким поворотом? То, что пришла другая власть, всё это так или иначе закладывалось до них?

Кибальникова Л.В.:

Я бы сказала, что то, что было заложено Олегом Ивановичем, сейчас воплощается Николаем Викторовичем. Большую роль в этих процессах играет наше Минэкономки, потому что оно формирует микроклимат взаимодействия предпринимателей с властью.

Орлов И.Б.:

Я понимаю, что вы не можете взаимодействовать без Минэкономки.

Кибальникова Л.В.:

На самом деле Минэкономки очень часто достается от общественников. Крайне эмоциональные порой бывают дискуссии.

Степанов Антон Александрович, эксперт НУЛ:

Я хотел бы задать вопрос касательно вашего взаимодействия с Единой Россией. Вы упоминали, что в силу естественных причин, это ваш основной партнер. Если можно Вы не могли бы указать механизм, каким образом принимается решение, что именно этот вопрос заслуживает внимания при «лоббировании», а также сам механизм «лоббирования»?

Меня интересует, каким образом в рамках вашей деятельности принимается решение о том, что именно этот вопрос заслуживает внимание при взаимодействии с

Единой России? Условно говоря, сколько ваших членов должно заявить о том, что именно эта проблема очень важна и ее нужно решать?

Кибальникова Л.В.:

Я объясню, как этот процесс происходит. Основное, что касается нашего взаимодействия, это вопросы, прежде всего, налогового администрирования. У нас есть комитеты внутри регионального отделения, которые возглавляются нашими членами отделения, и именно ими формируется определенная позиция. То есть у нас есть, например, комитет налогового администрирования, который возглавила Оксана Селезнёва. Комитет обслуживает более 300 компаний по бухгалтерскому учету. Это много даже для Москвы. Разумеется, такой большой объем бухгалтерской отчетности позволяет формировать статистику реального бизнеса и видеть те данные, которые есть на самом деле.

Мы формируем свою позицию и выносим ее на областную думу, а параллельно делаем предложение Единой России, чтобы фракция поддержала нас в том или ином вопросе. В этих выборах лидер ОПОРЫ России был доверенным лицом Владимира Путина. Рязанское региональное отделение без всякой команды сверху поддерживало Владимира Путина: наши предприниматели пообщались со своими коллективами для того, чтобы люди пошли на выборы. И здесь не было никакого командного начала. Но если мы говорим о взаимодействии с Единой Россией, то большую часть это даже не сколько политика с идеологией, сколько поддержка партией наших хозяйственных вопросов, которые касаются налогового администрирования.

У нас появилась городская инициатива, что надо на центральных улицах снять

вывески и кондиционеры. Мы понимаем, что это улучшит вид города, но если мы говорим о развитии туризма, то без кондиционеров будет сложно. Да вывески нельзя одномоментно снять. Это ведь дополнительные расходы на бизнес. И в этом плане нас услышали в Единой России. Единая Россия тоже представлена нашим сообществом, предпринимателями, поэтому единомыслие у нас в этом плане есть.

Степанов А.А.:

Спасибо большое за ответ. Поясните, пожалуйста, вот Вы решили, что этот вопрос заслужил внимание и то, что дальше вам необходимо работать с органами гос власти и, в том числе, с Единой Россией. Вы им предлагаете обратить внимание на тот или иной вопрос. А дальше от каких факторов чаще всего зависит принятие или непринятие именно вашей позиции?

Кибальникова Л.В.:

Ну, во-первых, есть определенные алгоритмы: направляем официальное письмо или общаемся на неофициальном уровне, в том числе. Но очень многие инициативы наши сдерживаются Министерством финансов РФ.

Допустим, до сих пор не снизили налог по упрощенной системе налогообложения. Логика снижения налога по УСН есть, потому что предприниматель оптимизирует налоги. Для того, чтобы не попасть в фокус внимания налоговых инспекторов, платится 1,1% налогов по УСН. Это такой условный договорной налог, после которого налоговики не приходят с проверкой. В свое время именно от Рязани пошла инициатива сделать официальный налог по УСН в размере 2,2% от объема. Как ни парадоксально, но мы вошли в 28 субъектов, где это не принято, т. е. кто-то принял 2,2%, кто-то принял 5%, то есть разные ставки. Как правило,

инициативы наши упираются в Министерство финансов РФ. Потому что наш Минфин и наш Минэкономики были рады нас поддержать, но существует федеральный трансферт. Мы принимаем этот закон, а у нас в область не пойдут какие-то федеральные перечисления.

Матюненко Юлия Алексеевна, стажер-исследователь НУЛ:

Скажите, как общественная организация с кем вы от Опоры взаимодействуете? И в чем это проявляется в других общественных организациях, которые есть в Рязанской области?

Кибальникова Л.В.:

Мы взаимодействуем абсолютно со всеми бизнес-объединениями. В частности, мы плодотворно сотрудничаем с Владимиром Ивановичем Кутенцыным (РСПП) и считаем его патриархом общественной деятельности в регионе. Мы взаимодействуем с «Деловой Россией». Но они меньше нас по численности, оно и понятно, так как среднего бизнеса гораздо меньше, чем малого бизнеса. Хотя у нас порой бывают с ними и споры.

