

## ВСТРЕЧА С АССОЦИАЦИЕЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Помимо региональных отделений «бизнес-четверки», в Калужской области ведет свою деятельность еще одна крупная бизнес-ассоциация – Ассоциация предпринимателей Калужской области. Участники экспедиции встретились с президентом ассоциации Инной Евсиной, которая рассказала о деятельности ассоциации, основных отличиях от аналогичных организаций, а также кратко презентовала бизнес-мероприятия, организуемые под ее руководством в регионе.

Ключевые слова:

*Калужская область, малый и средний бизнес, МСП, бизнес-ассоциации.*

*Матюненко Юлия Алексеевна, стажер-исследователь Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ:*

Для начала немного расскажите о себе: чем Вы занимаетесь и как вообще пришли в бизнес?

*Евсина Инна Николаевна, Президент Ассоциации предпринимателей Калужской области:*

Меня зовут Евсина Инна Николаевна. Я создатель Ассоциации предпринимателей Калужской области. До этого у нас инициативная группа создавала круг молодых предпринимателей. В феврале сообществу будет 10 лет. В отличие от других бизнес-ассоциаций наше сообщество создано «снизу». За 10 лет моего президентства я постоянно знаколюсь с руководителями. Началось все, когда я еще работала по найму. Мы с моими подрядчиками, друзьями из предпринимательской среды организовывали всякие встречи, обучающие семинары на какие-то интересные темы. Это сейчас малый и средний бизнес так активно обсуждается. Три года назад не было такого фурора.

В этом году впервые в рамках госпрограммы выделили деньги на конкурс «Предприниматель года». Но наш конкурс проходит в феврале по итогам предыдущего года, а их - в октябре. Возникает вопрос: за какой год они вручают эту награду? Организаторы говорят, что выполняют задание, признают, что я права. Тем более что у них всего 3 непонятные номинации, а у нас их 18. Мы столько лет проводим этот конкурс, причем в качестве членов жюри выступают реально действующие предприниматели, олигархи, среди них Андрей Павлов (у компании Zenden несколько заводов в Калуге), Евгений Дёмин (Splat), Игорь Стоянов (сеть

салонов красоты «Персона»). А что чиновник может оценить?

Сначала это был конкурс молодых предпринимателей, позже он перерос в «Предприниматель года». К нам уже поступают заявки от предпринимателей из других регионов, поэтому, надеюсь, в ближайшее время мы сможем конкурс не только в Калужской области проводить, но и вообще по всей России.

У меня всегда активная жизненная позиция была, я в молодёжную политику попала, во всяких различных инициативах участвовала, была самой активной сначала в молодежном парламенте, потом в правительстве. Принимала участие во множестве интересных проектов в разных отраслях, поэтому на бизнесе получилось сконцентрировать свое внимание. На тот момент я работала ещё в Агентстве регионального развития Калужской области. Тогда и пришла идея создать клуб для предпринимателей. Однако клуб – это хорошая затея, но обречена на неудачу, потому что есть некоторые нюансы успеха сообщества. Минус клуба заключается в том, что здесь, в отличие от ассоциации, нет членских взносов, а они важны. Во-первых, они поддерживают деятельность сообщества, во-вторых, так отсеиваются неуспешные предприниматели или те, кто не готов еще к членству в ассоциации. Два года назад мне предлагали вместо членских взносов обмен по бартеру, но в итоге это плохо закончилось.

*Матюненко Ю.А.:*

Какой сейчас членский взнос и сколько членов состоит в ассоциации?

*Евсина И.Н.:*

Членский взнос составляет порядка 5 тыс. рублей в год, но в последние 2 года мы увеличили вступительный взнос до 10 тыс.

Это чисто символическая сумма, но при этом мы делаем так, чтобы все подряд, особенно незаинтересованные, не могли к нам зайти. В ассоциацию вступают хорошие, интересные бизнесы, существующие много лет. Бывает, что молодые вступают, но уже в меньшей степени.

**Матюненко Ю.А.:**

Как Вы думаете с чем это связано?

