

# БИЗНЕС ОБЩЕСТВО ВЛАСТЬ

№ 51-52  
2024



НАУЧНО-УЧЕБНАЯ ЛАБОРАТОРИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ  
В ОБЛАСТИ БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИЙ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
«ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»

## Состав редакционного совета журнала «Бизнес. Общество. Власть»

### Председатель совета:

- Шохин Александр Николаевич – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, Президент НИУ ВШЭ, Президент Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП).

### Заместитель Председателя совета:

- Кириллина Валентина Николаевна – д.ф.н., профессор, заместитель заведующего кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, директор института коммуникационного менеджмента, руководитель аппарата Президента НИУ ВШЭ.

### Заместитель Председателя совета:

- Якобашвили Давид Михайлович – Президент ООО «Орион Наследие», член Бюро Правления Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), Председатель Комитета по корпоративной социальной ответственности и демографической политике Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), Руководитель Российско-американского совета делового сотрудничества.

### Члены редакционного совета:

- Баширов Марат Фаатович - Генеральный директор АНО «Центр Изучения Проблем Международных Санкционных Режимов» (Autonomous Non-profit Organization «Center for the Study of Problems of International Sanctions Regimes»), Вице-президент GR лиги.
- Борисов Сергей Ренатович - PhD, к.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, Председатель Попечительского совета Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», заместитель Председателя Правительственной комиссии по вопросам конкуренции и развития малого и среднего предпринимательства.
- Браверман Александр Арнольдович – д.э.н., профессор, Генеральный директор – председатель правления АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства».
- Никонорова Екатерина Васильевна - д.филол.н., профессор, директор департамента Издательство «Пашков дом» – заведующая отделом периодических изданий, главный редактор журнала «Обсерватория культуры»
- Поляков Леонид Владимирович - д.филол.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, профессор департамента политической науки факультета социальных наук НИУ ВШЭ, член совета при Президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека.
- Пумпянский Дмитрий Александрович - д.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, председатель Совета директоров Трубной Металлургической Компании и Группы Синара, член Бюро Правления Российского

союза промышленников и предпринимателей (РСПП), Президент Свердловского областного Союза промышленников и предпринимателей (СОСПП), председатель Наблюдательного совета УрФУ.

- Сенин Владимир Борисович – к.ю.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, заместитель Председателя Правления АО «Альфа-Банк», Президент Ассоциации Менеджеров России, член Президиума Совета Ассоциации российских банков, член Комиссии по банкам и банковской деятельности Российского Союза Промышленников и Предпринимателей (РСПП), член Совета Директоров НП «Национальный платежный совет».
- Чирикова Алла Евгеньевна – д.соц.н., главный научный сотрудник Института социологии РАН.
- Яковлев Сергей Михайлович – к.э.н., доцент, директор Международного института экономики и финансов НИУ ВШЭ.

### **Редакционная коллегия**

#### **Главный редактор:**

- Орлов Игорь Борисович – д.и.н., профессор, зам. руководителя департамента политики и управления факультета социальных наук, руководитель научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.

#### **Заместитель главного редактора:**

- Ледяев Валерий Георгиевич – д.филос.н., ординарный профессор кафедры анализа политических институтов департамента социологии факультета социальных наук, преподаватель международного института экономики и финансов, ведущий научный сотрудник научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.

#### **Члены коллегии:**

- Гайворонский Юрий Олегович – канд. полит. наук., доцент департамента политики и управления факультета социальных наук НИУ ВШЭ, заместитель руководителя НУЛ исследований в области бизнес-коммуникаций.
- Лексин Владимир Николаевич – д.э.н., профессор, главный научный сотрудник Федерального исследовательского центра «Информатика и управление» РАН.
- Мытенков Сергей Сергеевич – Вице-президент-Управляющий директор Управления информационных и коммуникационных технологий Российского союза промышленников и предпринимателей.

#### **Ответственный секретарь:**

Умаров Саламудин Шамсудинович – стажер-исследователь научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.

## Колонка редактора

*Орлов И.Б.*

Колонка редактора ..... 7

## Дневник экспедиции

Здравствуй Иркутск! Первый день экспедиции..... 8

## Власть и бизнес: площадки для диалога и сотрудничества

Встреча участников экспедиции с депутатами Законодательного Собрания Иркутской области, представителями областного правительства, организаций поддержки предпринимателей и предпринимателями в Центре «Мой бизнес» (9.10.2023 г.) ..... 19

Интервью с сотрудником Российского экспортного центра Станевич Яной Арсентьевной ..... 33

Интервью с заместителем руководителя Центра кластерного развития по маркетингу Филёвой Ольгой Сергеевной и заместителем руководителя по развитию кластерных инициатив Ворожниным Андреем Геннадьевичем ..... 40

Интервью с начальником Управления консультационной поддержки и развития кластеров Даникёровой Фаиной Иннокентьевной ..... 45

Интервью с руководителем Центра поддержки экспорта Цветковой Еленой Вениаминовной ..... 50

Интервью с руководителем Регионального центра инжиниринга Евдокимовым Максимом Георгиевичем ..... 54

Беседа с Уполномоченным по защите прав предпринимателей в Иркутской области Андреем Николаевичем Лабыгиным ..... 59

## **Представляем региональные бизнес-ассоциации**

Круглый стол с руководством Иркутского регионального объединения работодателей «Партнерство Товаропроизводителей и Предпринимателей» (Иркутское отделение «РСПП»).....	68
Беседа с директором департамента поддержки предпринимательства и внешнеэкономической деятельности Торгово-промышленной палаты Восточной Сибири Владимиром Николаевичем Саловаровым.....	79
Интервью с директором частного учреждения дополнительного профессионального образования «Учебный центр Торгово-промышленной палаты Восточной Сибири» Инной Юрьевной Капичниковой.....	90
Круглый стол с руководством ИРО «ОПОРА России» .....	93
Интервью с заместителем председателя IT-комитета «Опоры России» Русланом Олеговичем Катунцевым .....	98

## **Такой разный региональный бизнес**

Беседа с GR-директором «Фармасинтез» Евгением Александровичем Орачевским.....	102
Интервью с коммерческим директором ООО «Натуральная косметика Байкала» Евгением Владимировичем Гришкевичем .....	107
Беседа с директором фабрики мороженого «Ангария» Юрием Васильевичем Федоновым .....	117
Беседа с владельцем фирмы «Семечки от Фенечки» Олегом Валентиновичем Подомаревым .....	122
Интервью с директором ООО «Иван-чай» Андреем Александровичем Ляховым .....	128
Интервью с управляющим семейной сыроварней «Милаша» Никитой Андреевичем Россовым .....	133

## **Бизнес и общество: региональное измерение**

Интервью с президентом Молодежного благотворительного фонда «Возрождение Земли Сибирской» Еленой Александровной Твороговой .....	144
Беседа с проректором ИРНИТУ по научной работе Александром Матвеевичем Кононовым, начальником управления научной	

деятельностью Еленой Юрьевной Панасенковой, начальником управления по молодежной политике Ириной Александровной Бянкиной и руководителем Центра развития компетенций НОЦ «Байкал» Николаем Владимировичем Мурзиным ..... 153

Интервью с начальником Управления по молодежной политике ИРНИТУ Ириной Александровной Бянкиной..... 165

## **Бизнес, общество и власть: российский и зарубежный опыт**

*Юринский Д.Д., Рябчикова А.А*

Деплатформинг как средство регулирования коммуникационных процессов в интернете ..... 177

*Бирюкова А.А., Шустова Г.Н.*

Модель кросс-функционального взаимодействия в процессе разработки и выводе на рынок лекарственного препарата ..... 185

*Лемэр Л.Г., Ковалева Ю.В., Меликов Э.Э., Тимонов М.А., Шмеерова Е.Р.*

Представление пользователей социальных медиа о содержании понятий, связанных с мировоззрением человека: на примере понятий созидание и служение ..... 199

*Павлов П.В., Васильева В.Д*

Успешные Gr-практики для продвижения интересов российского бизнеса в саудовской аравии на примере агропромышленного комплекса ..... 211

Сведения об авторах..... 225

# КОЛОНКА РЕДАКТОРА



**Дорогие читатели и коллеги!**

Первый (двойной) номер журнала «Бизнес. Общество. Власть» 2024 года посвящен итогам экспедиции в Иркутскую область, организованной НУЛ исследований в области бизнес-коммуникаций в начале октября 2023 года. В состав номера 1-2, помимо ежедневного дневника экспедиции, вошли материалы полевой работы участников экспедиции. Тематически материал (круглые столы, беседы, интервью) разбит на четыре раздела, отражающие разные проявления GR-практик. В первом блоке «Власть и бизнес: площадки для диалога и сотрудничества» представлены итоги встреч участников экспедиции с представителями законодательной и исполнительной власти региона, прежде всего с руководителями управлений и центров Центра «Мой бизнес».

Во второй блок материалов экспедиции вошли результаты общения с руководством и представителями трех ведущих региональных бизнес-ассоциаций - Иркутского отделения «РСПП», Торгово-промышленной палаты Восточной Сибири и ИРО «ОПОРА России».

В разделе «Такой разный региональный бизнес» читатель может ознакомиться с материалами, увидевшими свет по итогам встреч с предпринимателями Иркутска и Ангарска и, прежде всего, с представителями экологического бизнеса, ставшего своеобразной визитной карточкой Байкала.

Завершаются материалы экспедиции блоком «Бизнес и общество: региональное измерение», в котором собраны итоги встреч членов экспедиции с руководством и сотрудниками Иркутского национального исследовательского технического университета, Центра развития компетенций НОЦ «Байкал» и Молодежного благотворительного фонда «Возрождение Земли Сибирской».

Кроме материалов экспедиции, в номер вошли статьи российских исследователей, освещающие российский и зарубежный опыт коммуникации между властью, бизнесом и общественными организациями.

В настоящее время формируется издательский портфель для следующих номеров 2024 года. В третьей номере журнала планируется поместить работы победителей и призеров Всероссийского конкурса «Наследие выдающихся предпринимателей России», итоги которого подведены в марте 2024 года.

Ждем новых авторов и новых оригинальных исследований.

*Главный редактор журнала «Бизнес. Общество. Власть», доктор исторических наук, профессор И.Б. Орлов*

# ДНЕВНИК ЭКСПЕДИЦИИ

## **Здравствуй Иркутск! Первый день экспедиции**

Вечером 1 октября 2023 г. участники студенческой исследовательской экспедиция Лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ «Механизмы и лучшие практики взаимодействие бизнеса и власти в Иркутской области» прибыли в город Иркутск. После поселения в гостинице и постановки задач на следующий день студенты вместе с руководителями экспедиции совершили прогулку по вечернему городу. Завтра начинаются трудовые будни, а сегодня – фото на память.

## **Иркутск предпринимательский и Иркутск архитектурный. Второй день экспедиции**

Второй день работы экспедиции 2 октября оказался плодотворным как в плане работы, так и для знакомства с городскими достопримечательностями. Начался рабочий день с посещения Центра «Мой бизнес», экскурсию по которому провела директор Диляра Рамисовна Окладникова. Члены экспедиции увидели современный, многофункциональный, оборудованный по последнему слову техники Центр, включающий в себя, помимо функциональных отделов и центров, коворкинг-зону, несколько переговорных комнат, учебные классы и зоны рекреации, что позволяет предпринимателям (в том числе начинающим) за доступную цену арендовать необходимые пространства и оказывать услуги прямо в стенах площадки

«Мой бизнес». Консультационный пункт на входе позволяет сориентировать предпринимателя по требующейся ему поддержке и направить в соответствующий отдел. При этом консультации проводятся не в кабинетах, а в переговорных зонах, что позволяет сохранить конфиденциальность и уделить требуемое внимание представителю бизнеса. После проведения содержательной экскурсии, Диляра Рамисовна рассказала об основных направлениях работы и актуальных проектах Центра. Своеобразной «изюминкой» встречи стала демонстрация документального фильма об известном российском купце Николае Второве, оставившего свой след в бизнесе Иркутска и Москвы. Завершилась встреча с директором Центра ответами на вопросы членов экспедиционной группы.

После знакомства с центром «Мой бизнес» члены экспедиции отправились на экскурсию по городу, которую провела сотрудница Иркутского областного краеведческого музея с редким греческим именем Вивея. Осмотр города начался с места его основания - бывшего Иркутского острога, на месте которого установлен камень основателям города. Слушатели узнали об особенностях сибирского барокко, а после прогулки по набережной Ангары и осмотра собора Богоявления, доехали до бульвара Юрия Гагарина, с переименованием которого (ранее здесь была Вузовская набережная) связана городская легенда о первой учительнице будущего космонавта. Завершилась экскурсия смотровой площадкой Иерусалимской горы, с которой открывается панорамный вид города.

После двухчасовой экскурсии члены экспедиции вернулись в Центр «Мой бизнес», где продолжили работу в отделах и центрах. Руководитель Центра поддержки экспорта Елена Вениаминовна Цветкова поведала о роли и задачах Центра, а также об инструментах и лучших практиках в работе с малым и средним бизнесом: бизнес-миссиях, обучающих мероприятиях, помощи с заключением экспортных контрактов. Большое внимание в интервью было уделено текущим проблемным вопросам по экспорту из региона, особенностям, сферам и методам сотрудничества предприятий малого и среднего бизнеса России с Монголией, Китаем и странами СНГ.

Еще одна встреча состоялась в Центре кластерного развития, где заместитель руководителя по маркетингу Ольга Сергеевна Филева рассказала об организации различных форумов, конференций и иных активностей для вовлечения представителей малого и среднего бизнеса в туристско-рекреационный, агропромышленный и другие кластеры. Она поделилась опытом проведения в Иркутске I Байкальского Легко-промышленного Форума в области швейного производства - одного из приоритетных направлений кластерного развития. Также вместе с заместителем руководителя по развитию кластерных инициатив Андреем Геннадьевичем Ворожничим студенты обсудили специфику деятельности участников разнообразных кластеров: от производства сельскохозяйственной продукции до ремесленничества в туристическом секторе и импортозамещения в рамках работы технопарков. В завершении беседы сотрудники ЦКР обратили внимание студентов на дальнейшие планы Центра по продвижению МСП в кластерах.

Также участникам экспедиции удалось пообщаться с начальником Отдела гарантийной поддержки Анной Андреевной Волынкиной.

Существовавший с 2009 г. Гарантийный фонд в 2019 г. стал структурным подразделением Центра «Мой бизнес». Респондент не отметила никаких трудностей ни во взаимоотношениях с другим отделами Центра, ни во взаимодействии с властью. Анна Андреевна рассказала, что гарантийная поддержка дается в основном по программам кредитования 1764, а также по кредитам с банковским сопровождением контрактов. При этом объем поручительства не может превышать 42 млн. руб. Фонд работает со сферами торгового и промышленного предпринимательства, но приоритетной является промышленность, направленная на экспорт. Поэтому в зависимости от сферы предпринимательской деятельности доля поручительства составляет от 50% до 70%. Решение о поддержке гарантирования формируется весьма оперативно - всего за 24 часа.

Из разговора с начальником Управления консультационной поддержки и развития кластеров Фаиной Иннокентьевной Даникёровой выяснилось, что ключевыми составляющими важной миссии Управления являются: привлечение внешних консультантов, организация обучающих тренингов, содействие в разработке бизнес-планов для предпринимателей и т.п. При этом особое внимание уделяется организации и проведению федеральных конкурсов, направленных на поддержку социального, женского и молодежного предпринимательства. В качестве примера Фаина Иннокентьевна привела реализацию федеральной программы «Мама-предприниматель», участие в которой в этом году приняли десятки участниц по всему региону.

### **Предпринимательство и наука. Третий день экспедиции**

Третий день экспедиции 3 октября, протекал в двух разных измерениях - начался с круглого стола в региональном

отделении «ОПОРЫ России» и завершился в Иркутском национальном исследовательском техническом университете.

В первой половине дня состоялась встреча участников экспедиции с руководством ИРО «ОПОРЫ России» в ее головном офисе. Гостеприимные хозяева (руководитель ассоциации Алексей Юрьевич Егоров, его заместитель и исполнительный директор Виталий Витальевич Макаров и заместитель председателя IT-комитета Руслан Катунцев) поделились своими соображениями о перспективах развития малого и среднего бизнеса в регионе. Алексей Юрьевич, занимающийся бизнесом с 15 лет, обратил внимание на необходимость повышения уровня доверия в треугольнике «бизнес – общество – власть», рассказал о проблемах сотрудничества малого и среднего предпринимательства с крупным бизнесом, поделился идеей развития импорта из дружественных стран.

По окончании общей встречи удалось отдельно поговорить с Русланом Катунцевым, который также является исполнительным директором IT компании «True.code». Он поведал об опыте взаимодействия малого бизнеса с Центром «Мой бизнес», организации мероприятий и форумов для предпринимателей, интеграции новых технологий в бизнес, работе с заинтересованными студентами и подготовке кадрового резерва в отрасли.

Во второй половине дня участники экспедиции провели рабочую встречу в ИРНИТУ с проректором по научной работе Александром Матвеевичем Кононовым, начальником управления по молодежной политике университета Ириной Александровной Бянкиной, начальником управления научной деятельностью Еленой Юрьевной Панасенковой и руководителем Центра развития компетенций НОЦ «Байкал» Николаем Владимировичем Мурзиным. В ходе оживлённой и содержательной

беседы представители университета рассказали о трансформации взаимоотношений между университетом, бизнесом и региональными властями в свете текущих изменений в экономике. Также часть разговора была посвящена обсуждению достижений университета в рамках федерального проекта «Приоритет-2030». Много внимания было уделено и обсуждению молодежного предпринимательства в вузе и, прежде всего, стартап-студии - нового подразделения университета, созданного при поддержке Минобрнауки, где заинтересованным студентам предлагают разрабатывать реальные бизнес-кейсы и дают возможность получить гранты для их дальнейшей реализации.

Более подробно о деятельности стартап-студии в интервью рассказала ее руководитель Ирина Бянкина. В разговоре с ней были затронуты вопросы развития предпринимательского образования в ИРНИТУ и в вузах Иркутска вообще. Ирина Александровна затронула важные вопросы мотивации студентов к предпринимательству, развития предпринимательских компетенций, поддержки студенческих инициатив со стороны МСП, крупного бизнеса и государства. Наиболее перспективной, по ее мнению, помимо стартап-студии, является политика университета в области продвижения образовательной программы «PRO предпринимательство».

Завершился визит в университет экскурсией по зданию, где с 1960 г. располагался известный Иркутский политех – предшественник созданного в 1930 г. Сибирского горного института. Участники экспедиции также посетили лабораторию по созданию композитных материалов, которые сегодня являются одним из передовых направлений промышленного производства.

После проведения фокус-группы экспедиция отправилась на экскурсию по Иркутскому национальному исследовательскому техническому

университету. В ходе нее участники посетили предпринимательскую «Точку кипения», где проходили различные классы с большим количеством вовлеченных студентов ИрННТУ. Кроме того, в холле университета была организована «Ярмарка возможностей», посвященная научным объединениям и предпринимательству в вузе. Затем руководитель научно-исследовательской лаборатории «Цифровые технологии производства изделий из полимерных композиционных материалов» Иванов Юрий Николаевич рассказал о главных направлениях исследований и производства данной лаборатории. Она занимается работой в области композиционного направления (механическая обработка композиционных материалов), прототипированием с использованием 3D принтеров и выполняет различные промышленные заказы в сфере авиации.

### **В гостях у ТПП и крупного бизнеса.**

#### **Четвертый день экспедиции**

В первой половине дня 4 октября члены экспедиции посетили Иркутское отделение Торгово-промышленной палаты, сохранившей историческое название «Торгово-промышленная палата Восточной Сибири». Как пояснил директор департамента поддержки предпринимательства и внешнеэкономической деятельности Владимир Николаевич Саловаров, это сложилось по причине того, долгое время Иркутская палата была единственной в регионе.

В содержательной беседе были затронуты вопросы внутренней структуры палаты, состоящей из 12 комитетов, ведущих активную деятельность по различным вопросам – от традиционных (таких как сертификация и организация выставочной деятельности), до эксклюзивных непривычных типа выдачи мультимедиа для предпринимателей и развития туризма. Торгово-промышленная палата, обладающая правом

законодательной инициативы, по словам Владимира Николаевича, в среднем генерирует до 30 законодательных инициатив в год. Также палата является площадкой для консолидации запросов со стороны бизнеса. В частности, на регулярной основе в стенах ассоциации проводятся очные встречи предпринимателей с представителями власти: судебными приставами, представителями Федеральных антимонопольной и налоговой служб и прокуратуры, что пользуется большой популярностью у бизнеса. Например, обращение бизнеса за помощью позволило гармонизировать интересы предпринимателей и власти, введя мораторий на спешную ликвидацию нестандартной рекламы в городе.

Касаемо внешнеэкономической деятельности, была отмечена активная позиция Торгово-промышленной палаты в направлении экспорта в Монголию, Китай, Корею и Казахстана. Проводятся многочисленные бизнес-миссии в данные страны, ведется активная выставочная деятельность, ТПП поддерживает предпринимателей в процессе получения рабочих виз. Кроме того, был разработан бренд «Baikal Natural», в основе товарного знака которого лежит образ Байкала, символизирующий природную чистоту и многочисленные направления развития экономики. Спикер уверен, что работа предпринимателей под одним брендом позволяет оптимизировать затраты предприятий и добавляет региону инвестиционной привлекательности.

В развитии разговора в ТПП состоялась встреча с руководителем Представительства Акционерного общества «Российский экспортный центр» в Иркутске Яной Арсентьевной Станевич, которая подробно рассказала о работе и роли регионального Представительства, его взаимодействии с центром «Мой бизнес» и перспективах экспортного развития Иркутской области. В ходе интервью были затронуты меры

поддержки РЭЦ малого, среднего и крупного бизнеса, а также развитие партнерства Иркутской области со странами Африки, Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии.

Во второй половине дня состоялся «круглый стол» с руководством Иркутского регионального объединения работодателей «Партнерство Товаропроизводителей и Предпринимателей» (Иркутское отделение «РСПП»). С приветственным словом выступил вице-президент организации Виталий Глебович Толстов, рассказав об истории образования ассоциации. Затем совместно с исполнительным директором ИРОР «ПТ и П» Павлом Николаевичем Деранжулиным прошло обсуждение развития бизнес-образования в регионе и вовлеченности отраслевых союзов НКО во взаимодействие с вузами по решению кадровых вопросов в регионе. В частности, исполнительный директор НООР «Агропромышленный союз» Павел Васильевич Соболев отметил активную деятельность членов ассоциации, входящих в состав Президиума попечительского совета Иркутского государственного аграрного университета. В рамках мероприятия Виталий Глебович также обратил внимание присутствующих на осуществление организацией успешной экспертной оценки разнообразных региональных правовых документов, в том числе, утверждение предложений объединения по модернизации стратегии социально-экономического развития Иркутской области на период до 2036 года. В завершении беседы исполнительный директор НП «Союз предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности» Александр Николаевич Евстафьев поделился опытом реализации грантовой поддержки предприятий на территории области и проведения выставок для продвижения продуктов региональных предпринимателей.

### **Байкал туристский. Пятый день экспедиции**

На пятый день экспедиции, 5 октября, ее участники сначала посетили архитектурно-этнографический музей «Тальцы», где экскурсию по музею под открытым небом провела заместитель директора по организационно-массовой работе музея Елена Анатольевна Стрекалина. «Тальцы» представляют собой уникальный музейный комплекс, коллекции которого собраны со всей Иркутской области. Члены экспедиции познакомились с историей музея, строительство которого началось еще в 1960-е гг. С 1994 г. музей «Тальцы» стал самостоятельным учреждением и начал комплектовать собственные фондовые коллекции. Среди композиций музея представлены здания разнообразной архитектуры и различных временных периодов (XVII-XX вв.). Члены экспедиции осмотрели территорию острога, волостное село близ острога, действующую церковно-приходскую школу XIX ст., деревню Малодворку и бурятские юрты. Нам дали возможность познакомиться с особенностями управления острогом, системой образования, здравоохранения, военного дела и другими важными сферами жизни народов Сибири.

Одновременно с экскурсией члены экспедиции ознакомились с организацией туристского кластера в Тальцах, а затем в поселке Листвянка – «воротах» Байкала. Прогулявшись по набережной Байкала и прокатившись на колесе обозрения, где открывался восхитительный вид на озеро и окружающие его горы, студенты обратили внимание, что поселок в основном ориентирован на туристический бизнес. Вдоль озера длинной вереницей растянулись рестораны, кафе, гостиницы, сувенирные лавки и туристические агентства. В беседах с местными индивидуальными предпринимателями удалось выяснить, как изменились условия ведения бизнеса за последние несколько лет. Особенно остро для всех предпринимателей стоят проблемы

резкого снижения турпотока из-за пандемии и санкций против России, а также роста инфляции. Несмотря на это, они не опускают руки и стараются адаптироваться к новым условиям.

После часовой прогулки, члены экспедиции отправились в Байкальский музей Сибирского отделения РАН, где ознакомились с историей исследования озера, узнали об особо охраняемых территориях и даже смогли посмотреть на подводный мир под микроскопом. Особой точкой экскурсии стал аквариумный комплекс, где студенты смогли увидеть обитателей Байкала - омуля, хариуса, осетра и, главное, нерп.

### **Бизнес развивается, когда он защищен и социально ответствен. Шестой день экспедиции**

Сегодня участники экспедиции встретились с уполномоченным по защите прав предпринимателей Иркутской области Андреем Николаевичем Лабьгиным. Во время беседы Андрей Николаевич поделился сведениями о том, чем занимается бизнес-омбудсмен, как организована работа общественной приемной, с какими запросами чаще всего обращаются предприниматели. По его словам, на данный момент остро стоит вопрос развития туризма в Иркутской области, так как отмечается высокий спрос на посещения Байкала. Иркутск готов принять гостей, однако возникает вопрос о сохранении уникальной природы региона. Кроме того, были обсуждены особенности взаимодействия приемной уполномоченного по защите прав предпринимателей с другими институтами поддержки предпринимателей и органами государственной власти. В частности, была отмечена важность открытой дискуссии между государственными органами и предпринимателями с целью совершенствования системы поддержки.