Взаимодействуем с Торгово-промышленной палатой, но в этом плане у нас сложилось так, что мы больше общаемся с федеральной ТПП, чем с региональной. Хотя мы идем, кажется, в одной повестке, но иногда расходятся позиции с Рязанской ТПП, потому что мы иногда стоим жестко за интересы именно малого и среднего бизнеса. Причина тому в том, что региональное отделение действует всегда с повесткой федеральной Опоры России. Когда в прошлом году все требовали, чтобы мы начали высказывать свою позицию против реформы по онлайн-кассам, мы не стали этого делать по одной простой причине, потому что у нас был Президиум Опоры России в Москве, где

мы приняли решение, что будем вписываться в реформу по онлайн-кассам, потому что это дело времени. И нравится это кому-то или не нравится, но это была наша общая позиция. Может быть где-то ТПП меньше вникает в повестку малого и среднего бизнеса, потому что у нас разные цели и задачи. То есть если мы разделим эти 4 институты, Российский Союз промышленников и предпринимателей, прежде всего, это крупный бизнес, Деловая Россия представляет средний бизнес, Торгово-промышленная палата - это выставочная деятельность и интеграция в международную экономику, а ОПОРА РОССИИ - это малый и средний бизнес. И микробизнес. То есть мы являемся самой многочисленной организацией по количеству наших реестровых членов и сторонников.

Орлов И.Б.:

То есть меньше стало противоречий?

Кибальникова Л.В.:

Я Вас познакомлю: вот Андрей Юрьевич Архипенко. Он сопредседатель регионального отделения, потому что у нас построена таким образом система, что помимо меня есть сопредседатели. Андрей Юрьевич возглавляет блок по здравоохранению, является руководителем очень серьезной клиники «Кремлевская стоматология». Он основатель медицинского туризма, москвичи ездят именно в его клинику лечиться. Андрей Юрьевич является у нас представителем «Nobel» в Рязани, а это самая продвинутая аппаратура. И помимо всего прочего он выступает представителем проекта "Опора здоровья" в Рязанской области.

«Опора здоровья» на федеральном уровне возглавляет Наталия Владимировна Ушакова. Она - представитель цифрового здравоохранения в стране, входит в общественные совет при Министерстве труда и

занятости и Министерстве здравоохранения РФ. Они ездили в Норвегию и Японию, изучали там цифровое здравоохранение. Цифровое здравоохранение, по сути, и пришло из Норвегии. Высокогорные районы заваливало снегом, поэтому было необходимо, чтобы была хоть какая-то связь. У нас, помимо Андрея Юрьевича, который курирует блок по здравоохранению, есть еще один сопредседатель - Андрей Павлович Некрасов - владелец «Центрального агентства недвижимости». Это очень авторитетный человек на рынке недвижимости, а его агентство - одно из самых передовых предприятий отрасли. У них очень правильно всё работает, это реальное предприятие, в котором есть учебный центр по подготовке риелторов, в котором работают юридический и маркетинговый отделы. ЦАН, помимо того, что занимается реализацией недвижимости, входит в большой холдинг, который занимается строительством. Здесь используются самые передовые технологии. Они недавно вернулись с Сочинского всемирного конгресса по недвижимости.

Помимо Андрея Павловича Некрасова, у нас есть сопредседатель по вопросам торговли Сурова Светлана Валентиновна. Это руководитель сети супермаркетов «Алфавит» и «Фасолька», которые у нас активно развиваются. Сейчас она начинает развивать новый проект, который называется фреш-маркет. То есть это когда фермеры поставляют продукцию. Думаю, что за этим делом будет будущее.

Фельдман Павел Львович, эксперт НУЛ:

У вас китайцев мало, поэтому и фреш-маркетов нет. В Москве именно китайцы обеспечивают фреш-маркеты.

Кибальникова Л.В.:

Нет, она фреш-маркет собирается делать для наших фермеров.

Орлов И.Б.:

У вас есть ассоциация какая-то фермеров?

Кибальникова Л.В.:

Мы хорошо взаимодействуем с Министерством сельского хозяйства. Фермеры - это очень сложная аудитория. Это предприниматель, но предприниматель с очень своеобразной психологией, потому что это деревенский предприниматель. В Рязани есть фермерская продукция, реальная фермерская продукция. У нас еще очень активно работают комитеты по госзакупкам и по торговле. Мероприятия происходят очень интересно, масштабно. В этом году мы будем проводить межрегиональный юбилей. К нам приедут коллеги из других субъектов РФ. Наше региональное отделение дружит абсолютно со всеми отделениями.

Теперь я бы хотела дать слово Андрею Юрьевичу Архипенко. Вы можете его спросить, он у нас очень активно взаимодействует и с властью, и с контрольно-надзорными органами по частной медицине. Недавно он организовывал смартфон для наших медиков.

Орлов И.Б.:

Мы выяснили, что одни из самых эффективных направлений вашей работы - это здравоохранение, торговля и Бюро по защите малого и среднего предпринимательства.

Кибальникова Л.В.:

И строительство.

Орлов И.Б.:

Можно ли в этой иерархии кого-то поставить на первое место? Кто более актив-

но работает? Или это равномерное распределение по зонам работы?

Кибальникова Л.В.:

Вы знаете, у нас есть внутренний принцип разделения. Если ты перестаешь работать, значит, ты тот, кто наносит вред бизнес-среде. Значит, ты должен уступить место другому. Значит, твой участок возьмет кто-то другой, потому что ротация у нас есть. Бывает внутренние процессы, например, человек переехал в другую область. Один из наших активистов сейчас переехал в Крым. Безусловно, мы его передали в Крым, а здесь его направление возьмет кто-то другой.

Орлов И.Б.:

Как правило, из этой сферы бизнеса? То есть не может представитель торговли пойти курировать недвижимость?