**Евсина И.Н.:**

Когда взнос был ниже, молодых побольше было. У нас же сначала был клуб молодых предпринимателей. Сейчас уже более развитое сообщество. 5 назад мне предлагали создать «Опору», вообще я сама являюсь учредителем «Опоры России» в Калужской области. Сначала я отказалась: зачем мне действующее сообщество, где будут спускать поручения «сверху». Таких людей сначала назначают, потом снимают. Мне предложили стать ее председателем, потом исполнительным директором. В итоге я участвовала в учреждении. Сейчас там постоянно сменяются руководители, постоянно назначаются «сверху» новые. Инициатива, конечно, хорошая, но то ли потенциала не хватает, то ли ещё что-то. Каждый приходит в такие учреждения на время. Наверное, потом просто пыл спадает.

Что касается количества участников, то у нас есть ассоциированное членство, когда предприниматели платят членские взносы (около 200 человек), и неассоциированное членство, когда люди приходят на мероприятия, в том числе платные. Если судить по регистрации, то количество таких предпринимателей насчитывает несколько тысяч, а если судить по подписчикам в социальных сетях, то их более 35 тыс. Что-то у нас в онлайн-формате из наших материалов, что-то

раздаем в печатной версии на мероприятиях.

**Матюненко Ю.А.:**

То есть подписчики – это предприниматели?

**Евсина И.Н.:**

Подписчики – это и предприниматели, и те, кто не занимается бизнесом. Я сегодня проверяла статистику: там есть и рестораны, и другие бизнесы. Мы следим.

**Матюненко Ю.А.:**

Ведете ли Вы статистику по вашим предпринимателями, кто чем занимается?

**Евсина И.Н.:**

Вообще у нас такая статистика имеется. Я проводила в прошлом году, но сейчас вам не назову. В основном они повторяются.

**Матюненко Ю.А.:**

Как много молодых предпринимателей в ассоциации, и чем они занимаются?

**Евсина И.Н.:**

Ассоциация прежде была сообществом молодых предпринимателей. За 10 лет все выросли, и в определённый момент я поняла, что у нас молодых и нет. У нас есть предприниматели до 35 лет, а до 30 – всего 2-3 человека. У всех разные истории. Лучшая история, когда у человека есть какое-то увлечение, и он его транслирует в бизнес. У таких зачастую очень хороший бизнес, и они масштабируются. Один ресторатор сказала, что когда предприниматель хочет сделать классный продукт для клиентов, то в ходе создания этого продукта у него и денежная составляющая прорисовывается, и проект получается. Я веду это сообщество от всей души, поэтому уже 10 лет ассоциация

существует. Все остальные приходят ради власти, ради денег, но в основе должна быть благая цель. Вокруг цели благой строится хороший бизнес.

Ассоциация – это тоже бизнес, мы предоставляем коммерческие услуги для того, чтобы сообщество существовало. Мы проводим коммерческие тренинги, другие мероприятия, занимаемся общественной темой. Мы предоставляем большой спектр услуг.

**Матюненко Ю.А.:**

Кто в основном помогает в организации мероприятий?

**Евсина И.Н.:**

Мы сами все организуем, ищем спонсоров и партнеров. На каких-то мероприятиях у нас свои партнеры, на конкурсе «Предприниматель года» в прошлом году так или иначе нас поддерживало региональное правительство, а Инновационный культурный центр (ИКЦ) площадку предоставил. Под каждый проект мы отдельно ищем партнеров. Кто-то к нам приходит со своими инициативами и готовностью вложиться в реализацию.

**Матюненко Ю.А.:**

Когда Вы организуете форумы, Вы привлекаете только калужских предпринимателей или у вас более широкий охват?