«Паузу» между встречей с бизнес-омбудсменом и экскурсией в компанию «Фармасинтез» удалось заполнить

интервью с директором частного учреждения дополнительного профессионального образования «Учебный центр Торгово-промышленной палаты Восточной Сибири» Инной Юрьевной Капичниковой относительно практики внедрения механизма Регионального инвестиционного стандарта в Иркутской области в 2023 г. Инна Юрьевна рассказала об участии ТПП в экспертной группе в ходе верификации ряда компонент стандарта нового поколения - построении «светофора» для проверки инвестиционной декларации, запуске инвестиционной карты, а также сотрудничестве с АО «Корпорация развития Иркутской области» в сфере формирования благоприятного инвестиционного климата. Сотрудники Торгово-промышленной палаты, вовлеченные в процесс экспертной оценки внедрения Регионального инвестиционного стандарта, по словам директора Учебного центра, проходили специальное обучение. В частности, Наталья Геннадьевна Гершун, министр экономического развития Иркутской области, лично проводит информационные собрания инвесторов с целью их знакомства с новым внедренным механизмом для тиражирования лучших практик. Также была затронута тема сотрудничества с Российским энергохолдингом «Эн+», направленного на реализацию перспективных бизнес-проектов, обеспечивающих повышение инвестиционной привлекательности области.

Во второй половине дня члены экспедиции ознакомились с частью процесса производства лекарственных препаратов в компании Фармасинтез. В Иркутске располагается самый большой завод компании из пяти работающих в России. Сначала группу посветили в деятельность компании и рассказали о ее последних достижениях. Далее для участников провели экскурсию по новому зданию цеха производства стерильных и

твердых лекарственных форм. Подробно показали процесс гранулирования, калибровки и формирования сырья для изготовления твердых таблеток, а также их упаковку. Члены экспедиции узнали много нового для себя о системе проверки на качество и отслеживания передвижения выпускаемых лекарств.

По завершению производственной экскурсии состоялся обстоятельный разговор с директором по GR компании Евгением Александровичем Орачевским. Участники круглого стола обсудили важность социальной вовлеченности крупных корпораций и особенно фармакологии в развитие общества. По мнению Евгения Александровича, одно из главных направлений в разработке лекарственных препаратов – работа над снижением себестоимости дорогостоящих лекарств. Поэтому на исследовательскую работу компания тратит порядка 1 млрд. рублей в год. Также он отметил ключевую роль крупных корпораций как инвесторов во взаимодействии с региональной властью. Это стимулирует региональную власть на создание привлекательных условий для размещения предприятий. Так, господдержка ускоряет окупаемость инвестиций корпораций в регионы, что, в свою очередь, активизирует обратную связь. Например, Фармасинтез имеет договора о сотрудничестве как с региональным правительством, так и с городской администрацией. В рамках этих соглашений предполагается финансовая поддержка социальных проектов власти. Для решения кадровых вопросов, компания занимается целевым обучением, предлагает стажировки молодым специалистам, осуществляет программы поддержки сотрудников. Важную часть GR-деятельности компании занимает работа на федеральном уровне. Например, открытие завода в Братске с участие Президента России В.В. Путина произошло благодаря участию в федеральных программах и статусу стратегического предприятия.

## Экология природы и экология культуры. Седьмой день экспедиции

Суббота – день седьмой экспедиции – начался с посещения Галереи современного искусства В.Б. Бронштейна. Помимо чисто эстетического удовольствия от посещения Галереи, целью экскурсии было изучение особенностей функционирования культурного бизнеса в регионе. Экскурсовод Алина познакомила гостей с работами местных мэтров. Первый этаж экспозиции «Мир духов» насквозь пронизан духом работ Даши Намдакова, наполнившего свои произведения традиционными бурятскими образами и мотивами. Второй этаж – «Мир человека» – запомнился экспозицией «Лес» с работами Виталия Смагина, Георгия Тотибабже, Александра Москвитина и других современных художников. Наконец, третий этаж – «Человек, его эмоции и воспоминания» – был посвящен четырем иркутским художникам: Николаю Вершинину, Борису Десяткину, Галине Новиковой и Андрею Рубцову. Благодаря экскурсии участники экспедиции получили представление не только о культуре региона, но и о функционировании крупнейшей художественной галереи Сибири.

После экскурсии по Галерее состоялась встреча с Еленой Александровной Твороговой – создателем и руководителем Школы экологического предпринимательства, президентом Молодежного благотворительного фонда «Возрождение Земли Сибирской». В ходе беседы обсуждались особенности деятельности экологических предпринимателей в регионе. С одной стороны, экологические предприниматели способствуют достижению общественно полезных целей и решению социальных проблем. С другой стороны, они редко работают с уязвимыми категориями граждан, на основе чего современное законодательство определяет социальных предпринимателей. Это не позволяет экологическим предпринимателям

получать поддержку от государства, в которой они настоятельно нуждаются. Также Елена Александровна поделилась опытом организации Школы экологического предпринимательства, основная особенность которой заключается в проектной ориентированности: каждый участник приходит на Школу со своим проектом, который дорабатывает, пользуясь помощью приглашенных экспертов. В итоге многие выпускники Школы утвердились в качестве индивидуальных предпринимателей, как в Иркутской области, так и в Республике Бурятия и Забайкальском крае.

### **Открываем культурный мир региона. Восьмой день экспедиции**

Сегодня 8 октября у членов экспедиции выдался полноценный выходной день, который было решено посвятить культурной программе. Первым делом участники экспедиции посетили музей В.Г. Распутина, служащий не только центром сбора и сохранения творческого наследия писателя, но и местом его детального изучения. Музей был открыт 15 марта 2017 г. и является одним из отделов Иркутского областного краеведческого музея. В двух экспозиционных залах представлены личные вещи, видеозаписи интервью и киноматериалы о жизни и творчестве писателя. В музее также воссоздан мемориальный кабинет писателя, размещены интерактивные панели с генеалогическим древом семьи В.Г. Распутина. Музей активно участвует в проекте «Сибирский литературный треугольник», посвященном творчеству трех выдающихся писателей – Виктора Астафьева, Валентина Распутина и Василия Шукшина. Экспедиционная группа имела возможность ознакомиться с выставкой, посвященной творчеству В.М. Шукшина, на которой представлена информация о его творчестве, а также принять участие в интерактивах. Стоит отметить, что музей регулярно проводит выставки и выездные экскурсии на родину

Распутина. Но мы сталкиваемся с типичной, особенно для региональных музеев, ситуацией, когда значительная часть фондов хранится в запасниках в связи с отсутствием возможности расширения выставочного пространства.

Воскресная культурная программа продолжилась в Иркутском академическом драматическом театре им. Н.П. Охлопкова. По следам Валентина Григорьевича Распутина, который посещал этот театр вместе с Александром Валентиновичем Вампиловым и другими своими друзьями, экспедиционная группа посмотрела спектакль-притчу Марии Алексеевны Ладо «Очень простая история». На первый взгляд простая, но в действительности глубокая история любви и смерти раскрывает тему взаимоотношений детей и родителей, отношения к животным и содержит как народные, так и современные мотивы. В здании театра находится небольшой музей, посвященный его истории и содержащий экспозицию с костюмами с других постановок.

### **Иркутск – Ангарск! Девятый день экспедиции**

9 октября рабочий день экспедиции был весьма насыщен событиями. Утром на площадке Центра «Мой бизнес» состоялась встреча с депутатами Законодательного Собрания Иркутской области, представителями областного правительства, организаций поддержки предпринимателей и самими предпринимателями. В формате круглого стола обсуждались вопросы взаимодействия власти и бизнеса, развития молодежного предпринимательства, экспорта, государственных мер поддержки малого и среднего бизнеса и т.п.

Как отметил заместитель председателя комитета по социально-культурному законодательству Заксобрания Денис Васильевич Ягодзинский, депутатский корпус открыт для диалога с представителями бизнеса. В регионе разрабатываются новые меры поддержки для НКО и МСП. Его слова

поддержал директор Корпорации развития Иркутской области Виктор Валентинович Теленкевич, отметивший, что в регионе бизнес поддерживается как с финансовой стороны, так и с нефинансовой, и обративший внимание на сегодняшние проблемы бизнеса. В первую очередь, это затруднения с обеспечением электроэнергией и нехваткой кадров.

Также, обсуждались вопросы кредитования малого предпринимательства. Спикерами выступили директор компании «Фонд микрокредитования Иркутской области» Ольга Трофимовна Мосина и консультант Фонда развития промышленности Иркутской области Евгения Викторовна Анкилова. Они рассказали, что предоставляют достаточно лояльные условия для получения субсидий, и их процентная ставка ниже государственной на 1-3%, что более привлекательно для бизнеса.

Помимо этого, на встрече присутствовали исполняющая обязанности директора ОГКУ «Молодежный кадровый центр» Ольга Владимировна Баранова, директор фонда стратегического и инновационного развития Иркутской области и проектного офиса НОЦ «Байкал» Евгений Юрьевич Семенов и председатель «Клуба молодых предпринимателей» Глеб Муравский. Они осветили вопросы организации бизнес-встреч, бизнес-миссий и лекций для молодых предпринимателей. Молодежная политика в сфере бизнеса выстроена таким образом, что привлекаются студенты ВУЗов и СУЗов, и проводятся мероприятия для развития предпринимательских инициатив.

Завершился круглый стол выступлениями бизнесменов. Директор ООО «Иркутянка» Вячеслав Игоревич Соколов в большей степени сосредоточился на деятельности бизнес-клуба, а генеральный директор ООО

«Азбука фундамента» - на проблемах строительной отрасли.

В конце встречи руководитель экспедиции профессор Орлов подвел предварительный итоги поездки, обозначив ряд ключевых тезисов. По его мнению, упор в регионе в основном делается на МСП и МСП+. Представители бизнеса и власти стремятся к кооперации, но пока этот процесс находится только на начальной стадии.

После переезда в Ангарск, одной из самых «вкусных» частей рабочего дня стало посещение фабрики мороженого «Ангариия». Сначала директор предприятия Юрий Васильевич Федонов провел для участников экспедиции обзорную экскурсию по производственным цехам, где все смогли наблюдать поэтапные процессы формирования мороженого, выпекания рожков и приготовления глазури. Сразу за экскурсией последовала беседа в кабинете директора, в рамках которой все участники смогли продегустировать свежее мороженое и задать интересующие их вопросы. Юрий Васильевич рассказал о том, с какими вызовами сталкивается компания при расширении поставок продукции на запад России, ответил на вопросы о взаимодействии бизнеса с властью (в частности, в вопросах финансирования развития предприятия), а также указал наиболее актуальные вызовы, с которыми «Ангариия» нужно будет справиться в ближайшее время. Таким образом, посещение фабрики получилось весьма познавательным.

Экскурсия на фирму «Семечки от Фенечки» оказалась намного обширнее и интереснее, чем следует из названия. Олег Валентинович Подомарев - владелец завода и других бизнесов в Иркутской области - является человеком с обостренным чувством социальной ответственности. Показательно, что сотрудники работают вместе с Олегом Валентиновичем практически с самого основания предприятия, чего удалось

благодаря настоящей семейной атмосфере в коллективе. Все предприятия бизнесмена объединяет идея социальной полезности: здоровья (продукция завода в Ангарске и на Алтае и медицинская клиника), талантов (продюсерская школа), инноваций (стеклокомпозит). Но, как стало понятно после длительной беседы за чаем, перспектив и начинаний еще много!

### **Иркутск – Москва! Последний день экспедиции**

Вот и пролетели 10 дней экспедиции, оставив в душе удовлетворение хорошо проделанной работой и горечь расставания с краем, в который нельзя не влюбиться.

Последний день как-то сам собой стал «тематическим». По совету и рекомендации создателя и руководителя Школы экологического предпринимательства Елены Александровны Твороговой и в развитии темы экологически чистой продукции состоялись встречи с экологическими предпринимателями области – бывшими учениками, а ныне экспертами Школы.

На встрече с генеральным директором ООО «Натуральная косметика Сибири» Евгением Владимировичем Гришкевичем обсуждались особенности ведения экологического бизнеса в регионе. Производство товаров «Baikal cosmetics» осуществляется вручную с использованием местного сырья – так производство становится более бережным по отношению к природе и человеку. Евгений Владимирович считает, что для современного бизнеса важно быть социально ориентированным: задумываться не только о чистой прибыли, но и о том, какой след оставляет производство. По его твердому убеждению, экологическое предпринимательство может стать визитной карточкой региона, поэтому важно привлечь к нему внимание властей.

ООО «Иван-чай», директором которого является Андрей Александрович Ляхов, занимается сбором и продажей

экологически чистых чаев из сибирских дикоросов. Его продукцию можно встретить во всех туристических точках региона и во многих сетевых магазинах. Одной из главных тем разговора стала проблема нехватки кадров и связанный с ней рост стоимости сырья. Тем не менее, предприниматель темпы снижать не планирует и стремится укрепить продажи в Москве, чтобы представлять иркутского производителя в столице. Андрей Александрович отмечает, что доля людей в Иркутской области, заинтересованных в потреблении экологических товаров, заметно растет, поэтому экологическое предпринимательство для региона становится всё более актуальным.

В завершении экспедиции Юргелас Анна Юргелас провела онлайн интервью с одним из активнейших молодых предпринимателей Иркутской области – руководителем семейной сыроварни в селе Хомутово «Милаша» Никитой Андреевичем Россовым. Бизнесмен рассказал о механизмах предоставления грантовой поддержки в регионе и своей победе в получении гранта «Агротуризм» в 2023 году. Никита Андреевич отметил, что региональным органам власти необходимо сильнее развивать консультационное сопровождение предпринимателей для их большей вовлеченности в грантовые конкурсы и в целом в деловое сообщество. Также бизнесмен поделился своим опытом участия в разнообразных сельскохозяйственных мероприятиях, способствующих приобретению новых бизнес-контактов и знаний в области управления предприятием. В частности, он упомянул о своей поездке на Байкальский риск-форум «BRIEF'23» и о финале федерального конкурса «Молодые предприниматели села», проводимого в рамках Фестиваля сельской молодежи в Москве. Наряду с этим, молодой бизнесмен с головой погружен в просветительскую деятельность для молодых предпринимателей: в рамках регионального форума сельской

молодёжи, организованного Министерством по молодежной политике Иркутской области он проводит лекцию-беседу «От идеи до стартапа». В завершении интервью были обсуждены вопросы развития бизнеса в новых геополитических условиях и озвучены дальнейшие планы по продвижению сыроваренного дела по всей России.

Но все когда-то кончается. Пришло время возвращаться в Москву. Но даже после приземления в аэропорту Шереметьево осталось ощущение, что мы увезли с собой частичку души региона, носителями которой являются, прежде всего, жители области и предпринимательское сообщество, мечтающее сделать свою родину лучше, в частности.

# ВЛАСТЬ И БИЗНЕС: ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ДИАЛОГА И СОТРУДНИЧЕСТВА

**Встреча участников экспедиции с депутатами Законодательного Собрания Иркутской области, представителями областного правительства, организаций поддержки предпринимателей и предпринимателями в Центре «Мой бизнес» (9.10.2023 г.)**

*Окладникова Диляра Рамисовна - директор Фонда поддержки и развития предпринимательства Иркутской области Центра «Мой Бизнес»:* Начинаем нашу встречу.

*Баранова Ольга Владимировна (и.о. директора ОГКУ «Молодежный кадровый центр»):* Здравствуйте, коллеги. Постараюсь кратко раскрыть вопрос развития молодежного предпринимательства в Иркутской области. Наше учреждение подчиняется Министерству молодежной политики Иркутской области, которое уделяет большое внимание развитию молодежного предпринимательства, как в крупных городах, так и на сельских территориях. Мы активно включились в реализацию федеральной повестки. Например, летом 2023 г. в Байкальске была проведена «Фабрика предпринимательства», в которой приняли участие более 100 представителей Иркутской области. Мы активно взаимодействуем с Центром «Мой бизнес», реализуем различные мероприятия. В конце октября у нас будет запущена деловая игра «Бизнес-акселератор», которую мы будем проводить совместно с ИРНИТУ. Участникам игры предлагается пройти

программу тренингов и мастер-классов. Самые активные и заинтересованные участники получают возможность обучиться по программе развития бизнес-компетенций и, соответственно, получить сертификат государственного образца об освоении образовательной программы. Помимо прочего, мы занимаемся комплектованием кадров для производств и компаний, которые у нас открывают молодые люди. Это происходит через взаимодействие с молодежной общественной организацией «Российские студенческие отряды». Ребята активно вовлекаются в работу на предприятиях и в компаниях области. Мы сотрудничаем и с субъектами малого предпринимательства через все доступные каналы: кадровый конкурс «Моя карьера», который в регионе проходит по инициативе губернатора; Интернет-ресурсы (сайт, группы и каналы в социальных сетях). Мы всегда идем навстречу тем, кто к нам обращается, публикуем вакансии и предлагаем соискателям вакансии, которые необходимо перекрыть. Считаю, что в регионе выстроена достаточно эффективная схема взаимодействия между

всеми профильными ведомствами, всеми заинтересованными учреждениями и структурами, и я уверена, что с каждым годом у нас все будет только лучше и лучше, наши показатели будут расти, и все, кто имеет такое желание заниматься своим делом, развивать какие-то новые производства, новые технологии, несомненно, продолжают получать поддержку. Спасибо. Если есть какие-то вопросы, какие-то уточнения, пожалуйста, можно спрашивать.

**Орлов Игорь Борисович (докт. ист. наук, проф., зав. НУЛ исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ):** У меня есть два вопроса. Первый по поводу кадров для МПС: как формируется заказ со стороны малого бизнеса? Второй вопрос по поводу обучающих программ. Сейчас популярны питч-сессии, деловые игры и т.п. Какие обучающие формы показали наибольшую эффективность в работе с молодежью?

**Баранова О.В.:** По поводу обеспечения кадрами: здесь действительно есть специфика, но нет трудностей. Сложнее все-таки обеспечить кадрами большое предприятие. Схема простая: представители субъектов малого предпринимательства формируют просто описание вакансии, которая у них открыта, обозначают компетенции, которыми должен обладать сотрудник. Мы, соответственно, информацию об этой вакансии распространяем, в том числе, в молодежной среде, и привлекаем желающих найти работу. Дальше люди, приходящие на эти вакансии, остаются, закрепляются, начинают расти и развиваться в этих компаниях. Если с кем-то не срабатываются компания или соискатель, мы помогаем повторно найти работу.

По поводу форм обучения: мы за разность и сочетание подходов. Проводя наши мероприятия, мы используем различные формы: классическое обучение (вплоть до лекций, семинаров и нахождения непосредственно за «ученической партией»), проводим

стратегические сессии, круглые столы и т.д. Широко используем онлайн-обучение, открывающее новые возможности для желающих освоить новые компетенции. Это возможность принять участие в обучающих программах тех вузов и учебных центров, которые находятся за территорией нашего региона. Ведь не у каждого есть финансовые или временные возможности отправиться на продолжительные курсы обучения в Москву, а онлайн-технологии позволяют вовлекать в обучение и освоение новых компетенций достаточно большое количество людей. Спасибо.

**Новикова Вероника Дмитриевна (студентка 3-го курса ОП «Иностранные языки и межкультурная коммуникация):** У меня также два вопроса. Во-первых, сколько студентов желает стать предпринимателями, есть ли какая-то статистика? И второй вопрос: каким образом молодежный центр помогает студентам определиться, какой именно тип обучения им нужен?

**Баранова О.В.:** Первый момент про статистику: думаю, она имеется. Может быть, коллеги сейчас меня дополнят. По поводу форм обучения: у АНО программа «Россия – страна возможностей» – платформа, на которой любой желающий может зарегистрироваться, пройти ряд психологических тестов и получить свою карту компетенции. В ней будут отражены сильные стороны, в ней будут отражены также и компетенции, которые требуют усиления, и уже людям, студентам, молодым людям, взрослым людям, желающим именно повысить свои какие-то компетенции, навыки, опираясь как раз таки на вот эту карту компетенции, можно будет подобрать себе наиболее подходящие варианты развития этих сторон: будет это профессиональное обучение в классическом варианте, будет это участие в серии каких-то мастер классов или стратегических сессий, либо будут это краткосрочные онлайн курсы. Я думаю, люди интересующиеся, люди, желающие развиваться, они, несомненно,

смогут уже самостоятельно принять решение, и в рамках работы центра компетенции задействованные сотрудники, психологи и профориентологи, смогут подсказать, какой вариант развития всех компетенций лучше.

**Басырова Чулпан Ильнуровна (студентка 3-го курса ОП «Политология» НИУ ВШЭ):** Ольга Владимировна, Вы сказали про поиск кадров для предпринимателей. Можно узнать, много ли предпринимателей обращаются к вам, чтобы найти определенные кадры, есть ли какая-нибудь статистика показателей?

**Баранова О.В.:** У нас нет актуальной статистики, так как отчетный период еще не закончен. Мы сейчас занимаемся сбором информации, анализом деятельности учреждений. Есть много ресурсов, которыми в нашей области пользуются предприниматели, в том числе, это ресурсы нашего ведомства. Количество обращений достаточно большое, и что важнее – достаточно большой отклик на опубликованные вакансии. Примерно в половине случаев люди интересуются, записываются, получают приглашения на собеседование, - то есть это вполне рабочий механизм.

**Мосина Ольга Трофимовна (директор Фонда микрокредитования Иркутской области):** Начиная с 2021 г., фонд проводит политику по снижению и сохранению процентных ставок для предпринимателей региона. Для чего мы это делаем? Мы всегда действуем в рамках направлений работы ЦБ РФ, поэтому прекрасно понимаем, что чем лояльнее условия предоставления займа, меньше пакет документов, лучше консультационная работа, и ниже процентные ставки, тем предпринимателям комфортнее создавать и вести свой бизнес на территории региона. В 2023 г. мы выдали 250 займов на 670,4 млн. руб. Вы, наверное, знаете, что сейчас ключевая ставка ЦБ составляет 13%. 27 октября мы ждем очередное заседание Центрального Банка, где, по прогнозам

банковских аналитиков, процентная ставка несколько увеличится. Сейчас, к сожалению, ситуация складывается для предпринимателей не лучшим образом: идет рост потребительских цен, предприниматели вынуждены увеличивать стоимость своих услуг и своей продукции. В долгосрочной перспективе мы сохраняем стабильные процентные ставки. Они у нас, в частности, для стартапов и самозанятых установлены решением правления установлены на уровне 6%. Это говорит о том, что нашим предпринимателям достаточно проще вести бизнес в своем, нежели в других регионах. Когда мы не реже чем 1 раз в квартал мониторим процентные ставки, мы видим, что наши ставки конкурентоспособны на уровне тех регионов, которые могут позволить себе держать низкие ставки. При том что в Краснодаре капитализация составляет 3,4 млрд. руб., а у нас - - 1,165 млрд. Когда наши предприниматели активно пользуются услугами центра «Мой бизнес», используя и нефинансовые меры поддержки, это позволяет им достаточно динамично развивать свои предприятия, то есть чтобы проводить, например, технический аудит, ребрендинг или сертификацию своей продукции, модернизировать предприятия. Все эти меры поддержки доступны как онлайн, так и очно. С удовольствием отвечу на все ваши вопросы.

**Гайворонский Юрий Олегович (канд. полит. наук, доцент, зам. зав. НУЛ исследований в области бизнес-коммуникаций):** Ольга Трофимовна, что можно сказать по поводу динамики за последние 2-3 года относительно количества и объема выданных кредитов?

**Мосина О.Т.:** Спасибо большое за вопрос. Не помню, насколько у нас увеличились в количественном отношении выдачи займов по сравнению с 2022 г., но сумму помню точно - на 59 млн. руб. мы идем с опережением по прошлому году. У нас ежегодно увеличиваются объемы кредитования. По ключевым показателям,

сохранению процентных ставок мы ориентируемся на поручение Министерства экономического развития и промышленности Иркутской области и запросы предпринимателей. Плюс у нас, например, туризм, промышленный дизайн и IT услуги кредитуются по ставке 4%. Эти процентные ставки, установленные в 2021-2022 гг., не меняются. Хотя в сентябре 2023 г., с учетом того, что ключевая ставка неоднократно увеличивалась, мы получили от Центрального Банка совет увеличить разрыв между приоритетными продуктами и обычными программами кредитования. И мы увеличивали подняли их на 1-1,5% ставки для предприятий, осуществляющих деятельность в сфере услуг и торговли.

**Сидоренко Родион Сергеевич (студент 4-го курса ОП «Турция и тюркский мир»):** Я хотел задать вопрос: как изменяется динамика по невозврату кредитов?

**Мосина О.Т.:** У нас хорошо идет работа по взысканию рассрочки. Динамики по увеличению просроченных задолженностей нет, так как показатель риска портфеля контролируется распоряжением председателя правления нашего фонда. У нас есть данные ежедневного мониторинга по просрочке, поэтому сразу эти вопросы отрабатывают в рамках своих компетенций, как кредитный отдел, так и юридическая служба.

**Анкилова Евгения Викторовна (консультант Фонда развития промышленности Иркутской области):** Здравствуйте, я представляю Фонд развития промышленности Иркутской области. Так же как и коллеги, мы оказываем финансовую поддержку предприятиям обрабатывающей промышленности области. Наши процентные ставки немножечко пониже (1-3%), но при этом сумма займа у нас в основном от 5 млн. руб. Но мы финансируем предприятия только обрабатывающей промышленности. Также возможно получить компенсационные выплаты, если предприятие отгружает

свою продукцию за пределы Иркутской области, либо ввозит ее в область. Можно компенсировать стоимость доставки частично - до полумиллиона рублей. И также у нас есть компенсационная программа, позволяющая компенсировать инвестиционные кредиты, взятые на оборотные средства. Мы достаточно успешно работаем с предприятиями, каждый год увеличивается количество займов, а в общем за годы нашей работы, мы выдали займов на 10 млрд. руб. на срок до 5 лет.