Кибальникова Л.В.:

У нас сопредседатель по строительству и член Президиума Опоры России Максим Оводков - строитель, но закончил МГИМО. На 2-м курсе МГИМО он был отобран Роснефтью. По окончании вуза он проработал в университете 3 года и уволился. Причем карьера его шла вверх. Когда я его спросила, почему он уволился из Роснефти, где была прекрасная заработная плата, он ответил: «Я человек бизнеса. Мне там трудно». Он достаточно молодой человек (ему 32 года), и он работает на 3 города. Он строит огромные дома. Если бы вы поехали в Глобус, вы бы увидели там целый городок, который он построил.

Орлов И.Б.:

Что из 4 направлений является, если не самым эффективным, то самым перспективным для развития. Вот мы идем по городу, и я обращаю внимание на обилие аптек и аптечных пунктов. Причем бросается в

глаза, что очень много структур местного здравоохранения и очень мало федеральных аптек. Что касается торговых сетей, я обратил внимание, что в хорошем провинциальном русском городе огромная масса англоязычных х названий, что выглядит странно.

Кибальникова Л.В.:

Мы почему-то считаем, что за рубежом лучше, чем здесь. В Москве есть великолепная марка «МАХ&Со», хотя и очень дорогая. Кто-нибудь из вас знает, что это русские дизайнеры, которые пользуются огромной популярностью за рубежом? Это великолепный крой, и когда меня кто-нибудь спрашивает о том, чем можно заменить женский костюм, чтобы это выглядело дорого, я советую «МАХ&Со»: они до сих пор не стоят столько, сколько они должны стоить, если сравнивать с европейскими марками. Это не то, что преклонение перед Западом, мы русские очень любопытны. Нам всегда и всего мало. У нас есть своё, но нам нужно еще что-то.

Фельдман П.Л.:

Вы сказали, что приехали и много видите аптек. Хочу сказать, что до этого Вы увидели бы много банков, причем в основном московских, которые здесь «высасывали» деньги. А до этого - бум ювелирных магазинов и ломбардов.

Орлов И.Б.:

А в Ставрополе идешь и такое чувство, что через каждый метр - различные кредитные организации.

Архипенко Андрей Юрьевич, сопредседатель, Председатель Комитета по вопросам здравоохранения:

Я думаю, что это связано с тем, что это быстрые деньги. Когда вы проходите по центру, у нас много собственности у бизнесменов, которые сдают её. Соответственно,

какой бизнес наиболее маржинален на данный момент времени, такой и захватывает рынок. Платить аренду может тот, кто имеет финансовые возможности. Я надеюсь, что когда-то у нас будут бутики от собственных производств, потому что таким количеством аптек я не пользуюсь. Но зато среди аптек очень сильно падают цены. У них сейчас будет естественный отбор.

Орлов И.Б.:

Мне Павел Львович сказал, что в России сейчас 65 тыс. аптек на 140 млн. населения, а в советское время было 30 тыс. на 240 млн. населения. И притом, что окупаемость начинается где-то с 800 тыс. рублей. Поэтому в РФ каждый год закрывается много аптек. Как в Рязани с этим быть?

Архипенко А.Ю.:

Они открываются где-то на новом месте, пробуют. Есть места, где для аптек хорошо находиться. Например, пробуют на окраинах и смотрят - получается или не получается.

Фельдман П.Л.:

А социальные аптеки? Сейчас в Москве начинают формироваться некоторые сети новых социальных аптек, где можно купить йод, зеленку, бинт и аспирин. А не заменители за 1000 руб.

Архипенко А.Ю.:

Не могу ничего сказать. Я думаю, что это дело каждого, кто, как и чем лечится.

Фельдман П.Л.:

Или просто внутри аптеки есть набор на разный вкус. В Москве покупатель может купить за 1000 руб. или за 100 руб. А есть специальные социальные аптеки, которые выстроены под дешевые аптечные товары. Понятно, что это в основном российские товары.

Архипенко А.Ю.:

Социальные аптеки - также коммерческие предприятия и им надо как-то выживать. Это просто такой бренд, который рассчитан на вашу психологию. Бизнесмен не будет открывать дело, если это будет невыгодно. Но если он не делает деньги на одном товаре, то сделает на другом.

Орлов И.Б.:

На самом деле в Москве дешевая сеть «Здоровье», даже для пенсионеров стоят. Кроме того, можно заказать лекарства по интернету из дома и пройти по талону без очереди.

Архипенко А.Ю.:

Конечно, за этими сервисами большое будущее, где всё очень удобно и нет каких-то дополнительных издержек. Вот буквально рядом у нас «Аптека № 3». Там пенсионеры полдня стоят, но по цене дешевле. В этом случае я потеряю больше времени, чем я оставлю у себя денег. Каждый смотрит оп своему карману. Но чисто социальные аптеки стоят полупустые.

Фельдман П.Л.:

Будущего за ними нет?

Архипенко А.Ю.:

Я не думаю, что они имеют его.

Фельдман П.Л.:

Безусловно, создание в одной аптеке нескольких отделов или наборов разных лекарств - более выгодный путь для бизнесмена, нежели путь формирования элитной аптеки или аптеки, наоборот, социальной. Бизнесмены Рязани предлагают на выбор три пути. У меня элитная аптека, где вы можете купить дорого, но это отличный товар. У меня дешевый товар, бабушки приходите, увидите, как выглядел в вашей юности бинт. Или аптека на любой вкус и цвет

Архипенко А.Ю.:

На этот вопрос я бы вам ответил таким образом: лекарства должны быть эффективные. А половина лекарств - это практически плацебо. Я, например, не сторонник, чтобы Вы даже за дешево покупали эти лекарства. Потому что, скорее всего, они будут малоэффективны. Я не понимаю, что такое *vir*-лекарства и не *vir*-лекарства. Это как? Это вам поможет, а это вы просто думаете, что вам поможет? Да?