**Евсина И.Н.:**

Во-первых, у нас самое крупное объединение бизнеса в Калужской области, которое при этом существует дольше всех. Всё зависит от того, какое мероприятие мы проводим. «Предприниматель года» – это крупное мероприятие, мы привлекали предпринимателей и из Калуги, и из Калужской области, некоторые даже из Москов-

ской области приезжали. Когда мы проводим форум «Бизнес эволюция», который организовывали уже несколько раз, к нам уже из соседних регионов приезжают спикеры. Мы уже дважды организовывали фестиваль рекламы «PROFEST» на базе ИКЦ, каждый раз он имел огромный успех, бизнесмены даже в коридоре сидели, свободных мест не было. Самое интересное, что на это мероприятие мы не приглашали очень известных предпринимателей, так как я делала ставку на наших региональных участников. В рамках фестиваля рекламщики готовили выставку, они же выступали, находили клиентов. Многие писали, что хорошо, что в Калуге есть мероприятие, связанное с обзором рекламы (от социальных сетей до журналов). После этого нас просили провести такое мероприятие в Обнинске, и мы провели его в августе. Сейчас готовим аналогичный фестиваль для тульских предпринимателей.

**Матюненко Ю.А.:**

Какая у Вас изначально была идея, какие ценности Вы хотели внести?

**Евсина И.Н.:**

Я занималась поддержкой крупного бизнеса, и мне хотелось, чтобы малый бизнес тоже поддерживали. У нас есть миссия: содействие социально-экономическому развитию региона путем собственного успешного развития бизнеса. Мы собственный бизнес развиваем, создаем рабочие места, в результате чего происходит социально-экономическое развитие региона. В Европе малый и средний бизнес – это основа экономики. Если крупный бизнес закроется, то сколько семей потеряют доход. А малый бизнес, когда рождается, более гибкий. Если кто-то закрылся, то на его месте ещё 50 компаний откроются, поэтому малый и средний

бизнес — это почва, которую надо поливать, чтобы что-то на ней взрастить.

**Матюненко Ю.А.:**

Вы сами из Калуги?

**Евсина И.Н.:**

Да, я из Калуги, я родилась здесь.

**Матюненко Ю.А.:**

Болеете за регион?

**Евсина И.Н.:**

Да, всегда интересно, какие в регионе веяния. Я вела дневник про политику, про дефолт. В.В. Путин как-то сказал, что люди рождаются теми, кем они становятся. Сейчас я уверена, что у людей есть какой-то стержень. Я родилась тем, кем являюсь сейчас. Была идея, готового решения не было. Все говорили, что ничего не получится, не верили. Сейчас же со мной верное сообщество. Торгово-промышленная палата — это крупные предприятия, там на встречу ходят директора, есть своя специфика. Мы же совершенно другая организация, у нас предпринимательская инициатива идет «снизу».

**Матюненко Ю.А.:**

Для чего малому бизнесу вступать к вам в ассоциацию? Мы вчера услышали от предпринимателя из «ЧестНока», что в большей степени работает с вами, чем с «Опорой». На Ваш взгляд, как руководителя, для чего им это?

**Евсина И.Н.:**

Во-первых, каждый приходит за информацией. Есть чат, где предприниматель может задать вопрос предпринимателям, которые уже сталкивались с такими проблемами. Кросс-помощь. Каждый обращается, и ему помогают. Если обсуждают какую-то

проблему, то я сразу ее фиксирую и стараюсь либо семинар по этой теме провести, либо вынести вопрос на форум. Во-вторых, приходят за программой лояльности. У ассоциации есть членские карты, по которым предоставляются скидки. Мы публикуем бизнес-журнал, где можно разместить свою статью, свою рекламу. Еще у нас есть биржа заказов и клиентов, еженедельно мы проводим бизнес-завтраки, спортивные встречи.

**Матюненко Ю.А.:**

Речь идет не о тех бизнес-завтраках, что проводятся при участии губернатора?