**Орлов И.Б.:** Скажите, пожалуйста, Евгения, что более востребовано сегодня или в прошлом году?

**Анкилова Е.В.:** Компенсаций, безусловно, больше дается, потому что это практически бесплатные деньги, для которых просто нужно собрать пакет определенных документов. Но сумма там меньше полмиллиона. Если же брать по суммам, то конечно больше займов, то есть по количеству выданных средств они лидируют.

**Юргелас Анна Леонидовна (студентка 4-го курса ОП «Социология»):** Добрый день, спасибо большое за рассказ, Евгения Викторовна, у меня вопрос по поводу работы Наблюдательного совета. Насколько я понимаю, в его состав входят представителей бизнес-ассоциаций. Как вы с ними взаимодействуете, какие вопросы обсуждаются?

**Анкилова Е.В.:** Наблюдательный совет – это наш контролирующий орган, то есть именно он принимает все решения по выдаче займов. Мы представляем риски, предоставляем весь пакет документ, но решение о выдаче принимается именно советом. Заемщики рассказывают о себе в присутствии совета. По компенсациям мы выдаём Наблюдательному совету список, где указаны суммы, риски и так далее, и опять же конечное решение принимают лены совета.

**Теленкевич Виктор Валентинович (директор по инвестициям АО «КРИО»):** Добрый день. Существующая с 2021 года «Корпорация развития Иркутской

области» в принципе выполняет разные функции: это финансовая и нефинансовая поддержка. В принципе, во всех субъектах Российской Федерации созданы агентства и корпорации развития, выполняющие основные 2 задачи: привлечение инвесторов на территорию региона и сопровождение инвестиционных проектов для упрощения процедуры их реализации. Методы привлечения стандартные: поездки, звонки, договоренности с бизнесом и т.д. Сопровождение представляет собой решение различных вопросов, включая взаимодействие с администрацией и ресурсоснабжающими организациями, подготовку документов для поддержки и содействия. Помимо нефинансовых инструментов, уже 10 лет работают проекты на возвратной основе. У нас такие же как виды займов, как у фондов, но ставки гораздо выше. Но при этом мы не ограничены отраслями промышленности или спектром МСП. Также у нас есть такая форма поддержки как долевое участие в проекте: создается совместное предприятие, и далее действует уже данный проект. Условия у нас стандартные как по займам, так и по долевному участию. Максимальный срок у нас - 7 лет, после чего корпорация выходит из проекта. На текущий момент наш портфель составляет приблизительно 95% от уставного капитала корпорации, то есть фактически свободных средств у нас нет. С точки зрения сопровождения, на текущий момент соглашения заключены с 60 предприятиями. Общий объем инвестиций в сопровождаемые проекты составляют порядка 250 млрд. руб. Разумеется, проекты находятся в различной стадии развития, есть и новые бизнес-идеи для реализации, но не все проекты реализуются. И еще одно дополнение - мы являемся соучредителем Фонда микрокредитования, то есть вкладывали деньги в его уставный капитал.

**Орлов И.Б.:** Спасибо большое. Вы сказали, что далеко не все реализуется. А в

чем проблемы, кроме субъективных, когда пришел просто неготовый человек?

**Теленкевич В.В.:** Действительно, когда человек неготовый, это основная причина отсева: у человека есть много идей, может, даже хороших, но он абсолютно не готов вложить деньги. На такие проекты очень часто не находят инвесторы. Вторая причина связана непосредственно с вопросами, которые необходимо решить для реализации проекта. Например, есть проекты, которым для реализации требуется земельный участок. Но в Иркутске большие проблемы с участками, поэтому проекту либо нужно переезжать, либо существенным образом менять свои условия. Сейчас много проектов сдерживается инфраструктурными ограничениями, в частности, невозможностью или высокой стоимостью подключения электроэнергии. Если у инициатора есть хотя бы 20% средств для реализации проекта, он сможет найти иные заемные средства.

**Орлов И.Б.:** С подключением электроэнергии - это проблема технического характера или «политической воли»?

**Теленкевич В.В.:** Последние 2 года - это чисто техническая проблема, связанная со значительным ростом потребления энергии. У нас всегда был энергодефицитный регион, но данные показывают, что в настоящий момент энергодефицитными являются только северные районы области. В связи с этим для обеспечения реализации новых инвестиционных проектов на юге области нужно либо перераспределять ресурсы, что очень сложно, либо модернизировать электрическую сеть, то есть фактически отстраивать ее заново. То есть вопрос здесь по большей степени технический, и мы надеемся, что его удастся разрешить в ближайшее время.

**Юргелас А.Л.:** Виктор Валентинович, хотела бы уточнить насчет международного направления. Мы читаем новостные порталы и социальные сети, Там

была информация, что в марте 2023 года было подписано соглашение о взаимодействии с «КРИО» Монголии. Хотелось бы узнать, как сейчас продвигается сотрудничество с предпринимателями и властью?

**Теленкевич В.В.:** Очень хороший вопрос. На данный момент у нас 3 наиболее интересных страны: помимо упомянутой Монголии, это Китай и Узбекистан. В Монголии наш интерес заключается в локализации уже имеющихся производств и открытии представительств. Для Китая – это привлечение предприятий и сотрудников на территорию региона с целью производства товаров для внутреннего рынка региона и страны. С Узбекистаном у нас идет работа по продвижению продукции на экспорт и открытию производств в этой стране. С Монголией у нас уже давно налажены взаимные контакты, с Китаем пока что развиваем связи, а в Узбекистане речь идет о проникновении на среднеазиатский рынок и продвижении туда собственной продукции. Ещё одним из приоритетных направлений развития является налаживание сотрудничества с Республикой Беларусь.

**Семёнов Евгений Юрьевич (директор Фонда стратегического и инновационного развития Иркутской области – проектного офиса НОЦ «Байкал»):** Добрый день, коллеги. Наша организация была основана в 2021 г. именно как проектный офис НОЦ «Байкал». У нас два учредителя – «КРИО» и Минэкономразвития Иркутской области. В 2021 г. наш регион участвовал в последней волне конкурса по отбору научно-образовательных центров. В итоге НОЦ у нас создан на территории Иркутской области и Республики Бурятия. Если изначально центр имел только образовательные функции, то в 2023 г. получил и новые: мы стали региональным оператором центра «Сколково» и Фонда содействия инновациям Иркутской области. Теперь мы работаем с

представителями МСП, которые претендуют на те или иные меры поддержки. Высшим органом управления фонда является правление, руководителем которого является первый заместитель руководителя правительства области Руслан Денисович Ситников. В НОЦ «Байкал» высшим органом управления является Наблюдательный совет, который возглавляют губернатор Иркутской области Игорь Иванович Кобзев и глава Республики Бурятия Алексей Самбуевич Цыденов. В настоящее время в рамках НОЦ «Байкал» реализуется 15 высокотехнологичных проектов. Центр развивается как за счет науки и высшего образования, так и за счет бизнеса и власти, что помогает добиться дополнительного роста экономики. На государственном уровне НОЦ подчиняется Минобрнауки и науки РФ: мы предоставляем ему отчетность о деятельности, на основании которой получаем субсидии из бюджета РФ, благодаря чему можем оказывать финансовую поддержку участникам НОЦ для реализации их проектов. В рамках НОЦ реализуются разные приоритетные проекты: комплексная переработка древесины, переработка промышленных отходов и агробιοфарм технологии, которые мы будем расширять в агробιοмед-технологии. Готов ответить на ваши вопросы.

**Орлов И.Б.:** Спасибо большое, Евгений Юрьевич. Мы знаем, что эти НОЦ существуют на территории разных регионов. Каков, на Ваш взгляд, реальный вклад НОЦ в бизнес-климат региона, взаимодействие с властями и т.д.?

**Семёнов Е.Ю.:** Изначально у нас в проекты НОЦ «Байкал» были включены серьезные многомиллиардные проекты. Федеральная субсидия, которую мы получаем, для этих компаний большой роли не играет. Для них играют большую роль другие виды финансовой поддержки, а не гранты и не субсидии, которые региональные власти могут предоставить.

Первоначально у нас были такие проекты, но сейчас мы смещаемся в сторону краткосрочных инструментов, например, финансы фонда «Сколково». Сейчас мы делаем ставку на компании, которые могут стать, если так можно выразиться, «газелями». Честно говоря, в тех регионах, где у бизнеса уже выстроено взаимодействие с университетами, научными центрами и органами власти, и где они могут обмениваться знаниями и достижениями, НОЦ уже не нужны в целом. Общее мнение руководителей НОЦ разных регионов состоит в том, что НОЦ нужны именно для того, чтобы усадить всех за общий стол переговоров. Бывает, даже не всегда нужны финансы для этого. Например, компании нужен выход в торговые сети, и здесь финансовая поддержка никакая не нужна. В целом в тех регионах, где устойчивых связей еще нет, НОЦ показывают свою эффективность.

**Сидоренко Р.С.:** Евгений Юрьевич, здравствуйте. Хотел уточнить насчет того, что Вы сказали про переработку отходов. Насколько я знаю, на территории Иркутской области действует два крупных оператора по переработке и сортировке отходов. В целом, в чем именно заключается ваша консультационная деятельность?

**Семёнов Е.Ю.:** Родион Сергеевич, мы говорим именно о переработке промышленных отходов.

**Сидоренко Р.С.:** Понял, спасибо большое.

**Орлов И.Б.:** Тогда немного провокационный вопрос. Мы понимаем, что руководители регионов вынуждены входить в состав разных структур: либо в качестве «свадебных генералов», либо в рабочем формате. Когда мы встречались с руководством РСПП, мы слышали, что они предпочитают работать с Правительством, потому что это более эффективный вариант. С учетом того, что у вас в составе правления находятся руководители сразу двух регионов, это дает какую-то помощь? Вы реально и

напрямую с ними взаимодействуете, или это происходит только через какие-то иные структуры?

**Семёнов Е.Ю.:** Спасибо большое за этот вопрос. С председателем правления Р.Д. Ситниковым я встречаюсь по вопросам НОЦ раз в две недели: он контролирует операционную деятельность, также, как и Минэк. НОЦ по всей стране позиционируются как личные проекты губернаторов. Губернаторы каждый год в Наблюдательном совете, который возглавляет заместитель председателя Правительства РФ Д.Н. Чернышенко, отчитываются о процессе реализации программ НОЦ. Поэтому у нас несколько раз в год обязательно проводятся встречи с губернатором, где мы обсуждаем результаты деятельности НОЦ. Причем эти заседания обычно, вместо запланированных часа-полтора, занимают достаточно большое количество времени, потому что наш губернатор внимательно изучает, что происходит внутри проектов, какие научные организации и университеты принимают участие, какие результаты получены и как закреплены. Его интересует, как происходит взаимодействие, где нужно помочь. И везде в режиме реального времени он дает поручения: что необходимо сделать, куда написать письма, что еще необходимо. Поэтому мы считаем, что у нас во взаимодействии с региональной властью все процессы достаточно эффективны.

**Басырова Ч.И.:** Евгений Юрьевич, спасибо большое за рассказ. Хотелось бы задать вопрос про Ваши функции как регионального оператора «Сколково». Взаимодействуете ли Вы с вузами и, в частности с ИРНИТУ, так как там есть предпринимательские классы, в том числе.

**Семёнов Е.Ю.:** Спасибо большое за хороший вопрос. До 2021 года, когда я стал директором НОЦ, я был проректором по инновационной деятельности в ИРНИТУ. Естественно, мы взаимодействуем с ИРНИТУ, другими университетами и

академическими институтами. Мы с ними работаем в ежедневном режиме, помогаем им оформлять заявки так, чтобы их одобрили в качестве проекта в НОЦ. Помимо этого, мы направляем наши заявки на экспертизу в центр «Сколково», резидентом которого являемся. Бесплатная научно-техническая экспертиза, которую там проходит проект, является очень качественным и эффективным инструментом. После того как проект получает статус резидента фонда «Сколково», практически не остается никаких сомнений в том, что этот проект состоятелен. Поэтому мы этим инструментом пользуемся и считаем его одним из самых действенных инструментов.

**Орлов И.Б.:** Давайте мы закончим с властной вертикалью и послушаем представителя Заксобрания. Во Владимирской области мы столкнулись с ситуацией, где бизнес-ассоциации работают прежде всего с Законодательным собранием, потому что считают это формат наиболее эффективным. Поэтому давайте выслушаем коллегу и потом перейдем к представителям бизнеса.

**Ягодзинский Денис Васильевич (заместитель председателя комитета социально-культурному законодательству Заксобрания Иркутской области):** Добрый день. Совсем недавно я избрался депутатом областной думы, а ранее был членом думы города Ангарска, поэтому очень хорошо знаю, как взаимодействуют бизнес и власть, и понимаю, что помощь нужна не только бизнесу со стороны власти, но и в обратную сторону. Мы видим, что очень многие программы поддерживают предпринимателей, которые вкладывают деньги в свои территории и оказывают спонсорскую помощь. Конечно, очень помогают фонды, которые выходят напрямую на предпринимателей, предлагают финансовую помощь взамен на необходимые услуги. И отклик со стороны бизнеса тоже есть. Например, в период пандемии власти Иркутской

области и г. Ангарска снизили процентные ставки по займам и стоимость аренды помещений, чтобы поддержать предпринимателей в этой непростой ситуации. Мы всегда открыты для диалога, и вместе сможем найти нужное решение и сделать так, чтобы и предпринимателям, и жителям нашей территории было хорошо. Спасибо.

**Орлов И.Б.:** Спасибо. У вас в области ни ассоциации не имеют законодательной инициативы ни ТПП, ни Деловая Россия, ни Опора России, ни РСПП. Влияет ли это на активность взаимодействия бизнеса с Заксобранием? Кто из этих ассоциаций активнее всего взаимодействует с Заксобранием?

**Ягодзинский Д.В.:** У меня много знакомых в Опоре России, мы с ними много взаимодействуем, и я вижу их инициативу.

**Орлов И.Б.:** Какова роль омбудсмена во взаимодействии с Заксобранием?

**Ягодзинский Д.В.:** Очень важно отметить, что многие предприниматели, сталкиваясь с проблемами, обращаются к нему, и его профессионализм действительно помогает их разрешить.

**Орлов И.Б.:** Спасибо. И последний вопрос. Чтобы не отбить у студентов тягу к поездкам, мы разбавляем деловые встречи культурной программой. Например, вчера были на спектакле М. Ладо «Очень простая история», посетили музей В. Распутина, галерею В. Бронштейна. Так как Вы занимаетесь социально-культурным законодательством, то скажите, пожалуйста, в течение последних лет какие важные изменения были внесены в законодательство, которые облегчили бы жизнь вот в этой сфере?

**Ягодзинский Д.В.:** Во всех культурных учреждениях работают люди, и чтобы они могли этим творчеству отдаваться, они должны получать хорошие деньги. Установка линейки зарплат улучшила ситуацию. Но у нас есть как муниципальные, так и автономные некоммерческие учреждения, и на вторые это не распространяется. Например, в

Институте культуры дети занимаются бесплатно. Но так как там огромное здание, которое надо содержать, коллективы, занимающиеся там, проводят концерты и зарабатывают деньги таким образом.

**Орлов И.Б.:** Понятно. На примере музея «Тальцы» или музея В. Распутина мы увидели, что зачастую возникают проблемы с выделением помещений для музеев. Проблема понятна, так как жилой фонд не резиновый, но делается ли что-то со стороны Заксобрания в целях обеспечения учреждений культуры помещениями?

**Ягодзинский Д.В.:** В масштабе области сказать не могу, но на примере Ангарска знаю, что у нас есть замечательные Музей часов и Музей минералов. Мы прорабатываем вопрос, чтобы те экспонаты, которые хранятся в подвалах или на складах, хранились в более комфортных условиях, так как там должны быть определенная температура и технология хранения. Также мы работаем над увеличением выставочных площадей, чтобы выставлялось больше экспонатов, и люди их видели.

**Орлов И.Б.:** Спасибо.

**Окладникова Д.Р.:** Давайте двигаться дальше. Есть ли вопросы к представителям платформы РосМолодежьБизнес, которые присоединились к нам?

**Котенева Алиса Олеговна (студентка 4-го курса ОП «Международные отношения»):** Здравствуйте. Во-первых, какую цель Вы видите в представительстве? Какие функции решает ваше представительство в Иркутской области: информационная поддержка мероприятий или сопроводительная деятельность? В чем вы участвуете и как? Следующий вопрос касается именно формата участия: какие именно проекты чаще выбирают молодые предприниматели? Это какие-то сессии на конференциях или обращения к фондам, или образовательные программы? И мой финальный вопрос: на каких площадках происходит информационная поддержка

платформы РосМолодежьБизнес в Иркутской области? Вы взаимодействуете через центры «Мой бизнес» или через образовательные площадки?

**Муравский Глеб (председатель «Клуба молодых предпринимателей»):** Здравствуйте. Я не совсем представитель РосМолодежьБизнес. Существует всероссийская программа по поддержке МСП, часть которой курирует Росмолодежь и ее подведомство в нашем лице. В рамках этой программы мы получаем субсидии, проводим разные мероприятия. Один из флагманских проектов программы – это «Клуб молодых предпринимателей», цель которого – объединение представителей МСП, общее решение насущных проблем, диалог с властью и создание уникальных торговых предложений. Я являюсь лидером этого клуба в Иркутской области, и все нужды нашего клуба я транслирую на мероприятиях РосмолодежьБизнес. Клуб и его уникальные торговые предложения заключаются в том, что молодые люди могут свободно приходить туда и вести диалог, а Росмолодежь тесно взаимодействует со всеми министерствами, организует бизнес-миссии в другие страны и, что более важно, создает «бизнес-сетку» по стране. То есть молодые предприниматели могут выстраивать взаимоотношения между регионами, в том числе торговые. В нашем регионе нам все структуры очень активно помогают: включается и центр «Мой бизнес», и министерства, и другие организации. Мы даем рекомендации, куда можно обратиться за помощью или субсидиями, организуем круглые столы для протоколирования проблем и передачи их в министерства и губернатору. Касательно того, в чем молодежь больше заинтересована, точно ответить пока не могу, потому что клуб только создан. Тем не менее, мы видим запросы на 3 типа мероприятий: инвестиционные сессии, когда мы можем презентовать более крупным предпринимателям свои идеи для привлечения финансов; деловые

встречи, когда предприниматели, достигшие определенного успеха, могут поделиться своей историей; это образовательные мероприятия. Причем не стандартные - про бухгалтер или юриспруденцию, а, например, про нейросети или инновационные технологии в бизнесе. Нас поддерживают все государственные структуры, поэтому и проблем с диалогом никаких нет. Помимо этого, мы работаем с частными информационными компаниями и СМИ. Прямо на встречах клуба ребята договариваются о будущем сотрудничестве, а некоторые ресурсы бесплатно публикуют нашу информацию. В принципе, это все.

*Котенева А.О.:* Спасибо.

*Басырова Ч.И.:* Если можно, я задам вопрос. Вы сказали про то, что вы собираетесь в этом клубе и обсуждаете какие-то насущные проблемы. Мне интересно, как эти проблемы потом транслируются и доходят до власти, с какими органами вы взаимодействуете по этой теме?

*Муравский Г.:* Это одна из главнейших целей клуба: выявлять запросы и проблемы и доносить до власти. На данный момент у нас в Иркутской области в клубе пока около 170 человек, а в целом в стране больше 2 тысяч человек. На данный момент, мы находимся на этапе сбора общего запроса. Как мы видим, инструменты этого диалога существуют. Во-первых, проводятся мероприятия с губернатором и правительством региона, на которые иногда приглашаются ведущие предприниматели. Как правило, они приглашаются, чтобы учить: например, как продукт презентовать. Существует площадка молодых предпринимателей, где представляют свои продукты предприниматели до 25 лет. Туда приходят ребята из Клуба предпринимателей, где формулируют свои запросы. И если они реалистичные, то попадают на стол губернатору или направляются в центр «Мой бизнес». Но пока что каких-то

глобально не решающихся проблем, которые нужно докладывать губернатору, мы не зафиксировали. Как я уже сказал, мы активно взаимодействуем с Министерством молодежной политики, центром «Мой бизнес». Мы этот инструмент видим через протоколирование действительно общего запроса, понимание, что нет инструмента для решения на данный момент, обсуждение с профильными министерствами профильными. Только после запрос передается министрам молодежной политики и экономического развития.

*Окладникова Д.Р.:* Давайте теперь перейдем к предпринимателям.

*Соколов Вячеслав Владимирович (директор УК «Славянка»):* Всем добрый день, я учредитель УК «Иркутянка». Я уже давно в бизнесе, и все бизнесы у меня, в Иркутске, так как очень люблю наш регион. Хочу сказать, что очень хорошо взаимодействую и с властью, и с молодежью. В 2020 г. я основал бизнес-клуб «38»: сейчас там более 100 собственников со всего региона. Бизнес-клуб создавался как площадка единомышленников, которые вместе двигаются к успеху, а также помогают молодежи. Наш клуб очень много взаимодействует с молодежью: у нас есть проект «Сердце лидера», где мы помогаем детям-подросткам из детских домов найти себя в жизни. Мы делаем так, чтобы эти дети выходили из детских домов и занимались бизнесом. Мы не просто ездим в детские дома каждый месяц, а проводим там полезные мероприятия, мотивируем их на другую жизнь. У нас очень много опыта, которым мы хотели бы делиться, хотели бы организовывать форумы с молодежью, чтобы укреплять связи, потому что сейчас это очень важно для запуска любого бизнеса. Мы открыты к диалогу с властью и очень хотели бы на кого-нибудь выйти. Сегодня более 100 предпринимателей готовы устраивать форумы с молодежью, делиться опытом. Также у нас есть ряд запросов по кадрам. Мы можем устраивать молодых людей к

себе, обучать их и тем самым решать вопрос «кадрового голода».

**Орлов И.Б.:** Спасибо. Мы сталкиваемся в разных регионах с тем, что в них, помимо «большой бизнес-четвёрки», существуют параллельные организации, в том числе молодежные организации предпринимателей. В связи с этим вопрос – зачем был нужен этот бизнес-клуб – жизненная необходимость для вашего бизнеса, очередной клуб единомышленников, или еще что-то? И второй вопрос: чем Вас не устраивают уже существующие бизнес-ассоциации, почему Вы начинаете создавать параллельные структуры?

**Соколов В.В.:** Спасибо большое. Не совсем понятно, про какие из имеющихся организаций Вы говорите?

**Орлов И.Б.:** Например, «Опора России», «Деловая Россия», ТПП, куда можно вступить и проявлять активность.

**Соколов В.В.:** Понял вас. Спасибо. Мы знаем про все эти организации. Но когда я основывал бизнес-сообщество, я выстраивал его совсем иначе. Мы – как одна семья, но мы открыты к диалогу и сотрудничеству и с другими сообществами. У нас есть резиденты, которые с работают «Опорой России». У нас нет конкуренции, мы – семейный клуб. У нас в клубе развиваются не только предприниматели, но и их семьи. У нас семейные мероприятия бывают, есть женские и детские мероприятия. Я за то, чтобы наши дети с детства развивались и думали, как предприниматели. У нас есть общая цель – развитие нашего региона.

**Орлов И.Б.:** Спасибо. Возникло еще два вопроса. Первый о том, существует ли у вас система взносов или все мероприятия бесплатны для членов клуба? И второй – открыты ли ваши мероприятия для внешних слушателей, или это закрытая история?

**Соколов В.В.:** Спасибо большое. Да, у нас есть взносы, которые идут на самих предпринимателей. Мы за то, чтобы привозить сюда топовых учителей (коучей)

и предпринимателей, которые находятся не в Иркутске, а в столице. Но у нас есть и открытые мероприятия для всех.

**Орлов И.Б.:** Я бы сказал, что Вы инвестируете деньги, а не тратите, потому что у вас есть эффект. И самый последний вопрос: есть ли какие-то проблемы во взаимодействии с властями. У Вас неформальный клуб, поэтому интересно, есть ли взаимодействие с правительством и Заксобранием, министерствами, или Вы считаете, что у Вас другой формат организации? А если взаимодействие есть, то сталкиваетесь ли Вы с какими-то трудностями.

**Соколов В.В.:** Спасибо. Повторюсь, мы открыты для всех, в том числе для правительства. Мы писали письма, организовывали мероприятия, в которых участвовали 3 детских дома. Я проблем не вижу, я открыт к диалогу, потому что для меня главное, чтобы этот клуб был полезен. У меня есть ряд социальных проектов, которые направлены на помощь региону, и не только Иркутску, потому что мы с местными властями работаем.

**Орлов И.Б.:** У меня нет сомнений в вашей открытости, я спрашивал про открытость структур власти к вам, насколько вас слышат?

**Соколов В.В.:** Честно скажу, что у нас пока не было таких запросов к власти, но если они будут, мы, конечно, будем их задавать. Спасибо.

**Юргелас А.Л.:** Вячеслав Владимирович, у меня вопрос о составе бизнес-клуба. Из какой отрасли у вас больше всего участников, и замечаете ли Вы тенденцию появления людей в конкретных направлениях?

**Соколов В.В.:** Спасибо большое. Я вот сейчас анализирую всех наших предпринимателей: представителей агропромышленности, к сожалению, почти нет. Зато много представителей новых отраслей, много промышленников и представителей торговли, в том числе онлайн-продаж.

**Басырова Ч.И.:** Вячеслав Владимирович, спасибо большое. Я поняла, что у Вас есть желание организовывать форумы. Но в ходе их организации Вам все равно придется взаимодействовать с властными структурами. Куда Вы обратитесь в первую очередь?

**Соколов В.В.:** Спасибо большое. На самом деле, мы сотрудничаем с центром «Мой бизнес». Они наши партнеры, и мы бы при их поддержке организовывали форумы для молодежи. У нас очень много интересных идей для молодого поколения, потому что нам хотелось бы процветания нашего региона. Нам уже 3 года, и мы придумали уже много интересных форматов работы. Спасибо.

**Трусова Софья Андреевна (студентка 2-го курса ОП «Управление бизнесом»):** Вячеслав Владимирович, Вы сказали про работу с детскими домами. Я впервые встречаю, что происходит популяризация бизнеса среди воспитанников. У меня вопрос: какие именно мероприятия проводятся: игры, панельные дискуссии, семинары, лекции и т.д.