Фельдман П.Л.:

Это чисто символически.

Архипенко А.Ю.:

Я, например, как врач, против вообще таких вещей. Я считаю, что должны быть лекарства эффективные. Я считаю, что не должно быть деления. Но если вы говорите о *vir*-обслуживании, о *vir*-сервисе, (а вы как потребитель готовы за это переплачивать), то, наверное, это правильно.

Фельдман П.Л.:

То есть доставка лекарств на дом или в офис? Консультации?

Архипенко А.Ю.:

Да, Вы экономите время. За вас кто-то это берет на себя. Я считаю, что это правильно, в этом может быть свой бизнес. Но если лекарство одно продается по самым разным ценам, то очевидно желание на вас нажать. Или конъюнктура, если нет больше другой альтернативы на рынке. Но я считаю, что лекарства должны быть чуть ли не по всей стране по одинаковой цене. А вот как к вам будут эти лекарства доставляться, где вы их будете брать - это ваше дело. За что вы готовы оплачивать.

Фельдман П.Л.:

В советское время были пояса 1,2,3. Цены формировались в зависимости от поя-

са. Но внутри пояса они были стандартные. У меня такое ощущение, что мы придем к ценовой унификации в этом плане. Или нет?

Архипенко А.Ю.:

Я думаю, что для экономики было бы правильным, чтобы росли именно производственные мощности. Росло производство чего-то, чтобы мы производили здесь эти лекарства. Вот это будет полезно для экономики. А то, что мы покупаем и перепродаем ... Я думаю, что не на этом должна строиться экономика. Вы можете через интернет заказать лекарство и оплатить доставку. Интернет очень здорово сейчас цены уменьшает, причем на все товары. Но невозможно продать услуги по интернету (например, вылечить зуб). Когда только начинался медицинский туризм, люди с опаской приезжали к нам в Рязань. Они думали, что здесь деревянные койки и бараки. Я смотрю, что сейчас медицинский туризм - это и Сибирь, и Приморье. Если там есть кадры, которые могут эти услуги предоставлять, почему их не продавать? Даже за рубеж. Мы конкурентоспособны. Мы можем спокойно конкурировать с теми же врачами в Европе, потому что у нас уже богаче опыт, потому что мы уже работаем на более новом оборудовании.

У нас есть и диагностика. Я был в Европе, у них стоят аппараты, которым уже 8 лет. А мы покупаем сразу новое. Мы имеем возможность это купить. И соответственно, мы видим, что у нас даже результаты совсем другие.

Орлов И.Б.:

А медицинский туризм осуществляет ваши рязанские фирмы, или человек идет в Москву и там покупает эту услугу?

Архипенко А.Ю.:

Начиналось всё с московских турфирм. Для них это было простым расширением их пакета услуг. Люди охотно ехали посмотреть Кремль в Рязани, и почему бы параллельно не воспользоваться еще такими услугами?

Фельдман П.Л.:

В два раза дешевле вставить зубы, чем в Москве, например.

Архипенко А.Ю.:

Да. Это существенно. Но давайте еще что-нибудь. И получался такой пакет всего, и люди говорили: "О, это интересно". Посмотрю, время потрачу с пользой и денег сэкономлю. Вот и пошло. Сейчас, конечно, уже не нужно заказывать это всё. Можно самому приехать и решить все вопросы. Мы медицинский туризм рассматриваем просто как явление.

Орлов И.Б.:

То есть е нет направления туристкой деятельности?

Архипенко А.Ю.:

Да, вряд ли вы будете платить +20% за агентское вознаграждение. Просто сами приедете и воспользуетесь этой услугой.

Орлов И.Б.:

Ваши отели сегодня способны принимать большое количество людей. То есть человек может сам просто пробить информацию по интернету, найти фирму, где ему дешевле в Рязани зубы вставить и одновременно самом может купить билет в Кремль, не переплачивая турфирме

Кибальникова Л.В.:

В Рязани вообще сильная медицина. У нас есть медицинский университет, который

признан одним из лучших университетов мира.

Архипенко А.Ю.:

Для такого города и региона, как Рязань, - это действительно хороший университет. Во многих регионах просто нет такого, и там огромный кадровый голод. Но, конечно, мы пока уступаем Москве и Петербургу и по технологиям, и по инвестициям.

Кибальникова Л.В.:

В отношении иерархии, которая есть в отделении: у нас есть группа сопредседателей и советы регионального отделения. Андрей Юрьевич, который здесь, Андрей Павлович Некрасов, к которому вы поедете, Максим Викторович Ободков, Светлана Валентиновна Сурова. Т. е. у нас коллегиально решаются все вопросы, поэтому не было ни разу за все время принципиальных разногласий или споров.

Архипенко А.Ю.:

Основная задача - это бизнес-среда, т.е. понятные правила для роста и взаимодействия. Если нам это удобно делать, то это будет развиваться, а если это среда заставляет тормозить, соответственно не будет прироста и новые «малыши» тоже не появятся.

Кибальникова Л.В.:

Иерархия чем определяется? Сопредседатели - это ядро, это тот движок, который двигает всю организацию.

Орлов И.Б.:

И они курируют соответствующие эффективные отрасли?