**Евсина И.Н.:**

Нет, это отдельная история. Эту инициативу с завтраком мы проводим уже 4-5 лет. Виолетта Ивановна, президент ТПП, раньше была заместителем министра, мы с ней в хороших отношениях были. К нашим бизнес-завтракам она не относилась серьезно. Однако через пару лет, когда ее назначили президентом ТПП, вдруг появляются завтраки с губернатором. Более того, на последнем завтраке у губернатора она сама участвовала. Откуда же у нее взялась эта инициатива? Мы ведь много лет используем такой формат. Я что-то начинаю, а все подхватывают. Ещё 5 лет назад я ревностно к этому относилась, теперь спокойно. Существует 2 стратегии: быть лидером или следовать за лидером. Я придерживаюсь первой стратегии, постоянно стараюсь внедрять что-то новое, и люди эти инициативы потом подхватывают, что хорошо. Растет качество, и я расту.

Мы и защитой прав занимаемся, стоим в общественном Совете по защите прав субъектов предпринимательской деятельности при прокуратуре. Если случается какая-то беда, то мы и на город пишем, и губернатору. Мы можем предложить, а город

может отказать. Мы много предлагаем и на Обнинск работаем.

**Матюненко Ю.А.:**

Как вы взаимодействуете с частными предпринимателями?

**Евсина И.Н.:**

Один из плюсов нашей ассоциации – у нас все демократично. Нужно сразу мне позвонить или написать, тогда вопрос решается сразу. У нас нет бюрократичности, нет официальных писем, мы сразу беремся за дело. Если есть вопрос, то я сразу стараюсь его решить или делегировать решение. Бюрократичность и письма всё затягивают. Поэтому мы и являемся «прослойкой» между государством и бизнесом. Предпринимателю прийти самому к государству тяжело, так как есть определенные барьеры. Мы же убираем эти барьеры, решаем тяжелые бюрократические коллизии. Сами готовим письма и курируем вопросы.

**Матюненко Ю.А.:**

То есть Вы занимаетесь хорошим лоббированием предпринимательских интересов?

**Евсина И.Н.:**

В хорошем смысле, да. У нас и обучение, и кооперация, и защита интересов, и популяризация бизнеса. Всё, что мы могли, мы объяли.

**Матюненко Ю.А.:**

Видела Ваше интервью на сайте, очень интересный формат.

**Евсина И.Н.:**

Благодаря взаимодействию с телерадиоканалом «Ника», над удаётся давать хорошие интервью, приглашать интересных

гостей и тем самым популяризовать бизнес. Это очень удобно.

**Матюненко Ю.А.:**

Сколько человек в штате ассоциации?

**Евсина И.Н.:**

Непосредственно в штате состоят 2 менеджера, но мы подключает к работе людей и через аутсорсинг. Вся бухгалтерия на аутсорсинге. Для проектной работы также привлекаются люди.

Сейчас реализуется проект Business Woman Awards. Мы преобразили 12-13 предпринимателей, привлекли 3 стилистов для проекта из салона, состоящего в ассоциации. Первым делом рекламируем своих, создаем нишу для предпринимателей, где они могут организовать свои мастер-классы, дегустации, показы, вечеринки. Мы никого не уговариваем, не ищем и не привлекаем, лишь обрабатываем входящий поток.

**Матюненко Ю.А.:**

Есть ли у Вас как-то планы на будущее?

**Евсина И.Н.:**

Есть несколько проектов, которые мы делаем. Есть женская бизнес-премия, сейчас согласуем очень интересную гостью (богатейшая женщина страны).

**Матюненко Ю.А.:**

Ксения Собчак?

**Евсина И.Н.:**

Нет, мы ей предлагали принять участие, но она попросила €25 тыс. Я вообще не люблю приглашать предпринимателей, которым нужно платить. Мне нравятся те, которым интересно поделиться. В качестве платных гостей в основном выступают ин-

фобизнесмены, которые на самом деле не заработали. В «Опоре», в ТПП приглашают таких. Мы же приглашаем только реальный бизнес. Информация должна исходить от действующего бизнесмена.

**Матюненко Ю.А.:**

Когда вы стали успешной ассоциацией, вами заинтересовалась региональная власть?

**Евсина И.Н.:**

Когда мы стали ассоциацией, с нами связались от губернатора с просьбой организовать встречу с предпринимателями. Мы организовывали живые встречи с малым бизнесом на 3 часа. К нам обращались, чтобы провести какие-то конкурсы и прочее.