**Соколов В.В.:** Про «Сердце лидера» можно сказать очень много. Но хочу сказать, что мы долго обдумывали это, потому что дети с психологической травмой. Мы уже расписали весь год. У нас соглашения с детскими домами, поэтому мы точно продумываем все мероприятия. Но проект этот не для популяризации бизнес-клуба, нам это не нужно, просто хотелось детей развивать. В первую очередь, мы бы хотели, чтобы дети научились доверять, потому что у них основная проблема как раз с доверием к взрослым людям. У нас уже большое комьюнити - примерно 250 человек и 3 детских дома. Дети играют с предпринимателями в футбол и волейбол, получают подарки и угощение. Второе направление проведение совместных субботников, то есть совместная работа. Но здесь важно не нанести травму, поэтому стараемся раз в месяц хотя бы этот контакт

поддерживать, чтобы дети не думали, что их бросили. У нас и театральные постановки, постановки различных шоу. Мы сотрудничаем с режиссером, и предприниматели вместе с детьми ставят спектакли и представления. Помимо этого мы используем игровые практики, и через них учим подростков занятию бизнесом. Также мы проводим «тёплые» встречи, на которых мы рассказываем истории из своей жизни, о своих взлетах и неудачах. У них реально в голове сидит то, что у них нет родителей, и что они в результате будут неудачниками. На этих встречах мы стараемся разбить эту установку, показать, что есть возможность достичь всего, если есть желание.

**Непомнящий Александр Николаевич (директор ООО «Азбука фундамента»):** Добрый день. Моя компания занимается малоэтажным строительством. Я лично являюсь участником клуба «38», и хотел бы акцентировать внимание на том, что за последний год к нам присоединилось много новых участников. Происходит это потому, что в нашем регионе есть много людей, которые хотят делиться опытом, обмениваться информацией. Мы это успешно делаем на различных площадках. Я уверен, что все члены нашего клуба были бы рады поделиться своими знаниями и опытом не только с такими же предпринимателями, но и с теми, кто только начал заниматься предпринимательством или планирует этим заняться. Насчет коммуникации с властью - надо ее развивать, конечно. Я работаю в сфере строительства, и на данный момент у нас почти все вопросы решаются самостоятельно, без участия властей, хотя налаживать контакт, конечно, нужно. Здесь уже звучала проблема дефицита кадров, и это действительно затрагивает и нас. В нашей компании работает более 60 человек, и в основном это взрослые люди, но нужна и молодежь, свежая кровь. Мы открыты к новым источникам рабочей силы, размещаем свои вакансии.

**Орлов И.Б.:** Спасибо большое, у меня маленький вопрос. Мы в ряде регионов сталкивались с проблемой гастарбайтеров. В связи с этим хотел спросить про то, как строится кадровая политика в Вашей компании: привлекаете ли Вы гастарбайтеров, или у Вас другие источники пополнения кадрового состава?

**Непомнящий А.Н.:** Политика у нас такая, что гастарбайтеров мы не принимаем совсем. У нас все сотрудники – граждане РФ. Но независимо от того, молодые они или уже опытные, все проходят переобучение. У нас есть целый отдел, который занимается обучением и повышением квалификации – как для новых сотрудников, так и для тех, кто в штате уже давно.

**Орлов И.Б.:** Спасибо.

**Басырова Ч.И.:** Александр Николаевич, у меня вопрос про кадровый голод. Обращаетесь ли Вы в различные организации, которые занимаются подбором студентов? В частности, знали ли Вы о существовании Молодежного кадрового центра и обращались ли к ним за помощью в подборе сотрудников?

**Непомнящий А.Н.:** Конкретно об этой организации мы не знали. У нас в компании есть кадровый отдел, который занимается именно подбором сотрудников. И в зависимости от платформы, на которой мы размещаем объявление, то или иное количество соискателей приходит.

**Басырова Ч.И.:** А много ли вообще откликов?

**Непомнящий А.Н.:** Откликов достаточное количество. Но нужно понимать, что при приеме на работу соискатели проходят через ряд внутренних фильтров, и не все из них, к сожалению, могут им соответствовать. Поэтому нехватка именно высококвалифицированных сотрудников.

**Трусова С.А.:** А каких именно сотрудников не хватает: строителей или офисных сотрудников, например, управляющих?

**Непомнящий А.Н.:** На самом деле, больше всего не хватает именно тех, кто работает физически, потому что они наиболее необходимы для реализации всех проектов. Это сварщики, слесари, строители, а также не хватает менеджеров по продажам.

**Сидоренко Р.С.:** Александр Николаевич, хотел задать вопрос, сталкивались ли Вы с какими-то проблемами из-за пандемии коронавируса? Если да, то обращались ли Вы за поддержкой в органы власти? И если обращались, то какой отклик там получили?

**Непомнящий А.Н.:** Пандемия оказала на нас влияние, но не негативное, а, скорее, позитивное. Строительный бизнес за это время вырос в несколько раз, и наша компания в том числе. Поэтому мы ни за какой поддержкой не обращались, все проблемы решали при помощи своих сил и средств.

**Орлов И.Б.:** Родион, в целом Вы могли заметить, что в Москве строительные компании работали без ограничений. Наверное, это вообще была единственная отрасль, которая не была ограничена никак.

**Сидоренко Р.С.:** Да, конечно, просто я прочитал, что компания занимается именно частным строительством, а не многоквартирным, поэтому информация более ограниченная.

**Котенева А.О.:** Александр Николаевич, хотела спросить о том, есть ли у Вас какие-то проекты с другими государствами? Если проектов нет, то какое-то взаимодействие Вы осуществляете? Может, закупки, участие в бизнес-миссиях. Предпринимаются ли какие-то меры в этом направлении?

**Непомнящий А.Н.:** Наша компания ориентируется на частный рынок. Помимо Иркутска мы еще представлены в Новосибирске. Закупки мы, естественно, производим у российских поставщиков – это либо местные производители, либо федеральные компании.

**Орлов И.Б.:** А Строительная техника?

**Непомнящий А.Н.:** Строительную технику мы покупаем тоже здесь, у нас малогабаритная техника, которую производят в г. Череповец.

**Орлов И.Б.:** Понятно, спасибо. Просто многие предприниматели покупают строительную технику в Китае. При том, что китайцы не продают технику последних поколений, с учетом логистики получается дешевле. А у Вас получается, что техника, которую Вы покупаете, соответствует по цене качеству.

**Непомнящий А.Н.:** Да, действительно, нам эту технику делают под заказ, и в целом в последнее время у компании в Череповце сильно выросло качество, И оно нас устраивает.

**Окладникова Д.Р.:** Думаю, что на сегодняшней встрече все узнали для себя много нового и полезного. Передаю микрофон Игорю Борисовичу для заключительного слова.

**Орлов И.Б.:** Спасибо большое, коллеги, за встречу и возможность поработать в вашем регионе. Я постараюсь быть кратким. Первое: надо чаще встречаться, чтобы хотя бы знать, что мы существует в одном пространстве в этом регионе. Второе: бизнес, несомненно, адаптивен. В России он переходит от модели «не мешайте» к модели «если можете – помогите». И здесь, наверное, ключевым моментом стала пандемия: бизнес увидел, что он кому-то нужен, что он власти интересен, Это видно и по законодательной базе: например, появились обновления по налоговым каникулам. Третье: Иркутск себя видит, наверное, центром Восточной Сибири сегодня, и мы понимаем, что Иркутск пытается вовлечь в свою орбиту другие регионы и стремится иметь ключевое значение в Восточной Сибири. Сейчас в Сибири доминирующее положение занимает, наверное, Новосибирск со своим университетом и научным центром, но и

Иркутска есть неплохие шансы. Мы видим, что люди и организации здесь тоже не сидят на месте. Четвертое: проблемы общероссийские у вас тоже есть, просто они заточены немножко по-другому. Это кадры, но это везде так. Например, в стране не хватает 700 000 айтишников. На «Фармасинтезе» мы слышали, что они берут любого, кто даже не имеет химического образования, и они сами всему учат. И, конечно, проблема, кредитов. Пятое: это особенности Иркутской области, связанные с близостью Байкала – экологические проблемы. Шестой тезис: инвестиций нужно брать столько, сколько можно освоить. Седьмой тезис: существует огромное количество институтов поддержки, есть много мест, куда можно пойти представителям МСП и МСП+, но все-таки площадкой, которая эти организации агрегирует, является центр «Мой бизнес». Восьмой тезис: из 85 000 организаций МСП только 1500 ассоциированы с бизнес-организациями. Я, конечно, могу поверить в то, что они гонятся не за количеством, а за качеством, Но есть проблема - люди не знают о существовании не только относительно новых бизнес-клубов, но и уже достаточно укрепившихся бизнес-ассоциаций. Здесь я доверюсь Ане, которая занимается мониторингом Иркутской области. Она говорит, что у ряда организаций достаточно непрозрачные сайты, которые не дают людям узнать о них. Получается тупиковая ситуация, когда работа идет, но об этой работе знаете только вы, и делитесь вы информацией этой тоже между собой. Вот предварительные итоги, первый взгляд на то, что мы здесь увидели и слышали, опираясь также на опыт предыдущих экспедиций.

**Окладникова Д.Р.:** Коллеги, если кто-то еще желает высказаться, то пожалуйста, а если нет, то всем спасибо, можем завершать заседание.

# ВЛАСТЬ И БИЗНЕС: ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ДИАЛОГА И СОТРУДНИЧЕСТВА

## Интервью с сотрудником Российского экспортного центра Станевич Яной Арсентьевной

*Станевич Я.А.* Вы бы хотели, чтобы я обрисовала в целом ситуацию в Иркутской области, а потом спустилась к частностям взаимодействия с бизнесом? А по ходу дела будете задавать вопросы, на которые я буду отвечать.

*Котенева А.О.:* Да, можете картину описать со своей стороны. Ну и, конечно, интересно было бы услышать именно о роли представительства в Иркутской области. То есть какие первоочередные задачи перед вами сейчас стоят и какие инструменты вы используете для достижения целей?

*Станевич Я.А.* Хорошо, я поняла вас. Если говорить о роли Российского экспортного центра, то нужно понимать, что это федеральный институт поддержки несырьевого экспорта, своеобразная надстройка, которая существует на федеральном уровне и позволяет получать поддержку предприятиям разных форм собственности и разных объемов (крупного, малого и среднего бизнеса). Мы помогаем всем без исключения. Это очень важно. Почему? Потому что на региональном уровне существуют точно такие же меры поддержки. Но, как правило, они целенаправленно относятся к определенным категориям, как, например, фонд «Мой бизнес» оказывает поддержку малому и среднему бизнесу. Тут мы очень

дополняем друг друга. У предпринимателей есть замечательная возможность пользоваться мерами поддержки как региональными, так и федеральными. В этом смысл нашего существования. Более того, у Российского экспортного центра есть ряд субсидий, субсидиарная поддержка, по которым объем предоставляемой поддержки несопоставим с региональной поддержкой. Порядка цифр - 300-500 миллионов рублей на компанию. Моя миссия здесь в Иркутской области - доносить информацию о федеральных мерах поддержки предпринимательства. Я это делаю в синергии с Центром «Мой бизнес». При взаимодействии с «Опорой России», Минэкономразвития и Минсельхозом я уже выхожу на крупные предприятия, помогая получить субсидиарную поддержку. Поддержка - это субсидия в чистом виде. Но иногда предприятия интересуют другие моменты, связанные с экспортом, например, с поиском партнеров, переговорным процессом, подкреплением переговорного процесса. То есть первая история - субсидии, а вторая - взаимодействие с партнерами, поиски, переговоры, выставки. Мы возим в Китай бизнес-миссии, устраиваем в других странах переговорный процесс и встречи на уровне правительства. И третий

большой блок - это блок финансовой поддержки, кредитование. Тут важно понимать, что у Российского экспортного центра нет цели заработать на клиентах. Мы их поддерживаем. Наши ставки по финансированию находятся на уровне рентабельности. Для примера по экспорту ставка была в размере до 5% на начало года. Сейчас она уже пять. Но коммерческие кредиты держатся на уровне 12-15%. Также Российский экспортный центр оказывает услуги по страхованию при экспорте и импорт. Это страхование позволяет закрыть риски не только предпринимательские, но и политические, что особенно важно.

**Котенева А.О.:** Взаимодействие с крупным бизнесом через министерство в каком формате происходит? Рабочая группа или что-то иное?

**Станевич Я.А.:** Безусловно, это формат многосторонний. Если говорить о взаимодействии непосредственно с министерствами, с правительством Иркутской области, то это формат экспертных советов. Когда ежеквартально происходят встречи, обсуждаются животрепещущие вопросы. Далее создается рабочая группа, куда входит Российский экспортный центр. Ну и третья история - это обмен информацией. Министерства дают информацию по потребностям крупного бизнеса, а мы даем им обратную связь. По возможностям, которые есть для крупного бизнеса. То есть это практически постоянная работа.

**Котенева А.О.:** То есть это системная история, в том числе, по субсидиям и поиску партнеров. Я так понимаю, что Вы получаете какую-то информацию и согласуете с потребностями бизнеса на местах. Я правильно вас поняла?

**Станевич Я.А.:** Да, Вы правильно меня поняли. Единственно, я хочу добавить одну вещь, на которую важно обратить внимание. Центр поддержки экспорта работает по потребностям предприятий. Наша цель какая? Развитие экспорта. Это предусмотрено в стратегии

развития Иркутской области. Это предусмотрено в федеральных и национальных проектах по развитию предпринимательства и предпринимательских инициатив. Наша задача - сопровождать клиента на его жизненном этапе, неважно, на каком он находится из этих этапов.

**Котенева А.О.:** Я поняла. У вас есть какая-то база, где фиксируется все экспортные контракты?

**Станевич Я.А.:** Услуги Центра поддержки экспорта Российского экспортного центра могут быть как получены, то услуги Торгово-промышленной палаты будут получены всегда - сертификат страны происхождения товара на экспорт. Поэтому ТПП вообще ключевая структура: под эгидой ТПП создан Клуб экспортеров. ТПП является провайдером новой информации, организует встречи с торговыми представителями Российской Федерации и торговыми представителями Российского экспортного центра.

**Котенева А.О.:** Сегодня нам рассказывали про Международный байкальский форум. Так что я поняла ваш пункт про работу с информацией. А у вас вообще большое представительство?

**Станевич Я.А.:** В Иркутске представительство - это один человек. Я еще отвечаю за республику Хакасия и Республику Тыва. И это тяжело.

**Котенева А.О.:** Потому что пул задач огромный?

**Станевич Я.А.:** Огромный. У нас 12 представительств по Российской Федерации. У кого-то есть помощники. Если говорить, например, про Новосибирск, Томск, Омск, Алтай, Красноярск, там в РЭЦ 3 человека. Я же не сама оформляю заявки. Я лишь посредник. Я не выдаю субсидии, я показываю, как это сделать.

**Котенева А.О.:** Ну и, безусловно, роль Центра «Мой бизнес», Центра поддержки экспорта?

**Станевич Я.А.:** Очень большая. Представьте, ко мне приходит новичок, он ничего не знает. Я говорю ему: «Уважаемый предприниматель, у нас есть большой пласт нормативной литературы. Я покажу, где у Российского экспортного центра отдельная школа экспорта, и Вы там научитесь. Но чтобы Вы свои знания применяли на практике, пойдёмте в Центр по экспорту. Там живой тренер расскажет Вам, как это делать. Потом Вас Центр поддержки экспорта на бизнес-миссию из трех-пяти человек. Это не бизнес-миссия, где 53 человек. Это очень домашняя история. Клиента это должно заинтересовать.

**Котенева А.О.:** Вы упомянули про другие региональные представительства. Ведется ли с ними какая-то работа?

**Станевич Я.А.:** Конечно, постоянно. Дело в том, что постоянно происходит пересечение клиентов. Есть предприятия, которые территориально располагаются в одном регионе, а органы управления находятся совершенно в другом. Есть внешнеэкономические связи по зарубежным клиентам, которые отслеживаются в разных регионах. И мы, получается, сводим все в единую сеть.

**Котенева А.О.:** Поняла. А по зарубежным регионам, по иностранным государствам работа как ведется? Вы ищете потенциальных партнеров? Приглашаете на мероприятия? Какие еще есть практики взаимодействия с зарубежными партнерами?

**Станевич Я.А.:** Живые вопросы, которые требуют немедленного оперативного реагирования. Давайте приведу пример, чтобы было понятнее. С предприятия Иркутской области самостоятельно съездили на выставку в Китай и заключили с китайскими партнерами контракт на очистку. По инновационной, запатентованной в Иркутске технологии. Был заключен договор о намерениях, но в какой-то момент произошел ступор. Китайский партнер перестал отвечать на телефонные

звонки или говорил так: «Мне нужно, чтобы государство сказало, что вы хорошая компания». Поскольку в Китае сидит представитель Российского экспортного центра, предприятию была оказана услуга сопровождение переговорного процесса. Смысл Российского экспортного центра - через представительство за рубежом понимать нюансы и специфику работы с зарубежными партнерами. Иногда наши представители говорят с кем и как лучше работать. Или даже советуют пути подхода к организации. Более того, есть живые люди, представители, а есть определенный демонстрационный вариант - павильоны, где мы можем показать продукцию наших производителей. Это пассивный поиск партнеров. Но пассивный для компании и активный для нас. Мы приглашаем в эти павильоны шеф-поваров ресторанов, дегустацию проводим, приводим туда иностранных покупателей, чтобы они посмотрели. Мы рекламируем это в соцсетях, например, в Китае. Это очень хорошая история.

**Котенева А.О.:** Не совсем поняла, можно ли здесь говорить про павильоны выставки в самом Иркутске с приглашением представительств из зарубежных стран? Или мы больше говорим про выставки за рубежом, где можно выставлять продукцию местного производства?

**Станевич Я.А.:** Правильный вопрос. Российский экспортный центр - это все, что связано с зарубежными предприятиями. Мы крайне редко проводим мероприятия на территории Российской Федерации. Если мы их проводим, то это, как правило, мероприятие, имеющее формат определенных форумов, например, Российско-африканский форум или форум «Сделано в России». А все остальное - это зарубежные мероприятия. Дегустация и демонстрации павильона - это постоянно действующие павильоны, расположенные в разных странах мира - во Вьетнаме, Китае, Турции, Египте, Саудовской Аравии. Это открытые шоу-румы, потому любой

иностранный предприниматель может зайти и посмотреть.

**Котенева А.О.:** Если мы говорим про представительство за рубежом в последние два года какая тенденция наблюдалась? Например, сокращение количества каких-либо взаимодействий.

**Станевич Я.А.:** Конечно, представительство в Германии не работает. Все, это связано со странами, с которыми отношения прерван. Но появились и новые представительства - в Иране и Египте. Как раз туда и начали смотреть предприниматели.

**Котенева А.О.:** То есть от одних ушли - к другим пришли. А если мы говорим про те представительства, которые остались, можно ли там наблюдать какое-то расширение полномочий, увеличение числа совместных мероприятий?

**Станевич Я.А.:** Я не могу ответить точно. Я не сильно понимаю, что такое увеличение полномочий. Их и так было достаточно много, когда кредитовали иностранных покупателей. Я бы перефразировала и сказала, что увеличение нагрузки выросло многократно, потому что эта нагрузка связана не только с увеличением количества запросов на поиск покупателей и переговорные процессы. Выросло количество запросов, связанных с тем, как избежать санкции, как повести себя правильно даже с дружественной страной, чтобы не было риска вторичных санкций. Вот что важно.

**Котенева А.О.:** Я поняла. А если мы говорим про основных партнеров? Сейчас для Иркутской области это скорее будет Китай, Монголия, страны СНГ? Вы также перечислили Иран, Турцию, Вьетнам.

**Станевич Я.А.:** Вьетнам - да. Там и удобрения, и машиностроение. У Центра поддержки экспорта во Вьетнам в ноябре будет бизнес-миссия. От нас на бизнес-миссию едут очень крупные предприятия.

**Котенева А.О.:** Я еще видела, что бизнес-миссия организуются в Египет. Вот буквально сейчас.

**Станевич Я.А.:** Уже сейчас идет сбор заявок.

**Котенева А.О.:** Есть ли еще какие-то регионы, которые я не назвала?

**Станевич Я.А.:** Алжир, Уганда. Страны Африки - это перспективное направление, как с точки зрения запросов африканских партнеров, так и с точки зрения открытия нового неизведанного, с широким потенциалом. Ряд вопросов остаются открытыми, особенно сложные вопросы расчета логистики. Это то, чем сейчас занимается Российский экспортный центр. Мы налаживаем пути взаимодействия: как доставить, как сэкономить или, по крайней мере, не переплатить.

**Котенева А.О.:** То есть мы говорим про страны Северной Африки?

**Станевич Я.А.:** Ещё Индонезия, но это новая история. Там проходят высоко интеллектуальные мероприятия, связанные с зелеными технологиями, умными городами, информационными технологиями и т.п.

**Котенева А.О.:** На каком это пока этапе?

**Станевич Я.А.:** Сложно говорить за весь пул клиентов. Вы «в среднем по больнице хотите услышать»?

**Котенева А.О.:** Нет.

**Станевич Я.А.:** Есть предприятия, которые имеют экспортные контракты, поставки в страну, а есть те, которые съездили и на этом этапе решили, что толку никакого нет.

**Котенева А.О.:** Есть ли сейчас какие-то представители малого и среднего бизнеса в Иркутской области, которые уже попытались зайти на этот рынок? Я говорю про новые рынки в Индонезии и Африке. Был ли такой опыт, или это пока на этапе анализа новых рынков?

**Станевич Я.А.:** Есть живой опыт. У нас с Индонезией ряд предприятий малого и среднего бизнеса заключил договора на поставки. С Африкой контракты заключены на партию удобрения. Какая страна подсказать не могу. Но факт в чем?

В том, что взаимодействие идет. Если удобрения, а цикл практического применения удобрений отличается от лабораторного. Это не два-три месяца, а год. На форуме «Сделано в России» сейчас попытаемся организовать, чтобы партнеры из Африки приехали. На этот форум мы с визами помогаем партнерам. Один клиент реализует оборудование для утилизации мусора. И недешевое. То есть платежеспособные люди едут.

**Котенева А.О.:** Я поняла. Вот, да, раз уж про “Сделано в России” заговорили, пока не ушли от темы, хотела уточнить. А можно на форуме заключать контракты не с зарубежными странами, а с другими субъектами Российской Федерации?

**Станевич Я.А.:** Это все-таки международный форум. Для внутригосударственных соглашений есть другие площадки. Впрочем, на форуме «Сделано в России», как правило, заключаются соглашения между институтами: например, Российский экспортный центр и ВШЭ, правительство Иркутской области и Университет имени Плеханова. Такое возможно.

**Котенева А.О.:** Спасибо большое. Есть еще вопрос про экспортные ограничения. Как они влияют на сотрудничество с зарубежными странами? И второй вопрос: может ли зарубежное представительство путем переговоров с зарубежными представителями как-то уладить этот вопрос? Вот есть ли такая практика у представительств?

**Станевич Я.А.:** Само представительство, я считаю, что нет, не может. Уладить могут те, кто непосредственно влияет на ограничения, например, Минпромторг. В ряде моментов политика государства в отношении некоторых видов продукции достаточно жесткая. Монгольские партнеры в разговорах, конечно, вспоминают про эти ограничения. Например, в марте губернатор ездил в Монголию с большой делегацией, и там это прозвучало. В Братске две недели назад был

Экономический форум, где была делегация из Монголии. И опять эта тема была поднята.

**Котенева А.О.:** С какими вообще проблемами Вы как представитель на местах сталкиваетесь сейчас? Может быть, какие-то проблемы кадрового характера, может недостаток информации? Чего не хватает в работе?

**Станевич Я.А.:** Проблема, которая стоит передо мной - это нехватка информации. Не потому, что ее нет, а потому что мой мозг её всю не уместит. Я уполномочена отвечать экспортерам по широкому кругу вопросов. Это вопросы, начинающиеся с установления рамки визового контроля на дороге. И до вопросов, которые касаются начисления таможенных пошлин. За каждым из этих вопросов стоит большая нормативная документация. Я не в состоянии порой ответить на вопрос быстро. Следовательно, передо мной стоит задача, куда клиента направить. Вторая тема - нехватка кадров.

**Котенева А.О.:** Да, понятно. А у меня, наверное, завершающий блок. Про текущие перспективы хотелось бы уточнить по Иркутской области. В целом взаимодействие с зарубежными странами при помощи экспортного центра Вы как видите? На каком этапе сейчас находится работа, и чего можно в будущем ожидать?

**Станевич Я.А.:** Официальные источники говорят о том, что размер поддержки меньше не будет. Хотя он не секвестрируется: по отдельным статьям. Не все экспортеры получают субсидии, но получит все-таки какой-то определенный процент. Нужно ли увеличение в этом размере? Да, конечно, нужно. Нужно давать предпринимателям информацию о том, на какие новые рынки можно выйти, как это сделать. И самое главное, как повысить производительность и действенность. Наша задача состоит в том, чтобы предприниматели выглядели конкурентоспособными. Расширение в этом направлении будет: все большее количество малых и средних

предпринимателей засматриваются на новые рынки, потому что внутри России очень сложно найти нишу, которая никем не занята.

**Котенева А.О.:** Понятно, что перед тем, как любому бизнесу заходить, безусловно, нужно, в том числе, анализировать тот рынок, куда заходишь. А вот Вы помогаете малым и средним предпринимательством именно с точки зрения анализа будущего зарубежного рынка? Или это задача самого предпринимателя?

**Станевич Я.А.:** Это одна из наших основных задач - выход на новый рынок. Например, будет ли продукт востребован? А это не просто поиск рынка. Существует ряд аналитических отчетов по странам, которая помогают предпринимателю. Есть и аналитические материалы по рынкам Китая, Вьетнама, Турции и по ряду направлений. Есть маркетинговые исследования, которые мы выкладываем. Причем есть данные даже 2022 года. Вот если вдруг нет аналитики и маркетингового исследования по потребностям клиента, мы всегда можем переправить его на платформу профессионалов экспортных исследований. Как правило, это компании, которые обладают опытом исследования не только кабинетного, но и полевого опроса. Это дорого, но Центр поддержки экспорта компенсирует.