Кибальникова Л.В.:

И курируют, и строят эти свои направления. У нас коллегиальность, у нас действительно союз единомышленников, коллегиальное мышление. Например, кто у нас может решать вопросы здравоохране-

ния? Андрей Юрьевич, безусловно, а у него свой коллектив.

Архипенко А.Ю.:

Что значит решать?

Кибальникова Л.В.:

Решать, как выстраивать отношения с Росздравнадзором, как выстраивать план работы, что обсуждать, какие вопросы актуальны в данной среде.

Орлов И.Б.:

А что сейчас происходит в сфере медицинского бизнеса? Допустим, перед лицом налоговой инспекции и всего прочего происходит слияние каких-то медицинских учреждений? Просто слияние для выживания. Или, наоборот, бизнес перетекает на уровень микро, чтобы иметь какие-то свои возможности? Какая тенденция в сфере медицинской? Это слияние или наоборот формирование всё более мелких предприятий?

Архипенко А.Ю.:

Я думаю, что сейчас идет активное формирование рынка. То есть идет уменьшение. Если есть инвесторы, которые готовы крупные предприятия запустить на рынок, они заполняют собой крупную нишу, но т.к. государство и государственные поликлиники имеют ряд своих отрицательных свойств, то более продвинутые кадры стараются найти себя в частном бизнесе. Он может быть совсем малым (1 кабинет), а может быть несколько специальностей. Я вижу, что сейчас количество частных медицинских предприятий и учреждений растет. И в Рязани, и Рязанской области оно превалирует над государственными в 2 раза. Если государственных - 5 000, то частных, условно, 10 000, по данным Росздравнадзора. Эта тенденция будет нарастать, но я считаю, что государство не должно совсем уходить, по-

тому что не все услуги будут частные. Не всё вы сможете за деньги решить.

Орлов И.Б.:

А третий сектор? Смотрите, в Москве самые лучше поликлиники не государственные и не частные, а ведомственные. Это поликлиники РЖД, Мэрии, Администрации Президента и др. У вас есть ведомственные поликлиники?

Кибальникова Л.В.:

У нас есть специалист, к которому мы идем.

Архипенко А.Ю.:

Рязань чем отличается от Москвы: у нас в этом плане плохо работают бренды. У нас работает личностный фактор. Мы в Рязани практически через одного человека знаем всех. И соответственно в силу «сарафанного радио», имена и потеря репутация очень важны. Поэтому люди стали даже из Москвы приезжать к нам и доверять. Мы очень дорожим репутацией.

Орлов И.Б.:

То есть репутация выше брендов?

Архипенко А.Ю.:

Мы практически все друг друга знаем, здесь не скрыться. И те компании, которые ведут нечестную работу на рынке, рано или поздно отторгаются участниками рынка. Это касается и строительства. Всё равно обманывать очень долго не получится.

Орлов И.Б.:

А куда делись все эти ведомственные поликлиники? Оборонка? Они же были.

Архипенко А.Ю.:

Поликлиника РЖД есть ведомственная, ФСБ. Но опять же, всё зависит от того, сколько денег выделяется туда. Если мало

денег будет, то сами врачи будут идти на сторону еще работать.

Орлов И.Б.:

В советское время действовала заработная плата на заводах была везде одинаковая. Но в 1960-х годах, когда была принята Косыгинская реформа, был выделен специальный фонд на премии (13-я зарплата) и на развитие социальной сферы. И предприятия стали соревноваться. Например, я построил себе поликлинику, и ко мне рабочие пойдут, потому что везде были объявления: «Требуется, требуется, требуется». Эта система медицинского обслуживания, наряду с детскими садами, базами отдыха в Крыму, служила способом привлечения кадров. И когда грянула перестройка, развалился СССР, все предприятия стали сбрасывать с себя абсолютно ненужную социальную сферу. В этих условиях кто-то подсуетился из бывших и действующих государственных чиновников и выкупил себе поликлинику или детский сад, сделав их частными. А то, что не попало в частные руки, просто разрушили. В Рязани, что с ними произошло?

Архипенко А.Ю.:

Я считаю, что каждый должен заниматься своим делом. Если вы что-то производите, может вам и не нужно открывать свою поликлинику. Вы заключите контракт, скажем, со мной. Я возьму на себя предоставлять вашим сотрудникам эти услуги. И они с такой же охотой пойдут к вам работать. И для этого, вам не нужно будет погружаться в медицинский бизнес.

Я знаю, что в Москве и в Петербурге используют именно эти рычаги. Т. е. заключают с топовыми клиниками соглашения, том числе через страховые компании.

Когда вы заключаете взаимоотношения с другим частным лицом, вы передаете ему зону ответственности, и он уже выпол-

няет эту функцию. Зачем вам этим заниматься?

Степанов Антон Александрович, эксперт НУЛ:

Андрей Юрьевич, Людмила Викторовна рассказывала нам про некоторые социальные аспекты деятельности рязанского бизнеса, что есть какие-то благотворительные акции и мероприятия. Я хотел бы уточнить, как малый и средний бизнес понимает социальную ответственность? Считает ли он это зоной своей ответственности или они думают, что это больше касается крупного бизнеса? И как эта социальная ответственность реализуется?