**Матюненко Ю.А.:**

Это тот случай, когда власть заинтересован в вас больше, чем вы в ней? Вы самостоятельно существуете?

**Евсина И.Н.:**

Мы абсолютно самостоятельно существуем, нам никто не помогает. «Опоре» вот выдают кабинеты, еще что-то. Это тоже признак. Мы же независимые. Мы коммерческим организациям что-то предоставляем на коммерческой основе (и это пользуется популярностью), государственным учреждениям периодически помогаем, потому что нужно сотрудничать. Я сама работала в подчинении Минэкономки, осталось много хороших знакомых, с министром экономики в молодежном парламенте мы были вместе.

**Матюненко Ю.А.:**

ТПП с вами взаимодействует? Как мы поняли, они выступили одним из организаторов этого книжного фестиваля. Или вы сами по себе?

**Евсина И.Н.:**

Мы вместе делали семинар с ТПП, сейчас наше взаимодействие входит в нужное русло. Я не вижу ТПП в качестве нашего конкурента. У них другая подача, я вижу различия. К нам приходят те предприниматели, что приходят именно к нам. Это всё работает. Предыдущий президент палаты Т.Г. Розанова., дважды нас приглашала на промышленный форум, где мы вели секции. В информационном поле мы звучим одинаково, и проектов у нас одинаково, также крупные форумы проводим. Разница в том, что у нас всего 2 человека, а у них 100. Тем не менее мы все успеваем. Я, как предприниматель, хобби превратила в работу и каждый день встаю с радостью, мне интересно, что получится из этого. Хочется выйти на федеральный уровень, развиваться, делать что-то полезное.

Сейчас мы форум «Бизнес-эволюция» выводим на международный уровень. Еще реализуем туристический проект, уже подготовили двух гидов. Люди больше путешествуют, малый и средний бизнес получают деньги в этой сфере. Мы должны искать новые инструменты, чтобы помогать.

**Матюненко Ю.А.:**

Вы сейчас упомянули подготовку к международному форуму. А поиск контактов Вы как обеспечивали: сами или через власть?

**Евсина И.Н.:**

Этот форум мы делаем с властями. К нам обратились и предложили организовать его вместе. Это очень хорошо. Когда начинается организация, то очень много всего надо сделать: подготовить партнеров, провести затраты. Начинается поток, который меня затягивает, начинают находиться партнеры, люди сами звонят.

**Матюненко Ю.А.:**

На Ваш взгляд много ли существует каналов господдержки для МСП в регионе?

**Евсина И.Н.:**

Еще год назад ее было немного, но сейчас это направление отработано хорошо. Агентство развития бизнеса оказывает консультационную поддержку. В сравнении с тем, что раньше поддержки не было, то сейчас она эффективна.

**Матюненко Ю.А.:**

То есть поддержка идет информационная?

**Евсина И.Н.:**

Преимущественно да. Были разработаны специальные буклеты по мерам господдержки, на бизнес-завтраки приглашаются соответствующие эксперты.

**Матюненко Ю.А.:**

Можно ли малому бизнесу найти стартовый капитал со стороны государства? Как нам сказали, среднему бизнесу предоставляют финансирование под неплохой процент.

**Евсина И.Н.:**

Финансовой поддержки нет, субсидии — это немного другое. На начальной стадии развития бизнеса ни банк, ни фонд денег не поставляет. Самая востребованная сумма для предпринимателя — от 500 тысяч до 3-5 миллионов рублей. С этой суммой никто не хочет работать, она не интересует ни банк, ни фонд. А с больших сумм и процент больше. Я и сама часто поднимаю эту тему.

Мы вот сами финансируем в рамках ассоциации. К нам приходят предприниматели, предлагают 500 миллионов, а кто-то

приходит и просит средства. Мы выступаем в качестве перекрестного звена.

**Матюненко Ю.А.:**

Когда вы коллегиально помогаете с финансированием, то какие индикаторы используете для отбора?