**Котенева А.О.:** На примере одной страны, если рассмотрим, как предприниматели поэтапно выходят на рынок? Вот Монголия, например. Как я это сейчас вижу: есть несколько вариантов выхода на этот рынок: через бизнес-миссию, выставки, ярмарки и иные мероприятия и путем обращения к аналитике центра. То есть такие три направления?

**Станевич Я.А.:** Правильно представляете. Немножко расширяем ассортимент, чтобы было разнообразие. Вы хотите продать на рынок Монголии изделия из бересты? С чего вам начать?

Первый этап - это поиск покупателя, который делается, во-первых, через товарно-страновой отчет, где четко понимаем, что в Монголии есть покупатель. Далее мы можем заказать поиск партнера в центрах поддержки экспорта и параллельно - через торговое представительство РФ в Монголии. После или параллельно с этим можно заказать услугу бизнес-миссии или выставки в Монголии. Далее, если этого не достаточно, существует система международных консультаций. Мы каждый месяц запускаем такие консультации, когда представители разных стран выступают в режиме видеоконференции и отвечают на вопросы. Но и министерства не дремлют. У них тоже есть деньги, они сюда приглашают партнеров из той же Монголии или представителей правительства Монголии. Чем не повод прийти нашему предпринимателю? То есть возможности целая куча. Именно поэтому предпринимателю важно знать, что существует. Есть Торгово-промышленная палата и Минэкономразвития, на сайтах которых есть полезная информация.

**Котенева А.О.:** А когда предприниматель к Вам приходит, с чем он должен приходиться? У него уже должны быть какое-то производство, или он должен быть на этапе идеи или бизнес-исследования?

**Станевич Я.А.:** На нашем официальном сайте есть ответ на этот вопрос. Он звучит так, что наши услуги предназначены для экспортно зрелых предприятий, обладающих не только действующим производством, но и опытом продаж на рынке вне Российской Федерации. Также важно умение презентовать эту продукцию и наличие каналов продаж. Экспортная зрелость позволяет вести диалог профессионально. Ну, я не откажу и тому, кто придет с идеей. Например, есть товарный знак. Что с ним

делать дальше? Я расскажу что, потому что у нас есть документы для таких людей.

*Котенева А.О.:* Спасибо большое. Вроде на все мои вопросы Вы ответили. Сложилась довольно полная картина того,

как работают представительства сейчас. Это был очень ценный разговор.

*Станевич Я.А.:* Желаю вам успехов.

*Котенева А.О.:* Спасибо, взаимно. Еще раз большое спасибо за предметный разговор.

# ВЛАСТЬ И БИЗНЕС: ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ДИАЛОГА И СОТРУДНИЧЕСТВА

**Интервью с заместителем руководителя Центра кластерного развития по маркетингу Филёвой Ольгой Сергеевной и заместителем руководителя по развитию кластерных инициатив Ворожниным Андреем Геннадьевичем**

**Филёва О.С.:** Здравствуйте, девушки, расскажите немножко о себе, чем вы занимаетесь, чтобы было понятно, о чем говорить.

**Юргелас А.Л.:** Мы приехали в Иркутскую область, чтобы изучать различные GR-практики и, в частности, как в них участвует Центр «Мой бизнес». До поездки мы изучали официальные порталы, включая сайт Центра, и рассматривали вашу организацию в качестве некоего медиатора между бизнесом и властью, который готов оказать поддержку предпринимателям. В связи с этим я бы хотела задать первый вопрос: как происходит работа в рамках кластерного развития, какая поддержка оказывается с вашей стороны?

**Филёва О.С.:** Поддержка у нас происходит на основании всех ФЗ. То, что есть у нас в центре «Мой Бизнес», это раз. Также работа с кластерами. У нас есть байкальский кластер «Легпром» легкой промышленности. Это единственный кластер, который зарегистрирован на территории Сибирского округа и Дальнего Востока. Они шьют вещи. Туда входит

достаточно большое количество компаний. Недавно мы делали с ними форум. У нас по «Легпрому» есть два кластера – один территориальный, второй – производственный. То есть производственный – это непосредственно производство: меховая фабрика, трикотажная фабрика, обычная А территориальный кластер легкой промышленности – это люди, которые делают сувенирную продукцию, сопутствующую продукцию. Например, у нас в городе проходит очень интересный фестиваль «Шьютифул», начиная от показа мод и заканчивая продажей изделий. С непосредственно производственным кластером мы каждые полгода проводим обязательное собрание, ближайшее будет 5 октября. Это именно собрание кластера, где решаются самые важные, наиболее волнующие вопросы. Но обычно все упирается в кадры, потому что обучение кадров стоит немалых денег и, чаще всего, люди обучаются и уходят. Есть и образовательный центр в этом кластере, который готов обучать не только для своего предприятия, но и для всех предприятий

кластера. То есть вообще в регионе у нас 8 кластеров, и со всеми ними мы работаем. Начиная от сельхозпроизводителей, для которых мы организуем ярмарки. Все мероприятия обучающие, менеджмент, PR, – все обсуждаем, и собираются представители достаточно охотно. В целом по мероприятиям центра «Мой бизнес» идет активная рекламная кампания – на сайте, в Телеграмм-канале, который активно люди читают. Поэтому они всегда в курсе и приходят на наши мероприятия. Все, что мы проводим, очень разнообразно.

По кластерам мы работаем в основном в сфере софинансирования – до 80% оплачиваем мы, 20% – участники. Участниками являются МСП: мы не работаем с самозанятыми, только ИП и ООО. Также мы работаем с технопарками. Сейчас у нас на регистрации один технопарк «Полярный» на территории бывшего мясокомбината. Также мы работаем по обучению: например, в конце октября у нас будет защита проекта технопарка в Минеральных Водах. То есть мы потихоньку входим в развитие всероссийских проектов. Всего у нас три технопарка – это Полярный, Усольский и Ангарский технопарки. Очень хочет создать свой технопарк «Медтехсервис», который занимается производством тест-полосок для сахарного диабета. Они собирают приборы и изготавливают тест-полоски. Компания очень интересная, и у них есть территория для производства, которая соответствует размерам технопарка, есть все коммуникации и условия, вплоть до мелочей, которые позволяют организовать технопарк. Но нужно сначала закончить с Полярным, а потом уже двигаться в сторону Медтехсервиса.

**Юргелас А.Л.:** Сразу возник вопрос: какое количество участников в кластере в среднем, и какой Вы считает наиболее активным сейчас? Мы слышали, что активно развивается «Легпром», а что с другими? Например, Вы упомянули сельскохозяйственный кластер.

**Филёва О.С.:** Сельскохозяйственный кластер действительно достаточно активен, но у них активность периодическая – в основном с февраля по ноябрь, потому что в это время нужно заниматься посадками и сбором урожая. То есть в это время их собрать тяжело. Тем не менее, у нас на конец октября запланировано обучение для сельхозкластера, там будет персонал и менеджмент. Проводиться обучение будет в онлайн-формате, потому что территория Иркутской области огромная, и разброс очень большой. Соответственно, людям приехать сюда очень сложно. Но вообще, конечно, стараемся собирать. Например, будет в ноябре сельскохозяйственная выставка в Экспоцентре, будем стараться привлечь туда людей. В целом у нас довольно активно развивается и просто сельхозкластер, и агротуризм. Мы делали своим отделом экскурсию к тем, кто занимается агротуризмом. Если у нас человек пришёл, то не бывает такого, что мы его проконсультировали и он ушел, нет. Это и сертификация, и услуги микрокредитования, то есть приглашаем специалистов из других отделов. У нас есть дизайнер Мария, которая может разработать и фирменный знак, и этикетку, – у нас достаточно большое количество заказов. У нас в отделе есть маркетолог: можем сделать аналитику рынка по компании, провести маркетинговые исследования.

Еще у нас очень хорошо работает туристический кластер – здесь мы в связке с Агентством по туризму работаем. С 12 по 14 октября у нас будет выставка-форум «Байкал-тур». Там буду выставляться турагентства, гостиничный бизнес. Будут проводиться мероприятия, круглые столы и по санаторно-курортному лечению, и по действию турбаз, и по ресторанам. То есть здесь мы достаточно плотно работаем, так как туристических компаний достаточно много. Люди готовы предоставить разные услуги для приезжающих и местных туристов, а те пользуются их услугами. У нас очень хорошо и по маршрутам развито,

и очень большая направленность непосредственно по маршрутам. С туристическими компаниями мы тоже взаимодействуем и по выставкам, и по форумам, и по обучению, - стараемся 2-3 мероприятия для них проводить.

**Юргелас А.Л.:** Спасибо большое. Еще Вы упоминали, что проводятся мероприятия для компаний. Скажите, пожалуйста, приглашаете ли Вы на них представителей власти?

**Филёва О.С.:** Да, конечно. На все мероприятия приглашаем представителей Минэка Иркутской области, если не получается – заместителя. Нам это нужно, безусловно, потому что нужна государственная поддержка предпринимателей.

**Юргелас А.Л.:** В принципе обращаются к вам из разных кластеров по вопросам организации каких-то встреч, за решением каких-то определенных проблем?

**Филёва О.С.:** Конечно. Когда-то от нас исходит инициатива, когда-то от предпринимателей. Например, у нас по инициативе частных был проведен первый в России форум легкопромышленников, на который приезжали представители со всей страны, в том числе, члены Минпромторга из Москвы. Форум проводился на большой площадке, длился три дня, - все было организовано при нашей поддержке. Инициатив, конечно, от предпринимателей исходит много, особенно от тех, которые придумывают что-то креативное. И мы им никогда не отказываем, помогаем всем, что в наших силах.

**Юргелас А.Л.:** А бывают ли такие ситуации, когда к вам обращаются за помощью в организации встречи или мероприятия с участием органов власти, то есть когда цель – через вас этих органов власти достичь? То есть выступает ли «Мой бизнес» в качестве медиатора между властью и бизнесом?

**Филёва О.С.:** У нас почти каждое мероприятие проходит с участием представителей власти: администрации области, различных министерств. Особенно часто мы взаимодействуем с Минэком. Сейчас, например, проходит подготовка к выставке на ВДНХ в Москве, и там все работают в очень плотной связке. Все, даже самые малые мероприятия, мы проводим с участием органов власти.

**Юргелас А.Л.:** А идет ли какое-то взаимодействие межрегиональное на вашем уровне?

**Филёва О.С.:** Насколько я знаю, сейчас прямо взаимодействия нет, но мы, конечно, к этому стремимся. Сейчас будет развиваться многофункциональный кластер в Усолье: возможно, там будет налажено взаимодействие с другими регионами. В целом у нас нет взаимодействия с центрами кластерного развития других регионов, потому что у других регионов обычно другие кластеры – они или отличаются по количеству, или по направленности, или по функциям.

**Завада Екатерина Артуровна (студентка 3-курса ОП «Политология»):** Как Вам кажется, нужно ли это межрегиональное взаимодействие, и если да, то в каких кластерах?

**Филёва О.С.:** Безусловно, это взаимодействие нужно, особенно в производственном кластере. Например, в Новосибирской области много предприятий работают в инновационном секторе, а мы таким похвастаться не можем. Поэтому нам хотелось бы налаживать с ними взаимодействие в области производства. Сейчас у нас такой кластер только один, но хотелось бы иметь более разветвленную сеть.

**Завада Е.А.:** Вы упоминали финансовую помощь. Подскажите, пожалуйста, в каких формах вы ее оказываете?

**Филёва О.С.:** Мы занимаемся предоставлением услуг. Например, по обучению, участию в форумах, конференциях. Так, например, участие в Байкальском форуме стоило 20 000 руб., из

которых мы готовы были оплатить 80%, а остальное должны были оплачивать участники. Но, например, грантовой поддержки у нас нет.

**Завада Е.А.:** Как Вы думаете, на какой из кластеров будет направлено больше всего внимания в ближайшее время?

**Ворожнин Андрей Геннадьевич (заместитель руководителя по развитию кластерных инициатив):** Фармацевтика и химия, легкая промышленность и машиностроение, потому что губернатор хочет направлять эти товары на экспорт или обеспечивать свой регион необходимым. Например, планируется открытие фабрики по обработке шерсти – у нас в области много пошивочных, а своего завода по обработке нет. Хотя с Фармасинтезом мы не работаем, потому что они не совсем наш формат. Мы, скорее, работаем с бизнесом не такого большого масштаба.

**Завада Е.А.:** Скажите, пожалуйста, какой самый большой по числу участников кластер?

**Ворожнин А.Г.:** На данный момент – туристический, это около 200 участников. Потом идёт легкопромышленный – в нем около 30 участников, из них 10 – участники промышленного кластера. Все остальные – от 10 до 25 участников. В туристический кластер входят гостиничный бизнес, местные туроператоры, турбазы, рестораны, экскурсионные бюро («Ешь. Люби. Байкал»). Также у нас достаточно много промышленников, которые работают на туристическую отрасль и поставляют сувениры и прочие товары в предприятия для туристов. Сувенирная продукция ручного производства, связанная с Байкалом, относится к туристической отрасли – считаются даже парфюмеры, которые готовят освежители воздуха с запахом Байкала для гостиниц, швей постельного белья и полотенец и все другое, что сопутствует гостиницам. Это можно считать межкластерным взаимодействием.

**Юргелас А.Л.:** Какие основные предприятия и виды деятельности в агропромышленном кластере?

**Ворожнин А.Г.:** Там у нас есть различные производители – это молоко, мясо, зелень, дикорастущие травы, в том числе, агротуризм. Важно понимать, что у тех, кто занимается агротуризмом, возникали проблемы после получения агротуристических грантов. У них, с одной стороны, ненадлежащее использование земельного участка, а с другой, они считаются промышленниками, так как помимо агротуризма занимаются и производством сельхозпродукции. Поэтому получают гранты могли только те, кто потом не занимался производством сельхозпродукции на своем предприятии.

**Юргелас А.Л.:** А как сейчас обстоят дела у лесопромышленного комплекса?

**Ворожнин А.Г.:** У них сейчас проблемы, потому что исчезли рынки сбыта, которые были раньше, и лес просто гниет. Поэтому мы решили показать, что есть возможности развития на внутреннем рынке – конечно, не такие привлекательные, как экспорт древесины, но тоже неплохие. Например, сейчас ведутся обсуждения необходимости развития малоэтажного деревянного строительства, а также мебельного производства. Для этого мы проводим различные форумы и мероприятия для наших лесников, а также пытаемся привлечь министерства и администрацию для разработки мер поддержки наших лесников. Например, на 2024 г. у нас стоит задача провести работу по лесникам и все-таки переориентировать их на внутренний рынок. Тут, конечно, из плюсов будет развитие внутреннего производства, чего мы и добиваемся. Сейчас в планах строительство многоэтажного дома из переработанной древесины (название площадки, предположительно, Тур-Байкал). У нас в целом деревянное строительство очень распространено в регионе, и в окрестностях Иркутска много деревянных

домов, есть даже целые поселения, где дома из дерева.

**Юргелас А.Л.:** А есть ли какие-то наиболее актуальные препараты в фармацевтической индустрии?

**Филёва О.С.:** Наиболее популярны те, которые сейчас нужны в рамках импортозамещения, и в рамках кластеров и технопарков мы стараемся развивать производство именно таких препаратов.

Если вам интересно узнать больше о кластерах, можете изучить Стратегию пространственного развития РФ до 2025 года, там всё более подробно расписано, в частности, про самые перспективные отрасли. И на базе Медтехсервиса планируется организация технопарка.

**Юргелас А.Л.:** Спасибо вам обоим большое за интервью!

# ВЛАСТЬ И БИЗНЕС: ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ДИАЛОГА И СОТРУДНИЧЕСТВА

## Интервью с начальником Управления консультационной поддержки и развития кластеров Даникёровой Фаиной Иннокентьевной

*Дергачева Д.С.:* Давайте познакомимся. Меня Даша зовут.

*Басырова Ч.И.:* Меня зовут Чулпан

*Даникёрова Ф.И.:* Меня зовут Фаина.

*Басырова Ч.И.:* Приятно познакомиться.

*Дергачева Д.С.:* Мы хотели бы узнать о том, чем именно Вы занимаетесь, каким образом происходят процессы. В общем, общие какие-то данные, аналитика данных, статистика. И дальше, если можно, мы бы Вас поспрашивали.

*Даникёрова Ф.И.:* Боюсь, что статистику и аналитику я сейчас не вспомню, но по структуре могу рассказать. Центр поддержки предпринимательства - это один из блоков Центра «Мой бизнес». Чем конкретно он занимается? В основном это консультационная поддержка предпринимателя, то есть непосредственно консультации по возможности применения режима налогообложения.

У нас могут прийти просто физические лица и сказать, что хочет быть предпринимателем. Желание есть, а дальше непонятно, что делать. Соответственно, с ними работают либо непосредственно наши сотрудники, либо мы привлекаем по договорам специалистов

в сфере налогообложения, бухгалтерского учета, финансового консультирования, деятельности маркетплейсов и пр. Эти специалисты говорят, например, что Вам достаточно будет быть самозанятым. Самый простой налоговый режим на сегодняшний день. Паспорт, СНИЛС, с телефона загружается приложение, становишься самозанятым, оказал услуги, отразил в приложении, тебе сразу начислили налога, ты их платил. Все, никакой другой отчетности не надо. Соответственно, есть гранты как для молодежи и для опытных предпринимателей.

Можно зарегистрироваться индивидуальным предпринимателем и поучаствовать в грантах. В этом году, например, у нас Министерство экономического развития разыграло гранты по 500 тысяч рублей на одного получателя, если ты индивидуальный предприниматель до 25 лет или если ты социальный предприниматель. Это те, кто осуществляют какие-то виды деятельности, выпускают товары, выполняют работы для малообеспеченных семей и инвалидов. Тех, кто пришел с зоны СВО, тоже будут считать социальными предпринимателями.

Можно быть просто индивидуальным предпринимателем, можно зарегистрировать юридическое общество. Мы оказываем консультационную и образовательную поддержку. Для примера у нас есть мастер-классы. В этом году мероприятия проводили представители Вайлдберриз, которые привезли своих консультантов. Для проведения образовательных мероприятий привлекаются федеральные спикеры с известными фамилиями. Сейчас у нас идет Женский форум, чтобы привлечь внимание к женской повестке, женскому предпринимательству. Вскоре будет форум социальных предпринимателей и самозанятых. К этим форумам обычно мы подтягиваем региональные проекты. У нас закончился в пятницу конкурс «Мама-предприниматель». Всю неделю проходили образовательные мероприятия, мамы учились, прокачивали свои проекты. А к форуму социального предпринимательства у нас закончится региональный проект «Добрый бизнес». Что у нас еще? В принципе, мы стараемся подключить те услуги, которые нужны малому бизнесу. Для примера, рекламу. У нас можно получить бесплатную консультацию, как правильно продвигать себя в социальных сетях. Есть услуга по продвижению себя на маркетплейсах. Собираем заявки на журнально-полиграфическую продукцию - листовки, визитки, брошюры. Эта услуга идет на условиях софинансирования: основную часть закрываем мы, а какую-то часть вкладывает тот субъект, которому она нужна. Это, наверное, вкратце все, о том, чем мы занимаемся.

**Басырова Ч.И.:** А много ли вообще запросов на услуги от центра? Вообще, много ли предприниматели обращаются с запросами?

**Даникорова Ф.И.:** Если мы вообще скажем про центр, то у нас было порядка 30 тысяч обращений целом. Но это по всем вопросам центра. Если по вопросам стать

предпринимателем, то у нас в течение года должно быть зарегистрировано 600 новых предпринимателей.

**Дергачева Д.С.:** Целевая цифра?

**Даникорова Ф.И.:** Это целевая цифра, которую нам доводят. По факту у нас их чуть больше уже на сегодняшний день. Плюс, например, нам говорят, что мы должны охватить своими образовательными услугами, конкурсами, курсами, мастер-классами 5 000 физических лиц. Десять человек заявляются, чтобы стать предпринимателем, и как минимум выживает один.

**Дергачева Д.С.:** Подскажите, пожалуйста, насчет конституционных услуг с учетом привлечения внешних консультантов. Кто покрывает расходы на внешних консультантов?

**Даникорова Ф.И.:** Финансирование нашего центра осуществляется за счет федеральных средств и регионального бюджета. У нас один национальный проект «Малое и среднее предпринимательство», три подпрограммы, четвертая - цифровизация. Акселерация, по-моему, за счет федеральных денег идет. И есть два проекта - самозанятые и вовлечение.

**Дергачева Д.С.:** То есть это бесплатно? Или это софинансирование?

**Окладникова Диляра Рамисовна (директор Фонда поддержки и развития предпринимательства):** Нет, вот в основном консультанты именно за счет федерального или регионального бюджетов. Либо он вообще бесплатно у нас происходит. Ведь консультанты у нас бесплатно сидят, наработывая себе клиентскую базу. То есть у них с этой стороны есть интерес. Но, например, услуги квалифицированного бухгалтера мы разыграли по конкурсу. И рассчитываемся с ним за счет регионального и федерального бюджета.

**Дергачева Д.С.:** Когда был наибольший пик популярности на консультационных услугах? Когда был

коронавирус, начало СВО? Какая сейчас тенденция?

**Даникерова Ф.И.:** Наверное, в коронавирус больше интересовались представители малого предпринимательства, Причем, не налогообложением или регистрацией, а тем, как вообще функционировать, как жить в этой ситуации. И здесь нашлись предприниматели, предприимчивые товарищи, которые быстро поняли, что можно уйти в цифру, онлайн, доставки. И это прижилось. Проще пойти в онлайн-магазин, заказать, и тебе через два-три дня привезут то, что ты хочешь по приемлемой цене.

**Дергачева Д.С.:** Это вопрос о предпринимательской грамотности.

**Даникерова Ф.И.:** Я думаю, что поменялся контингент, который пошел сюда.

**Дергачева Д.С.:** Расскажите, пожалуйста, про реализацию каких-то конкурсов предпринимателей. В вашем центре «Мама-предприниматель» реализуется как образовательное мероприятие или как конкурс? И есть ли что-то похожее?

**Даникерова Ф.И.:** «Мама-предприниматель» - это федеральный проект, в который сами регионы решают, заходить или не заходить. Ну, то есть регион мог отказаться. Но мы понимаем, что когда какой-то регион отказывается, у людей отсутствует какая-то возможность. Мы согласились на проведение этого регионального этапа у себя. Но в рамках федеральной программы - конкурс бизнес-проектов. Сначала в течение пяти дней мамы проходили образовательные модули, где им раскручивали их проекты. Пришли те, у кого что-то уже есть, те, у кого только еще идея, а те, у которых куча идеи, и они не знают, на какой остановится. В итоге они проходили обучение. Мы отобрали 35 проектов, а выжили у нас сильнейшие 21. А в последний день был непосредственно конкурс бизнес-проектов. Мамы должны были научиться презентовать идею, чтобы

удивить инвестора. Нужно было за две-три минуты рассказать о своем проекте, чтобы все их поняли. По условиям федеральной программы, победитель была одна. То есть для одной только мамы давался грант в сто тысяч рублей. Но мы привлекли региональных партнеров, два из которых дали дополнительные денежные призы - 100 тысяч или 50 тысяч. Кроме того, одна компания дала два сертификата на перевод, а региональный партнер ВКонтакте - два сертификата на рекламу.

**Басырова Ч.И.:** А есть еще что-то подобное в виде конкурсов? Не только «Мама-предприниматель»? Например, в области социального предпринимательства?

**Даникерова Ф.И.:** Региональный этап федерального конкурса «Добрый бизнес». Сейчас идет прием заявок. Потом уже будет непосредственно оценка представленных проектов. Здесь несколько номинаций социального бизнеса: образование, спорт, поддержка малоимущих, работа с инвалидами и пр. В прошлом году было мероприятие «Предпринимательский прорыв», которое планируется и в этом году.

**Дергачева Д.С.:** Я лично заинтересовалась конкурсом «Мама-предприниматель». Когда мы были в экспедиции во Владимире, то попали на закрытие этого конкурса во Владимирском отделении «Мой бизнес». Потом у меня вышла статья «Перспективы развития женского предпринимательства».

**Даникерова Ф.И.:** Это, конечно, очень интересно. Идея конкурса «Мама-предприниматель» продвигалась на федеральном уровне не один год. По факту есть плюсы от всех этих конкурсов и программ. Когда ты вклиниваешься эту атмосферу, появляется какое-то сообщество.

**Дергачева Д.С.:** Я помню, как мы были на финале конкурса во Владимире. Там выиграла девушка, которая придумала нано-теплицы, чтобы дома выращивать микрозелень. Еще одна девушка, у которой

была идея какой-то перспективной рекламы, сначала очень сильно расстроилась. Но потом она предложила победительнице помощь с рекламой. И они вместе начали работать. А вот «Предпринимательских прорыв»: как это реализуется?

**Даникерова Ф.И.:** Идет отбор предпринимателей по видам деятельности. Затем запускается механизм типа народного голосования. И награждение проходит ближе к концу декабря. То есть это даже ни сколько конкурс, сколько народное признание. Иногда приходят люди говорят, знаете, я учила детей. Сейчас я на пенсии, но тоже могу учить детей. Я посмотрела в своем микрорайоне, у нас много детей, которые, как правило, с логопедическими отклонениями. Я хочу открыть какой-нибудь мини-класс или мини-школу, в котором я буду с ними общаться. Мы нарисовали приблизительные пути развития. И человек сам занимается, и ребятишкам польза.

Есть разные предпринимательские истории. Некоторые говорят, зачем я буду делиться идеей с кем-то? У меня же появится конкурент. Я говорю, давайте посмотрим на другого предпринимателя, может есть возможность кооперации? Меня радует, что потом приходит молодежь, и они говорят: Вы знаете, мы тут подумали, мы сейчас кооперируемся.

**Басырова Ч.И.:** Как Вы видите взаимосвязь с администрацией, как человек, который и там, и здесь поработал? Как часто это происходит и существует взаимодействие вообще?