Архипенко А.Ю.:

Я думаю, что социальная ответственность, наверное, - это когда я уплачиваю все налоги и плачу реальные зарплаты. Ведь деньги, которые мы перечисляем в наши бюджеты, идут на социальные нужды. Если мы говорим о какой-то благотворительности, т.е. являемся ли мы участниками каких-то проектов, да. Даже мусор ОПОРА собирает: у нас есть подразделение «Эра», руководитель которой Рыбаков болеет за ту среду, в которой мы живем. Я считаю, что это тоже социальная ответственность - приучать людей любить свою природу. Потому что если относится к ней потребительски, то здесь никто не захочет жить. Инвестиции в свой регион - это тоже социальная ответственность.

Степанов А.А.:

А если еще шире? Условно говоря, может ли быть критерием социальной ответственности бизнеса то, что бизнес работает не сам для себя, а работает на общество? Если моё эффективное производство качественное, - это и есть в первую очередь сфера моей социальной ответственности. Я

произвожу тот товар, который: а) нужен б) эффективен в) не навредит и все прочее.

Кибальникова Л.В.:

Можно чуть-чуть добавлю? Когда возникает ситуация, когда нам необходимы, как скорой помощи, быстрые социальные действия, мы, безусловно, подключаемся. Когда были пожары, мы собирали пайки для военнослужащих, которые тушили пожары.

Всегда, когда что-то надо помочь, мы обязательно собираемся и участвуем в этом. Потому благотворительность - это часть нашей национальной культуры.

Орлов И.Б.:

А социальные обременения бизнеса остаются или нет?

Архипенко А.Ю.:

Вы говорите о взаимодействии с властью. Почему нет? Власть же просто предлагает. Если мы сами этим результатом будем пользоваться, мы только за. Лишь бы это поддержали все.

Если хотите у себя цветочную клумбу сделать, ради бога, если город от этого станет краше, почему нет? Но просто надо знать правила игры. Если муниципалитетом это разрешено, почему это не делать? Если запрещено, то не нужно пальму с мартышкой ставить. Есть социальная ответственность бизнеса, есть благотворительность, и вот третья тема прозвучала - социальные обременения. Их смешивать нельзя.

Орлов И.Б.:

Людмила Ивановна, мы уже сталкивались с системой микрокредитования: наши девушки брали интервью в организации "Мой бизнес". Какие целевые установки стоят перед Вашим отделом. Как вы осуществляете работу? Выступаете в роли «злобного» регулятора?

Ельчанинова Людмила Ивановна, заместитель начальника отдела развития предпринимательства и подготовки кадров Минэкономразвития Рязанской области:

Основная наша цель - развитие предпринимательства. Понятие широкое, а что мы для этого делаем конкретно? У нас уже более 20 лет реализуются программы развития малого и среднего бизнеса, причем меры поддержки в рамках этих программ различные. Несколько лет назад предприниматели получали компенсацию на часть своих затрат при покупке оборудования, в том числе, в лизинг, особенно начинающие предприниматели. Был ряд программ по поддержке деятельности народно-художественных промыслов. Т. е. в основном поддержка сосредотачивалась на предоставление субсидий и поручительства. Начиная с 2017 года, от прямых субсидий перешли к поддержке через организацию инфраструктуры. Это, прежде всего, Центр поддержки предпринимательства, который оказывает в основном информационную помощь, реализует образовательные программы, помогает предприятиям участвовать в выставках. В свою очередь, действует и Центр поддержки экспорта, который работает как с начинающими предприятиями-экспортерами, так и с уже действующим бизнесом. В этом году мы планируем начать развивать систему наставничества в экспорте: что касается молодежного предпринимательства, то это направление уже существует. Кроме того, у нас есть центры субконтракта, которые фактически связывают те предприятия, которые производят продукцию, и тех, кто хочет эту продукцию получить.

Орлов И.Б.:

А кто отвечает за такое направление, как бизнес-инкубаторы, акселераторы бизнеса? Кто их курирует, если они вообще

есть? Есть ли базовые кафедры предпринимателей, открываемые в ВУЗах?

Ельчанинова Л.И.:

Один год мы участвовали в такой государственной программе, но потом наши предприниматели поняли, что проверяющие обязательно найдут, за что наказать. И поэтому у нас предприниматели активно сотрудничают с различными фондами (в том числе, федеральными), но от государственной поддержки отошли. Потому что сначала получаешь деньги, а потом – постоянные проверки.

Всё, что касается бизнес-акселераторов, то в Центре поддержки предпринимательства сейчас есть направление молодежного предпринимательства, рамках которого ведется работа со студентами и школьниками.

Орлов И.Б.:

Вы с Центром поддержки предпринимательства как-то сотрудничаете?

Ельчанинова Л.И.:

Не то, что сотрудничаем, мы очень тесно взаимодействуем. Тут даже нельзя сказать, что они действуют отдельно, а мы отдельно. Причем, руководитель Центра Лариса Сидоренко - это бывший сотрудник нашего управления, она хорошо знает работу чиновников и тесно общается с предпринимателями. Фактически это организация, куда приходят предприниматели с любыми своими вопросами. Отчасти бизнес-сообщества выполняют такую же роль. Самое главное, для государства и власти, мне кажется, услышать бизнес. Не просто слушать, а услышать то, что необходимо бизнесу. Вот эту роль выполняют и общественные организации и мы.

Орлов И.Б.:

Мы разговаривали с некоторыми бизнесменами и услышали, что есть востребованность в длинных деньгах. Этим кто занимается, сами ассоциации? Или Минэкономразвития этим занимается? Каким образом выстраивается механизм получения длинных денег, причем, по нормальным ставкам. Понятно, что можно пойти в любой банк, взять под 250% в день, но есть ли какие-то программы кредитования на долгие сроки?