**Евсина И.Н.:**

Спрашиваем, сколько нужно и на что. Если человек плохо говорит и у него нет плана, то мы отказываем, потому что возникают большие риски.

**Матюненко Ю.А.:**

У вас существует какой-то фонд для оказания финансовой поддержки?

**Евсина И.Н.:**

Мы хотели создать такой фонд, юридически поднимаем эту тему, но существуют большие риски. Деньги не должны лежать: либо работать в каком-то проекте, либо постоянно выдаваться. Мы обсуждали этот проект, но не пришли к единому мнению. На сайте у нас есть раздел, где можно оставить заявку на инвестирование, и где вывешены проекты, в которые можно вложиться. Таким образом можно найти инвестора.

**Матюненко Ю.А.:**

Возникали ли у Вас проблемы с отчетностью проектов для госорганов?

**Евсина И.Н.:**

Мы не проводили форумы для государственных органов. Мы хотим поучаствовать в промышленном форуме, но не можем из-за очень интересных критериев отбора участников, которые там прописаны, например, количество заключенных ранее контрактов. Мною организовано множество



мероприятий, есть выходы на СМИ и министров, но, так как они были организованы непосредственно для ассоциации, то есть я работала на себя, то, естественно, никакие контракты я не заключала. Я никогда не буду здесь конкурентоспособной, я просто не могу сюда зайти: созданы условия, которые для меня являются непреодолимыми. Де-факто они созданы для одного участника. Мне проще участвовать в других регионах, там конкуренция ниже.

**Матюненко Ю.А.:**

Вы знаете о существовании организаций настолько же успешных в других регионах?

**Евсина И.Н.:**

Да, в Липецкой области. Когда мы были моложе, было неофициальное незарегистрированное сообщество лидеров из других регионов. Мы собирались, что-то придумывали в разных городах. Из тех, кто был, осталось двое. Девушку из Липецка взяли на госслужбу, сделали ее заместителем министра, а мне пока никто такого не предложил. Власть должна видеть активистов и брать их на работу. Сейчас, если бы мне предложили перейти на госслужбу, то я бы не согласилась, потому что мне уже неинтересно. Два года назад я бы согласилась и могла бы продвигать поддержку предпринимательства. А они там нормальные люди и видят это. Я сама вижу активистов предпринимателей и стараюсь их везде задействовать.

**Матюненко Ю.А.:**

Каков потенциал у Калужской области в молодом предпринимательстве?

**Евсина И.Н.:**

Потенциал есть в связи с близостью Москвы. Однако это же является и минусом, потому что в Москве тот же самый предприниматель за тот же срок может достичь большего, там большая покупательная способность. Некоторые, исчерпав потенциал в Калуге, уезжают в Москву, в Санкт-Петербург. В Москву уехать проще, а тут надо быть более увертливым. Но сейчас условия стали лучше.

**Матюненко Ю.А.:**

Много малых бизнесов прогорает?

**Евсина И.Н.:**

По ощущениям много. Многие предприниматели прогорают ещё до стадии регистрации.

**Матюненко Ю.А.:**

Закрываются из-за нежелания дальше работать или из-за незнания рынка?

**Евсина И.Н.:**

Первая причина – это нехватка опыта, вторая – финансовая неграмотность, третья – иллюзии, не связанные с реальностью. Иногда прогорают из-за ухода партнера. Кто начинает с партнёром, в 90% случаев распадаются. 8 из 10 малых бизнесов закрываются. Для плохого предпринимателя гордыня – это первый звоночек, что он скоро закроется. У каждого свой путь, должны быть и падения.

## MEETING WITH THE ASSOCIATION OF ENTREPRENEURS OF THE KALUGA REGION

---

In addition to the regional branches of the “Business Four”, another major business association, the Association of Entrepreneurs of the Kaluga Region, is operating in Kaluga. The expedition members met with the president of the association, Inna Evsina, who spoke about the activities of this organization, the main differences from similar organizations, and also briefly presented business events organized under her leadership in the region.

Keywords:

*Kaluga region, small and medium-sized businesses, SMEs, business associations.*