**Даникерова Ф.И.:** Я работала в администрации города, который находится в 600 км от Иркутска. У нас взаимодействие было, когда мы организовывали какие-то совместные мероприятия с предпринимателями. Экономический совет, совещания. Мы старались приглашать представителей Центра «Мой бизнес», чтобы наши предприниматели получали актуальную

информацию по поддержке. Сегодня мы активно сотрудничаем с

На сегодняшний день мы стараемся присутствовать на подобных мероприятиях, например, в Торгово-промышленной палате, Росбизнесе, в разных клубах. Сейчас работаем с Управлением соцзащиты. Мы постарались настроить такое взаимодействие, что те, кто приходят в соцзащиту с бизнес-планами, приходили к нам. Мы эти бизнес-планы смотрим, сразу даем рекомендации и одновременно решаем, какие меры поддержки мы можем оказать.

**Дергачева Д.С.:** То есть кооперация скорее направлена от Центра «Мой бизнес» в сторону бизнеса?

**Даникерова Ф.И.:** По большей части да, потому что муниципалитеты стараются приглашать в Центр «Мой бизнес». На своей территории собрать значительное число предпринимателей им бывает затруднительно. Они стараются привлечь тех спикеров или ту тематику, которая интересна. Поэтому центр постоянно проводит какие-то опросы, забрасывает в телеграмм-каналы. Что бы вам было интересно? Какого спикера вы бы хотели послушать? Какое направление вам интересно? Таким образом в мероприятия вовлекается не только малый и средний бизнес, но и с крупный.

**Басырова Ч.И.:** А можно ли сказать, что «Мой бизнес» как центр является звеном, связывающим бизнес с властью?

**Даникерова Ф.И.:** С одной стороны, да. То есть что нужно предпринимателю, стараемся реализовать за деньги, которые нам дает власть. То есть это не столько связь с властью, сколько возможность наиболее рационально использовать деньги. То есть нам дают ресурсы, говорят, вы должны показать ключевые показатели эффективности. Что мы делаем? Путем опросов, которые устраиваем, выявляем, что цепляет, что не цепляет. Сейчас произошел переворот с рекламой, маркировка рекламы. Предприниматели говорят, что мы не знаем, что делать, то ли

нам маркировать, то ли не маркировать. Сразу возникает вопрос, что нам нужно что-то запустить, чтобы людям рассказать об этом. Мы идем в орган власти, например, тот же Роскомнадзор, ФНС и ФАС. В этой части мы - передаточное звено. Здесь мы больше институт, который наиболее рационально пытается использовать деньги.

К нам поступает очень много запросов от Министерства экономического развития, от Министерств сельского хозяйства и по молодежной политике, от Агентства по туризму, которые просят высказать свою точку зрения. Мы смотрим, во-первых, что наши предприниматели высказывают. Во-вторых, а что бы сделали мы вот в этой ситуации для того, чтобы помочь. Получая информацию от органов власти, мы пытаемся переформатировать ее на уровень предпринимателя, чтобы ему было интересно. Для примера, к нам приходят и спрашивают: «Чтобы вы могли сделать вместе платформой «Россия - страна возможностей» на своей площадке? Мы спрашиваем: «Вы хотите, чтобы мы полностью посмотрели все проекты «Россия и страна возможностей»? Они разные: есть для школьников, для студентов, для кого хочешь, даже по

возрасту не ограничено. В рамках своих полномочий говорю, хорошо, мы можем рассмотреть каждый проект. Мы подключаемся к программам, чтобы проводить их на базе вузов, программам, которые проводят профориентацию в школах. Это очень интересно.

*Дергачева Д.С.:* А вот в части масштабирования практик и поддержки, часто ли с таким запросом приходят предприниматели? Предпринимателю более близко, чтобы ему предложили ясный грант, если он объяснит свою идею, или он все-таки интересуются более масштабными вещами?

*Даникорова Ф.И.:* По части масштабных проектов есть отдельные категории лиц, которые, наверное, есть на каждой территории, и вникают в нечто подобное. Но, если честно, запросов такого рода в центре я не видела. Запросы есть на что-то простое. В основном, конечно, по услугам спрашивают. Для примера, сегодня у нас получился день стажировок: с утра были педагоги из Байкальского государственного института, теперь вы приехали в центр.

*Дергачева Д.С.:* Спасибо Вам за содержательный разговор.

# ВЛАСТЬ И БИЗНЕС: ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ДИАЛОГА И СОТРУДНИЧЕСТВА

## Интервью с руководителем Центра поддержки экспорта Цветковой Еленой Вениаминовной

*Цветкова Е.В.:* Работают у нас по штатной численности 8 человек. Каждый человек свои услуги оказывает по разным направлениям. Мы относимся к группе с самым высоким экспортным рейтингом, вместе с Петербургом в одной группе. У нас экспортный потенциал очень хороший.

*Котенева А.О.:* Спасибо большое. У меня вопрос про экспортные контракты: с кем они чаще всего заключаются, если мы про страны говорим?

*Цветкова Е.В.:* У нас порядка 20 стран. И это не предел, в перспективе 30 стран. В основном, конечно, это Китай, Монголия, Казахстан и остальные дружественные страны. В прошлом году на Запад и лес возили, и БАДы, и косметику нашу байкальскую. Сейчас мы смотрим на Восток. Прежде всего это Монголия. Они находятся недалеко от нас, просто приезжают и забирают товар.

*Котенева А.О.:* А какие сферы идут на экспорт? Вот, если мы про Монголию говорим, про Китай. Лес, наверное?

*Цветкова Е.В.:* Нет, в Монголии это у нас зерновые контракты, пищевые продукты, строительная техника, кирпич, утеплительные материалы.

*Трусова Софья Андреевна (студентка 2-го курса ОП «Управление бизнесом»):* А в Китай что экспортируют?

*Цветкова Е.В.:* В Китай тоже пищевые продукты идут. В Китае стали кушать хлеб. Они его попробовали, и им понравился наш иркутский хлеб. Теперь они стали его покупать. Значит, что у нас туда еще идет? Это сладкое, очень любят мороженое, что в Монголии, что в Китае. И очень любят использовать наши рецепты. То есть взяли мороженое в первый раз, а потом больше не стали брать, свое изобрели, и под этим брендом теперь выступают.

*Трусова С.А.:* Мороженое, это «Ангария», да?

*Цветкова Е.В.:* Есть и «Ангария», есть у нас и фабрика мороженого. Иркутское мороженое. Мы все пробуем туда возить.

*Трусова С.А.:* А сладости из Нижнеудинска, скорее всего?

*Цветкова Е.В.:* Нет, Нижнеудинск не торгует. Хотя в Нижнеудинске хорошие сладости. Ну, заморозка еще идет.

*Котенева А.О.:* А много вообще за последний квартал или за год было подписано экспортных контрактов?

**Цветкова Е.В.:** У нас сегодня сегодняшней день должно быть 42 контракта. Нам 33 утвердили, а до 5 октября все остальное утвердят. Все остальное у нас уже выполнено. Объем поддержанного экспорта 20 млн. долларов.

**Котенева А.О.:** И вот эти контракты, они благодаря выставкам в основном?

**Цветкова Е.В.:** Выставки у нас сейчас развиваются. Мы всего третий год существуем, и поначалу нам нужно было развивать именно выставочные мероприятия. Сейчас мы их уже много проводим. Они практически и дают контракты. То есть в 77-м приказе пункт, тот, который регулирует нашу деятельность, включая конверсию. Допустим, если это поиск иностранного покупателя, то там 50% вложено. У нас за 2022-й год все было выполнено по конверсии. На сегодняшний день, пока мы еще не знаем, какая у нас ситуация, но я думаю, что мы тоже там неплохие результаты показали. У нас все: экспортное сопровождение, транспортировка, - у нас много услуг. Да и хорошие результаты, то есть мы стараемся к контрольным цифрам приравниваться.

**Котенева А.О.:** Может быть, с какими-то проблемами в последнее время сталкивались, связанными с логистикой, транспортом?

**Цветкова Е.В.:** Проблема, думаю, у каждого центра есть - это логистика, расчеты, разрешительные документы.

**Котенева А.О.:** Я стажировалась в московском экспортном центре, анализировала всякие экспортные ограничения. Как вообще экспортные ограничения влияют на деятельность центра?

**Цветкова Е.В.:** Во-первых, эти ограничения - это государственное регулирование, в том числе путем ограничительных пошлин. Во-вторых, качество товаров, которые мы продаем. В-третьих, безопасность товаров.

**Котенева А.О.:** У вас, как у центра, есть взаимодействие с региональными и федеральными властями?

**Цветкова Е.В.:** Мы структура Министерства экономического развития Иркутской области. Естественно, что вся политика, которая выстраивается регионом, отражается на нас. И мы, конечно, с проблемами к ним обращаемся.

**Котенева А.О.:** Я интересуюсь темой логистического развития Сибирского федерального округа, в том числе, Иркутской области. Читала много статей про Стратегию развития СФО, которая часто критикуется экспертами. Основная критика сосредоточена на теме инвестиций и неразвитой транспортной инфраструктуры для экспорта. Может быть, Вы прокомментируете что-то по этим проблемам?

**Цветкова Е.В.:** Иркутск находится очень удобной на транспортной развязке как середина Восточной Сибири. Иркутская таможня была и остается одной из больших таможен в Сибири. Возможно, инвестиции в развитие транспортной инфраструктуры и недостаточны, но я не могу это прокомментировать.

**Котенева А.О.:** Может быть, с иностранными государствами, помимо торговли, еще есть какие-то формы сотрудничества? Про бизнес-миссии я видела, но может быть еще какие-то инвестиции предусмотрены в конкретном регионе или еще что-то?

**Цветкова Е.В.:** Да, есть у нас такие связи, например, с Белоруссией и Монголией. У нас губернатор выезжал, мы вывозили свои малые предприятия (порядка 10-15) за наши деньги. Актуальна тема локализации производства. Например, завезти кашемир, организовать фабрику по пошиву из кашемира и реализовывать продукцию в других странах. Поэтому локализация производства - это одна из основных тем развития региона.

**Котенева А.О.:** Как происходит процесс приглашения представителей

малого и среднего предпринимательства участвовать в таких инициативах? Вы делаете приоритет на определенную сферу или по желанию?

**Цветкова Е.В.:** Характер нашей услуги - заявочный. То есть, если нет заявки, значит нет услуги. Мы с 1 ноября объявляем заявочную компанию на следующий год. Люди заходят на сайт, пишут заявки, а я распределяю их. Заявки аккумулируются, анализируются. Потом рождается понимание, что здесь есть 10 предпринимателей, здесь есть один предприниматель и т.д. Затем мы анализируем наши деньги. То есть вначале заявки, а второй этап - это деньги, наши возможности. Затем мы понимаем, какие направления нужно развивать и начинаем по заявкам формировать мероприятия. План мероприятий формируется у нас где-то в феврале, а уже с марта мы начинаем оказывать услуги строго по назначенным планам. Российский экспортный центр нам дает возможность раза три исправить этот план по будущим мероприятиям. В целом освоение субсидий происходит в строго запланированном формате согласно заявкам.

**Котенева А.О.:** Весь процесс длится четыре месяца?

**Цветкова Е.В.:** Да.

**Котенева А.О.:** Вы про Беларусь упомянули, а что там?

**Цветкова Е.В.:** У нас есть соглашение между Иркутской областью и Беларуссией. Они приезжают сюда, проводим совместные совещания, есть обоюдная торговля. С Беларуссией есть контракты, которые мы помогли заключить. К примеру, компании МедТехСервис. Есть у нас своя, забайкальская косметика, которую активно покупали в Европе. Но когда Европа «закрылась», по ней мы пытаемся с Китаем работать.

**Котенева А.О.:** Ну косметику можно и с арабскими странами попробовать.

**Цветкова Е.В.:** Кстати, в Турции в этом году у нас был контракт. Маленькое

предприятие поехало на выставку. В первый день к ним пришли, попробовали продукцию и ушли, а на второй день пришли и сразу купили, даже пробовать не стали.

**Котенева А.О.:** Если процентно прикинуть, все-таки большая часть экспорта идет на Монголию и Китай? Какие еще могут быть страны?

**Цветкова Е.В.:** Если тройку взять лидеров, то Монголия, Китай и СНГ.

**Котенева А.О.:** Есть ли соперничество может с соседями, с Забайкальским краем, например?

**Цветкова Е.В.:** Нет! У нас хорошо поставлена взаимовыручка. Я начала исполнять обязанности год назад. Еще не успела принять от предыдущего коллеги все обязанности, поэтому поддержка руководителя ЦПЭ Забайкальского края была просто замечательной. У нас есть общий чат, нет никакой токсичной конкуренции. В итоге мы с 59-го места поднялись на 16-е и стремимся дальше.

**Котенева А.О.:** За какой период удалось на столько позиций подняться?

**Цветкова Е.В.:** С 2021 года.

**Котенева А.О.:** Какие еще есть мероприятия для малого и среднего предпринимательства на местах, помимо школы экспорта?

**Цветкова Е.В.:** Обучение. Вначале мы обучаем, потом уже возим.

**Котенева А.О.:** Конкретно центр экспорта тоже обучает?

**Цветкова Е.В.:** Да, центр экспорта является оператором школы экспорта. Мы заключаем договора, берем их программы, по которым обучаем. Они нас контролируют, разрабатывают новые проекты, и мы по этим проектам берем на обучение порядка десяти предприятий в год. Они обучаются, разрабатывают проекты, учатся сами выходить на экспортный уровень. Потом мы отслеживаем их судьбу целый год. Так, в прошлом году мы закрыли почти половину контрактов.

**Котенева А.О.:** Вы участвовали в выставке «Сделано в России»?

**Цветкова Е.В.:** Да, наша область участвует там в своих номинациях.

**Котенева А.О.:** Я хотела уточнить, как предметно осуществляется экспорт с Монголией? Есть какие-то особенности работы, какие-то таможенные ограничения?

**Цветкова Е.В.:** С Монголией все намного проще, чем с другими странами. Возможно, у них не такие жесткие законы. Ну и потом Монголия всегда была рядом, была социалистической в свое время страной, сложились прямые связи с нашей областью. Мы с монгольским бизнесом работаем на условиях предоплаты. Они сами возят товары, сами грузят и увозят. Тот, кто не умеет работать в Азии, тому надо научиться, потому что азиаты долго собираются. В течение года они будут ездить в гости, на Байкал, ходить в баню. И только, когда будут уверены, что это предприятие нормальное, тогда начинают работать. А китайцы как правило никогда не работают по предоплате.

**Котенева А.О.:** Большая инициатива сотрудничества идет с

китайско-имонгольской стороны или все-таки с российской? Или это обоюдно происходит?

**Цветкова Е.В.:** Обоюдно.

**Котенева А.О.:** Каков сейчас примерно объем экспорта Иркутской области с Монголией и Китаем?

**Цветкова Е.В.:** Вопрос в отношении всего объема, или все-таки малого и среднего бизнеса?

**Котенева А.О.:** Конечно, малого и среднего бизнеса

**Цветкова Е.В.:** В год не меньше, чем 50-60 миллионов долларов.

**Трусова С.А.:** У меня вопрос по поводу пунктов плана. Что каждый из них означает?

**Цветкова Е.В.:** Это цифры, которые относятся к услугам экспорта. Когда сам РЭЦ оказывает услуги, мы привлекаем клиентов на эти услуги. То есть мы сами эти услуги не оказываем. Вообще, всего у нас 500 услуг. При этом у нас в основном консультация, сертификация и маркетинговые исследования. Некоторые услуги мы не можем оказывать, поэтому направляем клиентов в РЭЦ.

# ВЛАСТЬ И БИЗНЕС: ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ДИАЛОГА И СОТРУДНИЧЕСТВА

## Интервью с руководителем Регионального центра инжиниринга Евдокимовым Максимом Георгиевичем

*Евдокимов М.Г.:* Значит, чем занимаемся. Начнем с центра сертификации, который помогает предпринимателям, содействует в проведении сертификации и декларировании продукции. Существует перечень товаров, который утвержден правительством Иркутской области, которые подлежат обязательной процедуре. Вся еда у нас подлежит обязательному декларированию. Например, детская одежда подлежит сертификации, постельное белье.

*Новикова В.Д.:* QR код на товарах - это тоже по факту относится к сертификации или это что-то другое?

*Евдокимов М.Г.:* QR-код на товарах - это просто принадлежность товара. А на самой этикетке прописывается, что товар сертифицирован в такой-то системе по такому-то техническому регламенту таможенным союзом. То есть человек смотрит, что товар сертифицирован, значит замечательно. Вот чем мы занимаемся. Определенные выделяются федеральные средства для софинансирования - до 80%. То есть стоит сертификат сто тысяч рублей - предприниматель платит двадцать, восемьдесят платит центр. Вот все услуги, которые я могу представить, начиная от различных аналитических задач по

производству (индекс технической готовности, технический аудит), финансовый аудит и т.п. У нас четыре блока. Консалтинговые услуги консультационного в основном плана. Люди приходят и спрашивают: «Как мне построить бизнес? С чего начать?». Интересуются как построить производство. Например, есть площади. Как разместить рационально, чтобы получать максимальную прибыль? Мы также помогаем предпринимателями в получении патентов на исследования, то есть на товарные знаки и изобретения. Также самое на условиях софинансирования. Давайте вопросы задавайте.

*Новикова В.Д.:* Какие из всех этих услуг самые популярные?

*Евдокимов М.Г.:* Самые популярные - патенты. На втором месте идут бизнес-планы, на третьем - сертификация и декларирование.

*Новикова В.Д.:* Могли бы Вы уточнить, есть какие-то инновационные товары? С чем работают предприниматели?

*Евдокимов М.Г.:* Патентное исследование есть двух типов. Во-первых, это товарный знак. Предположим, вы производите кофточки. У вас на этикетке должен быть товарный знак. Товарный

знак запатентован, и никто другой не имеет права им пользоваться. Мы не можем назвать, например, Байкальский пельмени, потому что уже все давно запатентовано. Патентные поверенные определяют, есть ли совпадение по всем делам, и может ли Роспатент потом выдать свидетельство. Второе направление - это если вы что-то изобрели. Вот у меня тут предприниматель ходит, который изобрел систему прикладов к оружию. Он это дело патентует. Недавно ко мне приходил один предприниматель - сварщик: просто фонарики к маске крепит и может варить ночью, освещать зону сварки. Оказывается, что никто это не патентовал.

**Новикова В.Д.:** То есть это не только какие-то предприятия, юридические лица, но и индивидуальные предприниматели?

**Евдокимов М.Г.:** Да, физлица тоже могут. Мы работаем через ИП, ООО, которые все у нас в спектре среднего и малого предпринимательства. Крупный бизнес мы не берем. Я бы сказал, процентов 70 - ИП и 30% - ООО.

**Новикова В.Д.:** Из каких секторов чаще всего обращаются?

**Евдокимов М.Г.:** Давайте возьмем центр сертификации. Там в основном два основных направления - пищевая и легкая промышленности. Это занимает 90%. По патентам нет какой-то градации. Примерно одинаково: и пищевая промышленность, и косметика, и компьютеры, и тяжелое машиностроение. Есть Иркутский завод гусеничной техники. Предприниматель вложил туда денег и сейчас собирает вездеходы на гусеничном ходу для Газпрома и Роснефти, для геологоразведки. У него заказы на нескольких лет вперед.

**Новикова В.Д.:** Но это считается средний бизнес. Вы с ним тоже работаете?

**Евдокимов М.Г.:** Да, работаем.

**Новикова В.Д.:** Сколько примерно обращений поступает в Ваш отдел? Может, есть какая-то статистика по году или кварталу?

**Евдокимов М.Г.:** Обращается примерно, предпринимателей 20 в месяц. Кому-то мы помогаем, кому-то отказываем. Но консультируем всех - в консультации никому не отказываем. Кто-то остается у нас и получает поддержку, а кто-то идет по другому направлению. У нас в фонде есть два федеральных проекта - акселерация и вовлечение. Есть негласная установка, что один предприниматель может получить только одну услугу в фонде в течение года. А то получится, что зашел предприниматель, услуг нахапал, мы КРІ свои закрыли, все довольны, а другой человек приходит, и уже денег нет. Поэтому стараемся помочь как можно большему количеству. Понимаете, просто один пришел, сразу получил 5 млн, довольный ушел. В прошлом году центр сертификации сделал сертификаты для 85 предпринимателей.

**Новикова В.Д.:** Вам приходится отказывать, потому что больше обращений поступает?

**Евдокимов М.Г.:** У меня просто финансы кончились, понимаете? Я могу только словом помочь. Естественно, я нахожу ему исполнителя, кто выполнит работу как можно дешевле и качественнее. У нас своя база исполнителей: это и частные сети, и ТПП.

**Новикова В.Д.:** Самозанятые, как я понимаю, за услугами такими не обращаются?

**Евдокимов М.Г.:** Обращаются, но я пока им помочь не могу. Я ограничен рамками 142-го приказа Министерства экономического развития РФ, где четко прописано, что РЦИ занимается только с МСП - производителями. Я не могу помогать гостиничному бизнесу, сфере обслуживания и торговле. Вы что-то сделали, и я должен это дело упаковать - либо товарным знаком, либо патентом, либо написать бизнес-план на развитие данного производства.

**Новикова В.Д.:** Насчет патентов. Вы упомянули про три организации, которые

этим занимаются. Вы, получается, им дела передаете?

**Евдокимов М.Г.:** Да, они этому обучены. Патентные поверенные Российской Федерации имеют право. Чтобы заниматься сертификацией, мы должны иметь лицензию. То есть люди к нам обращаются, и мы находим исполнителей, причем после финансирования. Мы большую часть оплачиваем за них. Это хорошая помощь. По пошлым годам мы по пятьсот тысяч - миллиону помогали. Ангарская швейная фабрика выпускает спецодежду для Роснефти. Там очень жесткие критерии, и сами сертификаты очень дорогие. Один сертификат составлял семьсот пятьдесят тысяч. Мы дали два сертификата на полтора миллиона рублей. Она заплатила тысяч триста, а миллион двести мы за нее заплатили. Это хорошая помощь предпринимателям. То есть мы на этом ничего не зарабатываем. Мы некоммерческая организация.

**Новикова В.Д.:** А Вы один? То есть у вас нет какой-то команды?

**Евдокимов М.Г.:** Почему? У меня три человека должно быть. Один в отпуске, а третий сотрудник уволилась. Остались вдвоем.

**Новикова В.Д.:** Проблемы с кадрами у центра?

**Евдокимов М.Г.:** Текучка большая. Люди не выдерживают такую напряженную работу. И каждый год планы растут. Было 100, стало 200 - в два раза больше, а людей не увеличилось. Работа интересная, сложная, напряженная, все-таки с серьезными людьми общаться. Это все-таки деньги, то есть нельзя допускать ни растрат, ни перерасхода. Любая проверка - и надо отчитаться за каждую копейку потраченных бюджетных средств.

**Новикова В.Д.:** Еще вопрос про предпринимателей. Кто эти люди?

**Евдокимов М.Г.:** Совершенно простые люди. Вот такая как Вы, приходит: «Здравствуйте, я хочу печь печенье». На здоровье, что надо от меня? Мне надо

сертификацию? Получила сертификат. Печет, продает. Хотя разные люди бывают. Бывает, что неадекватные товарищи приходят. Один говорит: «Я хочу построить завод по производству тракторов. Дайте мне 8 млрд. руб.». Он с этой идеей ходит везде, до губернатора доходит, Путину даже пишет. Везде пишет. А так предприниматели - совершенно обычные люди.

**Новикова В.Д.:** Что предпринимателям нужно на первом этапе для того, чтобы вы с ними начали работать?

**Евдокимов М.Г.:** Должен быть зарегистрирован как ИП, и все. Не должно быть долгов по налогам всяким.

**Новикова В.Д.:** А после того, как оказали услугу, Вы как-то отслеживаете то, что происходит в бизнесе?

**Евдокимов М.Г.:** Все, что касается различных бизнес-планов, развития - да. Они нам обязаны предоставлять отчет по бизнес-плану. Также обязан предоставить отчет по инвестициям: где взял, сколько ему дали. Это ФРП Иркутской области, Корпорация развития области, различные коммерческие банки, какие-то гранты, если он взял. Он обязан предоставить информацию, которую мы запрашиваем. У меня даже КРП такой есть: если я бизнес-план написал, указывается, на какое количество денежных средств он описан в данном бизнесе.

**Новикова В.Д.:** А собирается ли обратная связь от предпринимателя?

**Евдокимов М.Г.:** После оказания услуг недовольных никогда не было. Как быть недовольным? Человек приходит, ему за 10000 руб. написали бизнес-план, он пошел и по нему получил 50 миллионов. Конечно, есть пара предпринимателей, которым мы делали сертификацию продукции, а бизнес буквально через месяц закрылся. Не пошло дело. Он просто ИП ликвидирует и все.

**Новикова В.Д.:** Статистика есть? Сколько вообще таких людей?

**Евдокимов М.Г.:** Статистики нет, вообще несколько человек на моей памяти. Есть такие, которые делают сертификацию на какую-то продукцию, а потом опять приходит, что не пошло. Таких тоже единицы. Обычно бизнес развивается, причем хорошо. У меня есть молодой индивидуальный предприниматель, который прошел программу вовлечения (это предприниматели до года, новички). Сейчас у него в Смоленщине большой колбасный цех, продукция развозится по всему городу, прекрасная и вкусная. И она нами сертифицирована.

**Новикова В.Д.:** То есть это не молодые люди, не подростки?

**Евдокимов М.Г.:** Разные есть. Например, сорок плюс ей, муж ей решил подарить бизнес. Она начала сама делать колбасы (технолог бывший), потихоньку продавать. Сейчас у нее, наверное, тонна в день продается. Наняла рабочих, пристройки делает и магазин уже свой хочет поставить прямо на территории. Кто хочет, тот добьется всего.

**Новикова В.Д.:** Обычно начинающие приходят или все-таки с опытом побольше?

**Евдокимов М.Г.:** Приходят разные, начинающие и опытные. Раньше у нас была в РЦИ программа выращивания, по которой на каждого предпринимателя по программе выращивания давали миллион. Но отслеживали в течение 5 лет. Сейчас программы выращивания нет - финансирование немножко подрезали. По прошлым годам в РЦИ было финансирование 25-30 миллионов в месяц. Сейчас - пять. То есть было 30 млн. руб. и 20 предпринимателей, а сейчас - 5 млн. и 200 предпринимателей. И мы крутимся, как можем.