Ельчанинова Л.И.:

У нас в отделение входят управляющие ВТБ 24, Промсвязьбанка, Альфа-Банка, Россельхозбанка.

Орлов И.Б.:

Они предоставляют льготные кредиты?

Ельчанинова Л.И.:

Во-первых, нам проще работать. Когда нам нужна скорая помощь, наши коллеги помогают нам. Когда был «черный вторник», наши коллеги из Промсвязьбанка и ВТБ 24 (сейчас ВТБ) буквально в ручном режиме перекредитовывали предприятия и тем самым спасали их от банкротства. Мы входим и в программу 6,5% Корпорации развития. Александр Арнольдович Браверман входит в попечительский совет Опоры России и достаточно часто участвует в заседаниях. Конечно, «Программа 6,5%», немножечко не соответствует своему названию ((для бизнеса фактические ставки 9,6% и 10,6%), но, тем не менее, эта программа действительно эффективная и пользуется популярностью у рязанских предпринимателей. Начиная с прошлого года реализуется «программа льготного кредитования» Минэкономки России, где бизнес может получить кредит под 6,5%.

Орлов И.Б.:

Конкурс надо выиграть какой-то?

Ельчанинова Л.И.:

Нет, просто подать заявку в банк, т.е. на инвестиционные цели конечная ставка 6,5%.

Ельчанинова Л.И.:

Фактически сейчас, независимо от названия, существуют 2 льготные программы кредитования.

Орлов И.Б.:

Какой удельный процент рязанского бизнеса пользуется этими льготными программами кредитования? Условно, 50% или 10%?

Ельчанинова Л.И.:

Это очень небольшой процент. А программа Минэкономразвития – новая. Поэтому есть уже предприятия, которые обрабатывают эти вопросы и подают заявки, но пока еще не получили кредиты.

Орлов И.Б.:

А остальные предприниматели? К микрокредитованию прибегают, к каким-то другим формам финансирования бизнеса? Мы понимаем, что без денег невозможно никакой бизнес построить.

Ельчанинова Л.И.:

Естественно, это кредитование в банках по льготным программам для малого бизнеса. И у нас есть региональный банк при Внешторгбанке, который нацелен именно на малый и средний бизнес, с которым мы работаем.

Орлов И.Б.:

А ОВК нет у вас, Обществ взаимного кредитования? Такие не создаются структуры?

Ельчанинова Л.И.:

По такому типу как в Липецке кредитуют кооперативы - нет. Есть частные микрофинансовые организации, которые не очень хорошо себя зарекомендовали, так как дают кредиты под бешеные проценты. Короткие деньги там еще можно получить. Но предприниматели, которые обращаются, просто завязают в болоте этом.

Орлов И.Б.:

Смотрел ваши местные новости: судя по одной передаче, львиная доля опрошенных студентов собирается идти на госслужбу. Когда мы спрашиваем студентов московских вузов, то мы видим там равномерное распределение: кто-то видит себя в бизнесе, кто-то - в образовании, кто-то - на госслужбе. А тут вот такой перекосяк ... Честно говоря, не очень верится в этот опрос. Тем не менее. Что так привлекает студентов, если верить этому опросу, в сферу государственного управления?

Ельчанинова Л.И.:

Сначала о своем примере. Я уже говорила, что реализуются мероприятия по молодежному предпринимательству и проводятся встречи со школьниками и со студентами. И вот на одной из таких встреч у нас выступала предпринимательница Анастасия Филиппова и несколько слов сказала о господдержке. И как раз возник вопрос, кто из присутствующих хочет пойти в бизнес? Из всех присутствующих (было, человек 20) - одна-две руки. Я сижу, слушаю внимательно, думаю, наверное, все хотят пойти в чиновники. И соответственно, задаю такой вопрос. Н ни одной руки не поднялось.

Орлов И.Б.:

Если не в бизнес и не в чиновники, то куда?

Ельчанинова Л.И.:

Я предполагаю, что если ассоциировать чиновника с чиновником госкорпораций, то я, наверное, могу понять тех молодых людей, которые хотят туда пойти. Не секрет, что там достаточно большие доходы, и молодые люди мыслят такими категориями. Если брать чиновников областного, городского или муниципального уровня, хотя работа интересная и разнообразная, но требует большого количества знаний и постоянного развития, и это при совершенно бешеной нагрузке. Если сравнивать денежное вознаграждение и уровень нагрузки, наверное, не для всех это привлекательно. В общем-то, кто изначально еще в 20 лет пришел на госслужбу, видимо, без этого своей жизни не представляют. Но, а потом у каждого свои особенности. У кого-то качества характера, которые предполагают именно работу в структурированных государственных организациях. У кого-то, наоборот, бизнесовое мышление и желание работать в бизнесе.

Кибальникова Л.В.:

Я считаю, что предпринимательство - это ген. Т. е. человек либо рождается предпринимателем, либо не рождается. Скажите, кто из вас сейчас занимается бизнесом?

Орлов И.Б.:

Они все студенты.

Кибальникова Л.В.:

Я тоже была студенткой. Более того, в то время о была перестройка, и я захватила только года полтора, когда нас называли спекулянтами. Моё внутреннее убеждение, что молодые предприниматели уже начинают проявлять интерес и талант. К примеру, Максим Ободков, молодой предприниматель, ушел из Роснефти, и он из семьи бизнесменов.

На мой взгляд, необходимо поддерживать тех, у кого это есть. Предпринимателем невозможно сделать. Это должно быть под кожей, в группе крови. Человек должен желать что-то сделать и заработать. В том числе, педагогическими услугами, репетиторством, еще чем-то.