**Новикова В.Д.:** Сейчас много людей обращается к вам?

**Евдокимов М.Г.:** В среднем - почти 800 человек ИП.

**Новикова В.Д.:** Интересно, промышленники насколько часто

обращаются за сертификатами, патентами?

**Евдокимов М.Г.:** Мало крупной промышленности. Весь Иркутск шьет и кушает. Произвести в Китае и привезти сюда будет дешевле, чем здесь произвести. Если что-то пытаетесь произвести - нужно открыть свое дело. Нужно понимание сбыта. И себестоимость вашей продукции должна быть конкурентоспособна китайской. Либо ваш товар должен быть уникальным, абсолютно уникальным. Какая-то должна быть изюминка, хотя бы в либо в упаковке.

**Новикова В.Д.:** Как-то учитываете эту составляющую? Какая уникальная продукция?

**Евдокимов М.Г.:** Если человек нашел нишу свою на рынке, что-то делает не на склад, а для потребителей.

**Новикова В.Д.:** По Вашим ощущениям, то повлияло на поток предпринимателей, которым нужны патенты?

**Евдокимов М.Г.:** Всё зависит от положения в стране. Одна большая пауза была в период пандемии. Если кто-нибудь придет раз в неделю - и слава Богу. А потом, когда пандемию отменили, сразу поток пошел.

**Новикова В.Д.:** То есть тяжелее всего пандемия далась?

**Евдокимов М.Г.:** Пандемия - самый тяжелый период: закрывались и рестораны, и кафе, и столовые. А это как раз наши потребители.

**Новикова В.Д.:** Вы упомянули, что есть проблемы с финансированием. Финансирование государством уменьшается, а количество предпринимателей увеличивается?

**Евдокимов М.Г.:** Давайте будем считать, что спрос у нас постоянный. Но может быть небольшое увеличение за счет узнаваемости фонда. Не все предприниматели знают о нас, хотя у нас есть сайт, у нас проходит мощные мероприятия - по 400-500 человек собирается. То есть узнаваемость фонда

увеличивается. Есть и рост спроса. Но мы сейчас живем на бюджете ФПП, в который выделялись федеральные деньги. Так как в перспективе федерального финансирования не будет, мы стараемся, чтобы это дело взял на себя областной бюджет.

**Новикова В.Д.:** А инвесторы могут частные? Они никак не заинтересованы в поддержке?

**Евдокимов М.Г.:** Они заинтересованы в выращивании своих поставщиков. Сейчас есть программа «дорацивание», смысл которой в том, что крупная компании типа Роснефти или Газпрома берет себе поставщиков и им вливают капитал.

**Новикова В.Д.:** Давно эта программа идет?

**Евдокимов М.Г.:** Да года два уже.

**Новикова В.Д.:** А потом какие-то обязательства существуют?

**Евдокимов М.Г.:** Конечно.

**Новикова В.Д.:** Может быть, есть какая-то информация, которой Вы хотели бы поделиться?

**Евдокимов М.Г.:** Раньше ФПП являлся официальным представителем Фонда содействия инновациям. Мы были организаторами всех мероприятий. Там был студенческий стартап гранты по 500.000 руб. Потом программа «Старт» - от 5 млн. за первый старт и 12 млн. - за второй. Для программы развития давалось 30 млн. руб. Это всё гранты. Это не деньги, которые

возвращать надо, за них просто нужно отчитываться.

**Новикова В.Д.:** Я знаю, что есть платформа технического предпринимательства, и иркутский ВУЗ выиграл грант на реализацию своего стартапа. У них основное направление - технологическое предпринимательство. Насколько я знаю, центр «Мой бизнес» является партнером этой стартап-студии. Доводилось ли Вам работать со студентами-предпринимателями для оформления сертификатов, патентов, лицензий?

**Евдокимов М.Г.:** Я как руководитель РЦИ - всего лишь два месяца. Но все было на моих глазах. Они финансировали стартап на базе Иркутского политеха, а финансировал центр «Мой бизнес». Мы потом упаковали все в Фонд содействия инновациям. По миллиону гранты получали, когда прошлый руководитель был официальным представителем Фонда содействия инновациям в Иркутской области. Я лично этим не занимался. Раньше мы занимались именно содействием инновациям, и там были студенты по программе студенческого стартапа. Мы на комиссии обсуждали 15 проектов. А всего на конкурс подавали 40 проектов. Я их всех просматривал, у меня также были эксперты. Человек пять победили, они все по 500.000 руб. получили. Сейчас мы не представители ФСИ. И сейчас у меня - только помощь предпринимателям.

# ВЛАСТЬ И БИЗНЕС: ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ДИАЛОГА И СОТРУДНИЧЕСТВА

## Беседа с Уполномоченным по защите прав предпринимателей в Иркутской области Андреем Николаевичем Лабыгиным

*Лабыгин А.Н.:* Доброе утро. Я вас всех рад видеть в стенах уполномоченного по защите прав предпринимателей Иркутской области. Сразу скажу, что молодежь у нас бывает, но редко. Как правило, молодые предприниматели стараются решить проблемы, которые возникают при становлении бизнеса и его развития, самостоятельно. Но, тем не менее, бывают моменты, когда с молодежью я пересекаюсь. Время от времени я возглавляю Государственную комиссию по приему государственных экзаменов в Иркутском государственном университете, который я сам закончил в 1993 г. Я знаю, что у вас программа есть, но не знаю, насколько она насыщена. Сколько у нас времени, каким вы временем располагаете?

*Орлов И.Б.:* По формату, который задан для встречи, написано 11 -12 .30, то есть полтора часа.

*Лабыгин А.Н.:* Меня зовут Андрей Николаевич. Я три года являюсь уполномоченным по защите прав предпринимателей Иркутской области. До этого пять лет был заместителем председателя законодательного собрания Иркутской области и девять лет возглавлял Думу города Иркутска. В какой-то период исполнял обязанности мэра города Иркутска. Поэтому я готов выслушать

ваши вопросы. Что вам интересно, чем могу быть вам полезен? Ну и оставляю за собой право задавать иногда вопросы вам. Договорились?

*Орлов И.Б.:* Буквально несколько слов по поводу самой экспедиции, чтобы Вы понимали. Во-первых, это пятая наша экспедиция. После центральной части России и Екатеринбурга - наконец Иркутск. Мы изучаем бизнес- и GR-практики, которые существуют в разных регионах. Хотим понять, почему в одних регионах они работают, а в других не работают. Для этого мы предварительно мониторим все СМИ, все сайты, в том числе, и Ваш сайт. У нас есть человек, который отвечает в лаборатории исследований бизнес-коммуникаций за ваш регион. Аня у нас курирует Иркутскую область, потому что мы еще мониторим Ростовскую область и Приморский край. И мы имеем общее представление, составляя базу данных и аналитические обзорные записки. Также ведем рабочий семинар в онлайн, где сотрудники докладывают поквартально, что происходит на территории трех этих субъектов Российской Федерации. Так как мониторинг дает только общее понимание, мы выезжаем в регионы для того, чтобы «на земле» понять, как это действительно работает, уточнить какие-то собственные

гипотезы, опровергнуть сложившееся мнение или, наоборот, подтвердить. Мы встречаемся всегда с бизнес-четверкой, Законодательным собранием, в центре «Мой бизнес», иногда еще с какими-то министерствами в зависимости от решаемых задач. И всегда, конечно, омбудсмен. Для себя мы понимаем, что существуют две такие модели внутри вашего сообщества. Первое, он должен быть предпринимателем, а второе – он должен быть юристом. Могут быть и разные модели взаимодействия. В Рязани, например, договорная система, то есть омбудсмен со всеми бизнес-организациями заключает договор для удобства своей работы. Потом в разных регионах эффективность работы зависит от количества сотрудников в аппарате. Мы сталкивались со случаями, что в аппарате был один человек или до десяти человек. Я понимаю, что зависит от местных властей, насколько они готовы субсидировать аппарат омбудсмена. Мы убедились, что в ряде регионов многие ассоциации не занимаются защитой предпринимателей, в том смысле, в котором занимаются омбудсмены. Здесь мы выяснили, что у вас в области работают юридическая служба «Опоры России» и общественная приемная в Торгово-промышленной палате. Первый вопрос, который сразу возникает, какое место омбудсмен как государственный чиновник занимает в вертикали власти и в горизонтали взаимоотношения с бизнесом. В Иркутской области насчитывается 85 тысяч МСП, из них всего полторы тысячи членов входит в «Опору России». Соответственно, все остальные к кому-то должны пойти. Мы бы хотели понять Ваш функционал и Вашу роль в сложившейся модели взаимоотношения бизнеса и власти.

*Лабыгин А.Н.:* Хорошо, спасибо, Игорь Борисович. Хочу вам представить Юлию Геннадьевну Игнатьеву – руководителя аппарата Уполномоченного, которая в мое отсутствие исполняет обязанности Уполномоченного. Она

человек у нас опытный сотрудник, работает в аппарате 10 лет, практически с его основания. Уполномоченный назначается на должность губернатором по согласованию с федеральным Уполномоченным, с учетом мнения делового сообщества региона. Делается объявление о том, что есть такая вакансия, и деловое сообщество оценивает претендентов, высказывает свое мнение. После этого губернатор представляет кандидатуру федеральному Уполномоченному Борису Юрьевичу Титову. Когда я приехал к нему на согласование три года назад, он выразил сожаление, что я не предприниматель. Я ему говорю, что статус по защите прав позволяет профессиональным юристам и людям, которые понимают конструкцию власти и взаимоотношения властных и общественных институтов в конкретном регионе, занимать эту должность. А не только предпринимателям, которые на своей шкуре испытали давление. Я думаю, что задача омбудсмена заключается в первую очередь в достижении тех целей и решении тех задач, которые перед ним формулирует бизнес-сообщество конкретного региона с учетом баланса и интересов государственных органов.

Хочу обратить внимание, что Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Иркутской области – это государственный орган, но не орган государственной власти. Мы не обладаем властными полномочиями. И вообще, институту уполномоченных, возникшему в нашей стране 10 лет назад, еще предстоит найти свое место. Я думаю, что институт уполномоченных по защите прав предпринимателей будет претерпевать некие изменения, исходя из современных реалий. Мы независимый орган, принимаем решения и действуем, исходя из областного и федерального закона об уполномоченном. У нас есть свой бюджет, который прописывается отдельно в областном бюджете. Есть свой аппарат, который состоит из четырех

государственных служащих. Это лица, которые обладают соответствующими квалификацией и, соответственно, могут выполнять особые, сложные задачи. И плюс к ним шесть сотрудников, которые выполняют технические функции обеспечения работы. Снять уполномоченного, отстранить от должности возможно только по согласованию с федеральным омбудсменом. Теперь о выстраивании взаимоотношений с деловыми сообществами. Мы на своем уровне взаимодействуем в основном с малым и средним бизнесом. Средним даже в меньшей степени: микро и малый, прежде всего. Структура экономики Иркутской области такова, что наличие крупного бизнеса у нас достаточно велико: энергетика, цветная металлургия, транспортная инфраструктура. Мы за последние полтора-два года вышли в регионы-доноры, потому что у нас добыча газа и нефти увеличивается в геометрической прогрессии. Все эти крупные корпорации имеют в своем штате юристов, службы безопасности, экономистов. Поэтому на моем веку были единичные случаи, когда крупные организации обращались к нам за помощью. Это не в плане даже помощи юридического характера, а в плане помощи в коммуникации с властными областными структурами и правоохранительными органами. У них есть свои взаимоотношения с правительством Иркутской области, и с губернатором, договора о социально-экономическом сотрудничестве. Их структурные подразделения строят школы, прокладывают дороги. У нас есть договоренность с губернатором о работе с малым и средним бизнесом, в которого нет своих юристов и служб. Конечно, самое большое взаимодействие выстраиваем с Опорой России. Тогда как с РСПП и Деловой Россией мы активно обмениваемся информацией. Значительная часть предпринимателей вообще не знает о

существовании нашего института. Продвижение идеи защиты бизнеса через социальные сети и сайт Уполномоченного не очень эффективно. Для этого требуются значительные ресурсы. Люди (в том числе и адвокаты) приходят и говорят, что, когда в суде есть наш представитель, судья и прокурор ведут себя совсем по-другому.

В обычных инстанциях есть люди, которые действительно попали в сложную жизненную ситуацию, а есть большой процент людей, для которых хождение по различным инстанциям для того, чтобы пообщаться, чтобы высказать свое мнение, побывать в органе, как они считают, власти. К нам же обращаются люди, которые, прошли через некое сито. Они создали свой бизнес, у них есть понимание своей ответственности перед государством, перед самим собой, перед родными. В нашем случае мы всегда имеем дело при обращениях с людьми более-менее подготовленными. Тем не менее, бывает, что помог предпринимателю, он ушел и все ...

*Орлов И.Б.:* Оказанная услуга - уже не услуга?

*Лабыгин А.Н.:* Да, уже не услуга. Можно было бы на это обижаться, а на самом деле получается, что это хорошо, потому что ему некогда профессиональным стяжательством заниматься. Он решил проблему, и дальше пошел деньги зарабатывать. Ему некогда ходить по инстанциям. Когда была пандемия, мы боролись, чтобы не закрывали рестораны, ругались с губернатором и правительством. Общение в этот период вышло на качественно иной уровень. Теперь не надо приходить и сидеть в коридоре в часы приема. Зачем? У всех есть электронные способы общения. Я в две командировки в Москву не съездил, пообщавшись через видеокамеру, - сэкономил время и деньги. Все в конце концов должно прийти к тому, что искусственный интеллект заменит все. Но пока этого не произошло, мы стараемся с предпринимателями общаться

посредством видео конференц-связи. Что касается отношений с государственными органами, считаю, в представительных органах у меня проблем не возникает, потому, что лично многих знаю, знаю, как принимаются решения, как нужно заходить с правильными законопроектами. С правительством также выстраиваем отношения. Мы не обязаны, но ежегодно выступаем с докладом перед законодательным собранием. Мы используем площадку законодательного собрания, для того, чтобы рассказать о проблемах, своей работе. В работе с губернатором сложилась такая традиция: прежде чем в законодательное собрание представить наш доклад, мы его представляем губернатору. На личной встрече, как правило, в присутствии представителя правительства. Губернатор никогда не перепоручает обращение, сам всегда его подписывает, то есть он видит проблематику, которую мы вскрываем. Конечно, всегда есть проблема между трудом, в данном случае предпринимательством, и государством. Основная проблема заключается в налогообложении: у одних есть стремление его уменьшить, у вторых - решить проблемы социального характера.

Есть такая тема, как межбюджетные отношения между регионом и муниципалитетами. Помощь, которую область готова оказать муниципалитетам, зависит от установленной ставки налога на имущество. Например, местная дума по просьбе предпринимателей снизила налог с 2% до 0,3%. Но у нас в области за исключением Иркутска, Братска и Качугского района, все остальные районы дотационные. Приезжает мэр за дотациями в областное министерство финансов, а ему говорят: «Какие вам дотации, если вы налог могли поставить 2%, а поставили 0,3%. Вам видимо денег хватает, значит, мы вам никаких дотаций не дадим». Мэр возвращается домой и требует от депутатов повысить ставку, чтобы получить дотации. Возникает

конфликтная ситуация. Мы обладаем правом законодательной инициативы в областное законодательное собрание по вопросам предпринимательства и налогов. Соответственно мы взаимодействуем с комитетом по бюджету и с комитетом по собственности Законодательного собрания.

**Орлов И.Б.:** Если бизнес-ассоциации заинтересованы в сотрудничестве, почему они не могут заниматься пиаром вашей структуры, а вы, в свою очередь, продвигать ассоциации?

**Лабыгин А.Н.:** Когда дело не касается денег и власти, можно друг друга пиарить. Но как только дело касается денег, встает вопрос, кто за это заплатит? Потом есть опасность того, что разговоры о работе станут важнее, чем сама работа. Поэтому вообще все «за», а когда касается конкретики, все говорят, давайте как-нибудь сами.

**Орлов И.Б.:** Сколько в год поступает разных прошений?

**Лабыгин А.Н.:** Больше тысячи. Но волнообразно.

**Орлов И.Б.:** Летом меньше?

**Лабыгин А.Н.:** Да, это само собой. Но еще есть вещи, связанные с внешними факторами. Например, у нас было знаменитое Тулунское подтопление, которое вызвало более 2 тыс. двух тысяч обращений. Так же на рост числа обращений повлияла пандемия. В этом смысле этот показатель может иметь латентный характер: люди недовольны, но молчат. Снижение жалоб, обращений - свидетельство того, бизнес приспособливается. Малый и средний бизнес наиболее способен видоизменяться к вызовам, которые так или иначе у нас возникают. Если раньше у нас было огромное количество жалоб на налоговую службу, да, после того, как Мишустин стал премьером, а Егоров руководителем ФНС, ситуация нормализовалась. Все стало прозрачно и понятно, все вопросы автоматизированы и цифровизированы. Бизнес, прежде чем подавать жалобу,

прикидывает дальнейшие шаги развития событий.

**Орлов И.Б.:** У нас еще есть вопросы. Алиса.

**Котенева А.О.:** Большое спасибо за предметные ответы на вопросы. Вижу, что Вы погружены в процесс цифровизации, это нельзя не отметить. Я посмотрела, как Вы ведете свою деятельность в Telegram, видела, что Чы даете интервью Иркутскому государственному университету. Мне кажется, это более правильным, так как Вы выходите на целевую молодежную и студенческую аудиторию – потенциальных предпринимателей. Во вступительном слове Вы сказали, что молодежь привыкла решать свои проблемы самостоятельно. Мне интересно, это общая тенденция или она касается непосредственно вашего органа? Более того, хотела бы уточнить, почему так складывается, что они принимают решение о ведении бизнеса самостоятельно? Но все же к вам обращается молодежь. По каким вопросам идет взаимодействие с ними?

**Лабыгин А.Н.:** Спасибо, Алиса Олеговна, за вопрос. Я вот о чем хочу сказать: у нас 85 тысяч субъектов МСП, а подписчиков в канале всего 217. Меня это расстраивает, потому что свою миссию я вижу в популяризации института предпринимательства.

Через два года это будут те, кто придет в реальную экономику, а они привыкли к такому восприятию информации, когда я им через соцсети что-то говорю. Это же жизнь, и ее не остановишь. Теперь, что касается молодежи, то они так воспитаны, что привыкли не хором решать, а понимают, что от индивидуальности очень много зависит, от таланта. Это другое поколение, и они не так воспитаны, чтобы прийти к уполномоченному, чтобы он ему помог. Они верят в себя. Руководитель Иркутской нефтяной компании, бывшая коллега по Заксобранию Марина Седых говорит: «Если б мы знали в 1990-е годы, что будут

такие проблемы, мы бы никогда этим не занялись. Но тогда мы были молодые». Поэтому в этом смысле молодежь не настроена на поиск поддержки извне, тем более не надеется на государство. Мне кажется, государство вообще воспринимается совсем по-другому, чем нами, в роли «ночного сторожа».

**Орлов И.Б.:** Молодой предприниматель, может быть человек уже достаточно в возрасте, который разочаровался, например, в педагогике. У него такая же линия поведения?

**Лабыгин А.Н.:** Предпринимателем может быть не каждый. Когда молодой человек терпит неудачу, он ищет себя в другом и не делает из этого трагедии. А когда человек в возрасте решился на что-то и потерпел неудачу, для него, наверное, это трагедия. Хотя есть возможность вернуться к прежней деятельности.

Случай был в Шелеховском районе, когда ребята решили производить очистители и краски, но им там не давали возможности. Конкуренты организовали общественное мнение, что это химия и это смертельно. На поводу у них пошла местная власть, у них выборы были, те пришли к мэру и говорят: «Если вы им согласуете открытие производства, то мы за вас голосовать не будем». Мэр подписал уже документы, но мы подключили природоохранительную прокуратуру. Обязали мэра.

**Орлов И.Б.:** И его не выбрали?

**Лабыгин А.Н.:** Его не выбрали. Не поэтому не выбрали, по-другому. Я считаю, что предприниматель, который к нам пришел, мы ему помогли, он ушел и больше к нам не приходит, значит он здоров.

**Орлов И.Б.:** Коллеги, Родион, а потом Юрий Олегович.

**Сидоренко Р.С.:** Спасибо большое за рассказ, я хотел спросить насчет индивидуальных предпринимателей. Мы вчера ездили в Листвянку, и там общались с участниками на рынке. Несколько человек жаловались на то, что очень тяжело

вести бизнес. Во-первых, туристский поток упал с двадцатого года и не вырос, во-вторых, цены растут. И еще одна женщина жаловалась, что ее прямо задушили налогами. Я хотел спросить, приходит ли к вам ИП с просьбой о помощи, и если да, то конкретно о чем они спрашивают? Потому что у меня сложилось впечатление, что они не особо-то и знают об институте омбудсмена.

*Лабыгин А.Н.:* Абсолютно. Я думаю, что индивидуальный предприниматель, с которой Вы разговаривали, которую задушили налогами, имеет особое представление о своем месте в мире, о строении государства и налоговой системы. Она считает, что заработала, это все ее. Статистика свидетельствует, что турпоток увеличился. Но есть проблемы с размещением. Поэтому назрел пилотный проект, чтобы не только гостиницы могли оказывать услуги, а еще и частные (гостевые) дома.

У нас есть нестационарные торговые объекты. Киоски, наверное, бросаются глаза, по сравнению с Москвой, где за «ночь длинных ковшей» все убрали. У нас мэр хотел также сделать, но я ему сказал: «Когда у нас доход будет такой же, как в Москве, тогда, пожалуйста, всех бульдозерами, а так пока нет. Давайте то, что есть, приводить в порядок». У нас есть закон о нестационарных торговых объектах, один из немногих в Российской Федерации. Мы должны создать условия и требования к ним: внешний вид, там, кассовая техника, качество продуктов. Вице-мэр поинтересовался, что это за бизнес такой? Когда стали проводить торги на места, оказалось по 4-6 млн. руб. за право установки. Сразу 150 млн. в казну города прилетело. Выяснили, что у некоторых ИП - по несколько десятков киосков, - получается бизнес не совсем и мелкий, с годовыми оборотами в несколько сотен миллионов. А с виду - задушили налогами, невозможно ничего.

Недавно был скандал по расчистке одной из площадей города. Там была

организована ярмарка. Что такое ярмарка? Пришел, временно реализовал. А народ понаставил киосков, потом говорят, если вы нас не снесли в течение одиннадцати месяцев, значит мы здесь навсегда. Вот такое вот представление о взаимоотношениях с государством.

ИП ИП – рознь. Жалуются на какие вещи? На административное давление: кто-то что-то не согласовывает. Кто-то, требует у нас обращение к Комитету управления муниципальным имуществом (КУМИ), например, по долгосрочному договору аренды земельного участка. Предприниматели субаренду представляют, - у них есть право такое по договору. А КУМИ требует у них согласования. Предприниматели говорят, мы обязаны только уведомить вас, а не согласовывать. Я говорю: «Вы идите в суд, признайте этот пункт договора недействительным». Они говорят: «Мы не хотим ругаться с КУМИ. Нам же здесь дальше жить. А Вы, Андрей Николаевич, идите с ними ругайтесь. Вам все равно». То есть вы деньги зарабатываете, вам надо вопросы решить, но вы ругаться не хотите, жалобу пишете.

*Орлов И.Б.:* То есть Вы идите и ругайтесь?

*Лабыгин А.Н.:* Да, Вы идите и ругайтесь, а мы подождем, потом погреемся в лучах этого всего. Вот такие предприниматели. Но я их понимаю. Это наш крест.

*Орлов И.Б.:* Юрий Олегович, прошу.

*Гайворонский Ю.О.:* Спасибо большое. В целом я уже услышал большую часть ответа на тот вопрос, который я хотел задать по поводу наиболее актуальных проблем: налогообложения и управления для нестационарных объектов. Я немного о другом. То, что проблема нестационарных торговых объектов до сих пор актуальна, хотя много было сделано в прошлом году по поводу законодательного нормативного регулирования, меня удивляет. Но, видимо, есть какие-то свои причины. Тогда задам вопрос по поводу взаимодействия с

вышестоящими органами власти. Вы отметили, что докладываете в законодательные органы, и так или иначе отчитываетесь. Соответственно, как Вам кажется, какие наиболее важные показатели, скажем так, целевые КРІ существуют для уполномоченных в вашем регионе? И что действительно важно? Должно быть больше решенных проблем, больше обращений, больше охват? Больше значит лучше?

**Лабыгин А.Н.:** Кто писал областной закон, не заложил КРІ. КРІ один – поддерживать деловое сообщество. Год на год же может не попадать: и разные обстоятельства, и разная экономическая ситуация. В период ковида шел спад по всем позициям, а обвинить в этом уполномоченного было бы странно. Поэтому нет таких показателей. Нельзя соотнести деятельность уполномоченного с конкретными результатами в экономическом развитии региона. Хотя одним из показателей могут быть обоснованные жалобы на бездействие уполномоченного, например, в прокуратуру. У меня своего бизнеса нет, – мне в этом случае проще разбираться с жалобами. Вот еще один из внутренних критериев – просрочка рассмотрения обращений, какое-то неправомерное поведение сотрудников аппарата или уполномоченного. Приходят иногда такие кадры, хоть психиатрическую помощь вызывай. Но наша «пастырская» задача – выслушать. Знаете, как не просто.

**Орлов И.Б.:** Спасибо!

**Юргелас А.Л.:** У меня возник вопрос по поводу вашей отчетной деятельности. Есть ли какое-то смещение с точки зрения запросов? Например, ранее я наблюдала, что были запросы по поводу проблемы с экологической экспертизой при строительстве различных зданий. Вы отметили, что налоговая ситуация изменилась. Продолжается ли эта тема, или какие-то новые запросы появляются? Санкционное давление, например?