Орлов И.Б.:

Я бы не согласился, что бизнесу научить нельзя.

Кибальникова Л.В.:

Научить можно, но всё-таки должна быть какая-то жилка, должны быть интуиция, нюх, талант. Должна быть тяга перебирать, продать, применить и получить на этом прибыль.

Архипенко А.Ю.:

Я могу из своего опыта сказать. Когда я начинал бизнес с партнерами, с такими же врачами, мы не чувствовали себя бизнесменами, но мы очень этого хотели. Мы себя не видели в государственной сфере. Мы набирали врачей, и через какое-то время я увидел, что некоторые из них захотели создать такое же своё предприятие. Хотя, наверное, предпринимательская жилка там не сразу чувствовалась. Просто та среда, в которой мы варились, заставила их так думать и действовать. И они создали такие же предприятия, которые успешно все работают.

Кибальникова Л.В.:

Это надо увидеть в вузах, которые готовят предпринимателей, надо подталкивать к этому делу, погружать в среду и постоянно внедрять в сознание интерес к предпринимательству. Основные проблемы, которые сейчас есть в экономике, это не налоги, не контроль и надзор и даже не кредиты, это кадры. Мы сейчас идем в ВУЗы, мы будем сидеть на семинарах, будем смотреть на своих студентов, чтобы понять свой

он или не свой? Сможем ли мы его взять на два-три года, чтобы сделать из него потом своего работника? Это же очень важно, так как сейчас работник становится партнером в бизнесе. Мир становится бизнесовым. Нет кадров - не будет бизнеса.

Орлов И.Б.:

Первыми по этому пути пошли медики, которые начали готовить менеджеров для сферы медицины, т. е. учить управлять поликлиникой, фирмой. Люди учились по живому, так как никаких систем подготовки кадров для медицины тогда не было. Один из путей развития предпринимательских кадров - базовые кафедры бизнеса, чтобы в вузы пошли специалисты-практики, как это делается в Высшей школе экономики. У вас насколько развита эта сфера? И были ли когда-то такие идеи у бизнеса и разных ассоциаций пойти на создание базовых кафедр в ВУЗах области?

Ельчанинова Л.И.:

Кафедр нет таких. Создание такой кафедры не даст тот эффект, который должен быть. Я объясню Вам почему. Выбирая между преподаванием в учебном заведении и на что потратить время, заработать деньги или пойти преподавать, бизнес выберет зарабатывание денег. Преподавательская деятельность низкооплачиваемая и затратная по времени.

Орлов И.Б.:

Формат мастер-класса, допустим, он интегрирован внутри студенческой среды.

Ельчанинова Л.И.:

Мастер-класс бесплатно проводить мы можем совершенно спокойно. А вот преподавать бизнесмены не пойдут. Я прекрасно понимаю, что мы встраиваемся в общественную деятельность, только тогда, когда есть для этого время.

Орлов И.Б.:

Он же вкладывается в будущий капитал. В капитал тех кадров, которые придут. Вы говорите, есть проблема с кадрами, а они откуда, из космоса прилетят?

Ельчанинова Л.И.:

Мы отберем себе и будем готовить на своём предприятии. Мы встраивать будем в свое предприятие, мы для себя это считаем лучшим вариантом.

Архипенко А.Ю.:

С точки зрения бизнеса, мне, например, не хватает знаний в управлении, возможно, кадрами, процессами, финансами. Я езжу и доучиваюсь. Я закончил курсы организации здравоохранения, которые дают право работать руководителем учреждения здравоохранения. Но это знания теоретические, их трудно реализовать одинаково эффективно в государственных учреждениях и в частных. Именно в частном управлении есть сам бизнес. Если учреждением управляет человек, который умеет это делать хорошо, у него бизнес растет, а если вы не можете управлять, у вас достаточно хаотичное развитие.

Ельчанинова Л.И.:

Вопрос в другом, пойдешь ты преподавать сам? Тратить на это время, планомерно заниматься.

Орлов И.Б.:

Планомерно - это, может быть, 50 часов в год. Условно говоря, одну пару провести формата мастер-класса этим же студентам-медикам, показать, как предприятие работает не с точки зрения учебника по медицине, а с точки зрения практической деятельности, почему нет? Здесь и просветительская функция бизнеса, общественная функция бизнеса, но если не вы научите

студентов, как работать руками по большому счету, то кто?

Архипенко А.Ю.:

Я соглашусь с вами, что это нужно. Но учреждения образования пока нас не могут привлечь или завлечь чем-то.

Орлов И.Б.:

Один из участников нашей предыдущей дискуссии сказал, что на самом деле особо и не хотят.

Архипенко А.Ю.:

Возможно, и не хотят, потому что видят какую-то конкуренцию для себя. Это вопрос к тем, кто этими процессами управляет, кто является руководителями образовательных учреждений. Опять же опыт предпринимателей он тоже у всех различен, чтобы привести его в учебную среду.

ROUND TABLE “THE ROLE OF BUSINESS IN REGIONAL BUSINESS DEVELOPMENT” IN RYAZAN OFFICE OF OPORA RUSSIA

This article presents a transcript of the round table with representatives of Ryazan office of OPORA RUSSIA. During the round table representatives of the business community discussed the main channels of interaction with regional and federal authorities as well as instruments of influence on their decisions that are available today to regional offices of Russian business NGOs.

Key words:

Small and medium-sized enterprises, business-government interactions, lobbying channels, Ryazan Region.