**Лабыгин А.Н.:** Разные жалобы по разным направлениям. Конечно, люди начинают жить по-новому, выстраивают новые взаимоотношения, немножко в зоне турбулентности находятся. Я вот навскидку даже не скажу, что сейчас превалируют большие вопросы. Но были обращения обжалованию действий нашего минэка, требующего возврата субсидий по поддержке бизнеса, которые, с точки зрения минэка были выданы с несоблюдением некоторых параметров их предоставления. Например, смена места жительства. Сначала были жалобы, что не выдавали субсидии, сейчас нужно отчитываться за государственные деньги, куда и как они израсходовались. Специфика нашей области состоит в том, что у нас водоохранная байкальская территория: есть вещи, связанные с ведением туристического бизнеса на акватории озера Байкал. Турпоток на Байкал увеличивается и увеличивается серьезно, антропогенная нагрузка растет. Бизнес пытается как-то с этим турпотокосладить. И тут есть два момента. С одной стороны, развитие туристической индустрии, повышение качества оказания услуг, развитие круглогодичного туризма на Байкале. С другой стороны, жесткие экологические требования. В общем, люди, которые живут на берегах Байкала и ведут свой бизнес, сейчас не могут ничего там ни построить, ни дорогу проложить, ни кладбище оградить, ни скот пасти. У нас сейчас идет большая работа с Байкальской природоохранной прокуратурой. По иску природоохранной прокуратуры были вынесены Иркутским районным судом несколько решений по сносу существующих строений, которые на тот момент находились в границах Национального Байкальского парка. Потом границы муниципалитетов были приведены в соответствие с существующими реалиями, и все эти строения оказались за пределами национального парка. Гостиницы, туристические базы, которые когда-то

были в границах парка, сейчас вошли в границы населенных пунктов. И вроде там, в соответствии с градостроительными документами, можно вести этот вид предпринимательской деятельности. Но решение судебное вступило в законную силу, по нему есть исполнительное производство и отменить его не представляется никакой возможности. Иные, вновь открывшиеся обстоятельства, суд не желает учитывать. В общем, предполагается. Как людям предлагается взять существующее? Людям предлагается разобрать, снести, а потом снова при наличии экологической экспертизы построить то же самое. Мы разбираемся в этом деле, где-то приостанавливаем, где-то прекращаем исполнительное производство в связи с невозможностью исполнения. Ухищряемся, как можем. Но ресурсов пока не хватает.

Надо внимательно смотреть, когда за приверженностью к экологии стоит экзотизм, когда этим злоупотребляют и не дают возможности людям жить нормально в условиях XXI века с соблюдением, безусловно, охранных мероприятий. На Ольхоне детского сада нет, сейчас школы закрывают на ремонт на год. Где дети будут учиться? Ребятишек там примерно 400. Можно вывозить их на материк паромной переправой, но до паромы 40 километров по практически отсутствующей дороге.

Предприниматели все это видят, и когда мы им говорим: «Давайте объявляйте бизнес, платите налоги, регистрируйтесь», он отвечают: «Зачем? Создать самим себе проблемы? Кто нас будет кормить?». Есть еще проблема вывоза жидких бытовых отходов, так как на острове не должно быть отстойников. Когда нет паромы, никуда не вывозится. Казалось бы, пошли два хозяина турбазы, убрали вокруг турбазы, что набросали «дикие туристы». Они все собрали, в машину сложили и повезли. Их остановили сотрудники ГИБДД и оштрафовали за мусор, так как машина не приспособлена для перевозки мусора.

Поэтому в этом смысле вести бизнес на прибайкальской природоохранной территории очень сложно, и перспективы непонятны. Руководитель Национального парка, который возглавляет его порядка 10 лет, говорит: «На моем веку три раза менялась концепция от «полного допустить всех - никому не мешать» до «закрыть все, никого не пускать». Он сетует: «Мы не можем даже определиться, что с Байкалом делать. Это объект туристический или заповедная зона?». Предприниматели и в этой ситуации умудряются вести свою деятельность, но, соответственно, качество услуг страдает. И хотелось бы, конечно, по-современному как-то делать. Вы вчера Листвянку посмотрели. Все, конечно, печально.

**Орлов И.Б.:** Я бы не сказал, что печально с точки зрения других регионов, где мы побывали.

**Лабыгин А.Н.:** На Ольхоне мэра Копылова посадили на 4 года за нарушение прав беспозвоночных. Надо было гравий возить из Иркутска за 200 километров, а он по месту разрешил карьер, чтобы удешевить и ускорить процесс.

**Орлов И.Б.:** Спасибо. Коллеги, задавайте вопросы.

**Дергачева Д.С.:** Спасибо за интереснейшую беседу. У меня на самом деле короткий вопрос, но, наверное, чуть более концептуальный. Меня очень заинтересовал тезис о том, что количество обращений снижается. То есть некоторая такая негативная тенденция?

**Лабыгин А.Н.:** Почему? Наоборот, позитивная. Скажем так, отрицательный рост.

**Дергачева Д.С.:** Как Вы считаете, с учетом Вашего большого опыта в данной сфере, с чем это связано? С тем, что бизнес стал более психологически приспособленным в связи со всеми событиями - то ковид, то СВО? Или же бизнес просто уходит в тень или теряет доверие к представителям власти и не хочет лишний раз с ними связываться?

**Лабыгин А.Н.:** И то, и другое. В процентном отношении, на мой взгляд, 60 на 40 в Вашей постановке вопроса. 60% умнеют, а 40 – «связываться себе дороже». Бизнес очень четкий барометр: он очень четко чувствует опасность и возможность негативных последствий. Инстинкт самосохранения очень развит.

**Юргелас А.Л.:** У меня еще вопрос. Пару раз в СМИ встречала, что Вы участвуете в совете по предпринимательству. Не могли бы Вы рассказать, как происходят эти совещания, как часто, какая последняя повестка была?

**Лабыгин А.Н.:** Это некие инструменты, которые должны быть у администрации, это и есть КРІ. Кроме того, совет при губернаторе активно участвует в законодательном процессе. Также здесь собираемся с Русланом Николаевичем, мэром для обсуждения проблем бизнеса. Наболевшее у двух сторон выносим, спорим. Предпринимательские сообщества выражают свою позицию, которая иногда учитывается в решениях, которые принимает мэр, а иногда – нет. Я к этому спокойно отношусь, потому что у каждого органа публичной власти есть своя компетенция. Один из лозунгов мэра Иркутска на выборах: «Хозяйство вести – не языком трясти». Жизнь идет своим чередом, а законодательство за ней не успевает. На совете мы обсуждаем, чтобы это отставание было минимальным, чтобы мэр выполнял свои обязанности, а население и предприниматели были удовлетворены. Хочу обратить ваше внимание еще на такой аспект: В Иркутской области население, всего 2,6 млн. чел.

**Орлов И.Б.:** Из них 600 тыс. в самом Иркутске.

**Лабыгин А.Н.:** Да, 600 тыс. в самом Иркутске. На 2600000 чел. субъектов МСП - 86 000. Тут есть, наверняка, задвоение. В общем, физлиц примерно 70000.

**Орлов И.Б.:** Самозанятых или вообще?

**Лабыгин А.Н.:** Вовлеченных в работу на малый и средний бизнес порядка 300000 с наемными работниками. Есть социальные и, соответственно, налоговые вопросы, которые приходят, как правило, в противоречие с вопросами предпринимательства. Киоскер, у которого снесли киоск, он не только себя содержит, он создатель рабочих мест, работает там, где у государства руки никогда не дойдут. А к нему отношение властей и населения, как к «барыге». Но это люди, которые встают утром, их никто не гонит на работу, нет начальников, КРІ нет. Они сами намечают себе планы и кредиты, отпуска и пр. А уважения к ним нет. Где есть памятники предпринимателям?

**Орлов И.Б.:** В стране памятников предпринимателям примерно полтора десятка.

**Лабыгин А.Н.:** Побродите по набережной, посмотрите, сколько памятников кому. Предпринимателей нет и не планируется.

**Орлов И.Б.:** Как нет? Стоит на бульваре мужик с шляпой и играет. Это же тоже бизнес.

**Лабыгин А.Н.:** Памятник самозанятому. Может быть, мое мнение ошибочное, но я думаю, что у государства нет особой заинтересованности в развитии малого и среднего предпринимательства. Но малый и средний бизнес все равно будет существовать в том или ином виде. Поддержку нужно оказывать, и не обязательно в авральном режиме.

**Орлов И.Б.:** Пока мы повторяем: «От трудов праведных, не наживешь палат каменных», дело не сдвинется с места. Спасибо огромное! Очень даже содержательная получилась беседа.

**Лабыгин А.Н.:** Пройдите на наш Telegram-канал и подпишитесь. Поставьте лайки. Спасибо вам большое.

# ПРЕДСТАВЛЯЕМ РЕГИОНАЛЬНЫЕ БИЗНЕС- АССОЦИАЦИИ

## Круглый стол с руководством Иркутского регионального объединения работодателей «Партнерство Товаропроизводителей и Предпринимателей» (Иркутское отделение «РСПП»)

*Толстов Виталий Глебович (вице-президент ИРОР «ПТ и П»):* Игорь Борисович, думаю, ждать больше некого. Представитель министерства у нас есть?

*Либао Анна Валерьевна (заместитель начальника отдела государственной поддержки малого и среднего предпринимательства Управления развития малого и среднего предпринимательства Министерства экономического развития и промышленности Иркутской области):* Я здесь.

*Толстов В.Г.:* Хочу представиться. Я вице-президент Иркутского регионального объединения работодателей «Партнерство Товаропроизводителей и Предпринимателей», созданного в 1988 году по инициативе руководителя Иркутской области Бориса Александровича Говорина. Мы на 13 лет опередили Российский союз промышленников и предпринимателей с идеей создания объединения работодателей. Сначала было некоммерческое партнерство товаропроизводителей и предпринимателей. Потом стало Иркутское региональное объединение

работодателей «Партнерство Товаропроизводителей и Предпринимателей». И наконец мы стали ассоциацией Иркутское региональное объединение работодателей «Партнерство Товаропроизводителей и Предпринимателей». Ассоциация объединяет практически все отраслевые союзы, которые имеются, кроме союза машиностроителей. У нас есть союз пищевой и перерабатывающей промышленности, агропромышленный, союз строительный, дорожников, автомобилистов и лесопромышленников. Есть представители крупного, среднего и малого бизнеса, научных и учебных заведений. Мы считаем, что представляем интересы работодателей: работающего населения примерно 200-250 тысяч (25%). Какие вопросы мы решаем? Первое, представление интересов работодателя в трехстороннем соглашении. Второе, мы выступаем как основная экспертная площадка по принимаемым нормативно правовым актам и законопроектам Иркутской области. Все законы, которые касаются социально-экономических вопросов, проходят нашу экспертизу. В год проводим до 15-20 законопроектов. Это

если вкратце, но будет лучше, если будем отвечать на вопросы.

**Орлов И.Б.:** Несколько слов по поводу нашей экспедиции. У нас это 5-я экспедиция, но так далеко мы не забирались. Самая дальняя – Свердловская область. Мы создали рабочие группы, мониторим больше 2-х лет три региона – Ростовскую и Иркутскую области, и Приморский край. Когда мы едем в экспедицию, пытаемся понять, почему в одних регионах бизнес-практики работают, а в других нет. Мы пытаемся понять, как проходит взаимодействие бизнеса и власти, а также строятся отношения внутри бизнес-четверки? Каким образом осуществляется взаимодействие ассоциаций с неассоциированными членами? Как в эту ситуацию вписывается омбудсмен? Мы хотим доказать гипотезу, что в нашей огромной стране каждый регион является своей клеточкой в мозаике, но картина может меняться. Мы понимаем, что сегодня именно регионы делают лицо страны. У нас есть журнал называется «Бизнес. Общество. Власть». Возвращаясь из экспедиции, мы используем журнал как площадку, делая тематический номер по каждой экспедиции. Мы полезным для себя считаем, если привезли что-то новое для себя, что раньше не понимали.

**Толстов В.Г.:** Можно узнать, что Вы не понимаете?

**Орлов И.Б.:** Будучи в ТПП, у меня возник вопрос, чем определяется разная ее эффективность в разных регионах? Мы не понимаем, почему в ряде регионов практически не работает Деловая Россия? Мы не понимаем, почему в Иркутской области, где масса работы и неплохие зарплаты, завозят гастарбайтеров? Не понимаем, почему молодежь продолжает уезжать из регионов, где есть крупные предприятия с приличными зарплатами?

**Деранжулин Павел Николаевич (исполнительный директор ИРОР «ПТ и П»):** Они, наверное, не сварщиками уезжают работать?

**Орлов И.Б.:** Я понимаю, а инженеры? Иркутск сегодня является промышленным и образовательным центром региона. Возникает вопрос, почему возникает отток? У вас ресурсы огромные, экспортные возможности. По идее, край должен процветать, и молодежь должна оставаться здесь вместо того, чтобы протирать штаны клерком в Москве.

**Толстов В.Г.:** Игорь Борисович, а можно встречный вопрос: вот молодежь сидит, почему в Иркутске не живете?

**Орлов И.Б.:** У нас одна только.

**Трусова С.А.:** Я уехала учиться, потому что хотела развиваться в бизнесе. И я понимала, что все дело в образовании.

**Деранжулин П.Н.:** А карьеру Вы планируете делать здесь или в другом месте?

**Трусова С.А.:** Изначально, когда я уезжала, я планировала возвращаться. У меня тут семья, дядя, у которого свой бизнес. У него сын тоже окончил ВШЭ, вернулся и построил свой бизнес. Но сейчас я работаю в международной компании, набираюсь опыта. Если не выйду замуж, вернусь сюда и буду помогать дяде и брату.

**Соболев Павел Васильевич (исполнительный директор НООР «Агропромышленный союз»):** Вы считаете, что там дают материал более глубоко?

**Трусова С.А.:** У нас преподают люди из министерств, бизнесмены, те, у которого свой бизнес, которые преподавали за границей. У нас есть проекты с компаниями, например, у меня был проект с Альфа банком. Там более практико-ориентированное образование.

**Деранжулин П.Н.:** На самом деле, проблем много. Иркутская область уже не фронт и не витрина Восточной Сибири. Молодежь сегодня наша больше ориентируется, у кого больше финансовых возможностей. ЕГЭ - это хорошая вещь, которая дает возможность получить определенное количество баллов на равных условиях с москвичами и устроиться в хорошие вузы. Другое дело,

что Москва «высасывает» иркутян. А москвичи выезжают в европейские вузы.

**Орлов И.Б.:** Магистратура и аспирантура в основном, но многие возвращаются все-таки.

**Толстов В.Г.:** У нас в советское время формат подготовки специалистов был выше, чем на Западе. Сейчас это изменилось. В чем я вижу проблему? Есть не совсем равнозначные отношения центральных регионов к периферийным. Сейчас есть корпорации, которые ушли в центральные регионы. Сегодня у нас из лесопромышленников уже не остается организаций, те, которые бизнесом занимаются. Или корпорация объединила, и компания находится в Петербурге.

**Деранжулин П.Н.:** И с властью они взаимодействуют там, а не здесь.

**Толстов В.Г.:** Если в вопросах социального партнерства контакты есть, то корпорации не участвует в решении региональных задач. Наверное, это тоже отражается на отношении молодежи. Представьте, что такое для них Москва, когда постоянно на экранах мы видим город мечты. А из деревень в Иркутск стремятся. Сегодня в Иркутском районе 140 тысяч населения, а было 60.

**Деранжулин П.Н.:** Но не за счет увеличения общей численности жителей Иркутской области, а за счет внутреннего перераспределения. Как вы молодежь оцениваете: в Москве конкуренция значительно выше, чем здесь в бизнеса. Вас это не останавливает?

**Трусова С.А.:** Нет.

**Деранжулин П.Н.:** Это же в чистом виде стереотипное мышление.

**Трусова С.А.:** Не совсем. Есть еще коммуникация в социальных сетях.

**Толстов В.Г.:** Раньше нужны были юристы и финансисты. Но хорошо, если один из 100 хорошо устроится. А реклама-то какая шла!

**Орлов И.Б.:** А сейчас инженеры и айтишники. Юристов много, а хороших — по пальцам пересчитать. Нам в Политехе вчера сказали, у студенты постоянно

работают на предприятиях, так как практики недостаточно.

**Евстафьев Александр Николаевич (исполнительный директор НП «Союз предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности»):** Я хочу немного поспорить. У меня сын айтишник, который не может найти в городе работу.

**Деранжулин П.Н.:** Айтишникам в этом плане легче - они могут работать в Москве, а жить в Иркутске.

**Орлов И.Б.:** Айтишники за границу уезжают потому, что с ними не могут расплачиваться из-за границы.

**Евстафьев А.Н.:** Уезжают же не все.

**Орлов И.Б.:** 200 тысяч.

**Деранжулин П.Н.:** Может в ИРНИТУ немного слукавили - не везде 100% вовлеченность студентов в производство. И это нормально.

**Толстов В.Г.:** У меня еще вопрос к молодежи: работодатель может заключить договор со студентом, они его готовят (целевое обучение), потом он должен отработать 3-5 лет. В чем преимущество? Вы как относитесь к этому?

**Новикова В.Д.:** Я много общаюсь со студентами медицинских вузов, в которых обучение длится практически 8-9 лет. Они сталкиваются с тем, что не понимают, зачем они это делают. Потом они будут зарабатывать 40-50 тысяч при отсутствии полноценной личной жизни. Поэтому на 5-м курсе они уходят.

**Деранжулин П.Н.:** В Иркутске на педагогические специальности много бюджетных мест. Но из выпускников только 10% возвращались, а на периферию вообще не возвращались. А у врачей в Иркутске вообще неплохие зарплаты.

**Юргелас А.Л.:** Я учусь на социологии. У нас сейчас остро стоит вопрос о неформальной экономике, так как многие уходят в репетиторство. Проще провести онлайн урок или курс, нежели работать в школе. У меня вопрос о том, как у вас что происходит взаимодействие с вузами?

**Толстов В.Г.:** Государственный университет и ИРНИТУ – члены нашей ассоциации. Есть авиационный завод, который создал базовую кафедру. Я считаю, что если учишься за государственные деньги ты в ответственности перед государством. Если за свои деньги – свободен в выборе, если за деньги корпорации – ответственность перед корпорацией. Почему работодатель сейчас хочет получить готового работника и не берет ответственности за подготовку?

**Деранжулин П.Н.:** Здесь хорошая мысль прозвучала, что в вузах не хватает практико-ориентированных преподавателей. Сейчас не больше 5% практиков, а надо переломить ситуацию – сделать не меньше 50%. Изменить зарплаты. Зачем успешному бизнесмену менять бизнес на работу в университете?

**Орлов И.Б.:** Но есть же совместительство.

**Деранжулин П.Н.:** Повышение или дополнение к социальному статусу, например, профессор. Должна быть рекомендация от бизнес-сообщества. Ну а УМК пусть за предпринимателя пишет методиста. Бизнесмен считает каждую копейку. Надо понимать, что он на более качественном уровне даст знания, чем преподаватель-теоретик. Но ему надо заплатить достойно. Он не только получает социальный статус, но и понимает, что его труд оценен государством и университетом

**Орлов И.Б.:** Давайте перейдем к бизнес-образованию. Одни считают, что это проблема государства, бизнес не должен этим заниматься. Хотя есть инвестиционный вычет, но только один регион поддержал эту инициативу. Другая точка зрения – отдайте это бизнесу. Каково ваше отношение?

**Деранжулин П.Н.:** На мой взгляд, этим должны заниматься те, кому это выгодно. Могут госкорпорации, частный бизнес сам или вместе с государством. В Аграрном университете создана базовая кафедра, Ростсельмаш поставил комбайн,

на котором студенты тренируются. Понятно, что придя на производство, они будут закупать эти комбайны на Ростсельмаше, потому что на нем научились работать и не нужно переучиваться. Поэтому партнерами университета выступают иркутские дилерские центры, которую эту технику продают.

**Толстов В.Г.:** Ответ тут сложный. Мы с Павлом Васильевичем напротив сидим. Он считает, что государство должно эти вопросы решать. Я говорю, что с учетом изменившейся экономики, бизнес должен решать. Я приезжаю на один из аграрных факультетов и задаю вопрос: сколько сейчас прием на инженеров-техников? Мне говорят, что 200 человек набираем. Я спрашиваю зачем столько? Раньше были товарные хозяйства, где их ждала работа. Сегодня фермерских хозяйств – 4000, а крупных сколько?

**Соболев П.В.:** 60.

**Толстов В.Г.:** Куда пойдут эти люди? Счетчики проверять? Работодатель хочет получить хорошего специалиста, а его никто не дает. На протяжении 30 лет мы эксплуатируем багаж старой подготовки. Хотя сегодня Авиационный завод и РЖД сами готовят специалистов.

**Деранжулин П.Н.:** Сейчас Университет путей сообщения и РЖД - практически параллельно существующие структуры. Они готовят железнодорожников, но не по заказу РЖД, вот в чем проблема. Сегодня РЖД не может сформулировать заказ на инновации этому университету.

**Орлов И.Б.:** Может оппонента послушаем? Павел Васильевич, Вас позиционировали как государственника.

**Соболев П.В.:** Когда мы затеяли реформу образования, мы, наверное, просто не думали о последствиях. Все качаемся из стороны в сторону: то на бизнес переводим, то на государство. Надо говорить об отсталости нашей материально технической базы в том же Аграрном университете? Мы дожили до

того, что не на чем было студентов учить. А бюджет какой сегодня у нас в аграрных вузах? И мы столкнулись с таким фактом, что сегодня и зарплату меньше стали платить, потому что бюджетная поддержка небольшая. Павел Николаевич сказал, что когда к нам пришли на помощь спонсоры в лице предприятий, которые поставляют технику, было открыто сейчас, по-моему, восемь учебных классов. И мы действительно на этой технике сегодня учим ребят. Сегодня предлагаем Центр повышения квалификации, Центр профессий, - то есть бизнес образование. У нас есть крупное предприятие Белоречка, где работают передовые технологии, работает генетика. Там от специалиста требуется высокий уровень подготовки, а фермеру этого не надо. В лучшем случае нужны специалисты узкого профиля - ветеринары, агрономы, механики. Возник перекос в потребности кадров. Надо специалистов, механизаторов, кадров массовых профессий, которых наши техникумы готовят, но не все соответствуют этим делам. Виталий Глебович не назвал, сколько у нас вакансий и сколько безработных. Перекос тоже есть. 8 или 12 тысяч вакансий, а на бирже стоит 24 тысячи. А мы не можем найти кадры.

**Деранжулин П.Н.:** При этом завозят мигрантов.

**Соболев П.В.:** Мы сегодня с таким фактом столкнулись. Мы просто порой ломаем судьбы людей, которые пришли к нам учиться. За период учебы вы должны работать над собой. Если вуз хорошо работает, есть базовые предприятия. Мы пытаемся наших ребят туда пригласить, чтобы они поучились, постояли у станка, были на фирме. И когда эти знания совместимы с теоретическими навыками, получается, в общем, нормальный специалист. Когда сам учишься - это дорогого стоит. Вас на любое предприятие вашего профиля отправят, где будете чувствовать себя как рыба. В этом плане государство в чем недорабатывает? Есть вектор подготовки специалистов, который

должен быть все равно за государством. А вот частное партнерство? Если ты хочешь получить специалиста сегодня того или иного направления, тогда ты берешь этого студента, платишь ему стипендию. Когда студент приходит на предприятие, он там получает основные свои навыки, и только потом становится руководителем или специалистом высокой квалификации. Здесь должна быть государственная поддержка: платить наставникам заработную плату, определить перечень базовых хозяйств.

**Орлов И.Б.:** Почему не западный подход? Профессор имеет контракты с рядом корпораций. У него группа студентов, которых он ведет, затачивает их навыки под конкретные фирмы. И профессор за это получает деньги от корпорации. Возникает вопрос: почему завод не хочет платить за специалиста? Почему должно государство за это платить?

**Соболев П.В.:** Государство выделяет федеральные ассигнования или бюджет, поэтому должно эти процессы контролировать. Когда наш специалист выходит из вуза, он - многостаночник. А на Западе совершенно другие подходы к подготовке узких специалистов. В этом есть свои плюсы и минусы.

**Деранжулин П.Н.:** Все зависит от стратегии развития компании. Но наши специалисты сегодня ценятся за рубежом.

**Толстов В.Г.:** Если готовить специалистов, я принимаю на себя ответственность как руководитель предприятия, я несу затраты, поэтому человек должен отработать определенный срок. Нужна юридическая ответственность.

**Соболев П.В.:** В свое время, когда заканчивали вузы, мы ехали работать по направлению. А сейчас в сельском хозяйстве мы с чем столкнулись? Во-первых, с дефицитом кадров, а во-вторых, не можем обеспечить рабочие места и нормальную заработную плату. У нас по области осталось 2500 фермерских

хозяйств, где число работающих максимум 15-20 человек. Поэтому фермеру нужен специалист, но он не может заплатить человеку хорошую зарплату.

**Орлов И.Б.:** Почему нельзя, допустим, 15 хозяйствам, расположенным рядом, нанять одного агронома на всех?

**Соболев П.В.:** Об этом мы постоянно ведем переговоры. Если вы сократили управление в сельском хозяйстве, где работало до 15 высококвалифицированных специалистов. Тогда создайте какую-то ассоциацию, и пусть она оказывает услуги каждому товаропроизводителю за определенную умеренную плату, составляет отчеты, делает технологические карты и т.п. Но здесь сталкиваются какие-то интересы, включается человеческий фактор.

**Деранжулин П.Н.:** Готов ли фермер платить за дополнительные услуги?

**Толстов В.Г.:** Когда в 1995 г. я был на стажировке в Америке, мы посетили фермерское хозяйство, где было 60 голов крупного рогатого скота и всего три работника, включая самих фермеров. При этом вся техника, корма поступают от компании. Это наглядный пример взаимодействия на договорных началах. Мы говорим о том, что предприниматель или товаропроизводитель заинтересован производить. А как к этому отнесутся учебные заведения, которые привыкли, например, выпускать 200 электриков, которые не нужны. Надо иметь очень гибкую систему образования.

**Орлов И.Б.:** Почему нельзя создать многопрофильную компанию для обслуживания сельских производителей, включая бухгалтера, энергетика, инженера и агронома?

**Соболев П.В.:** Сельский житель привык работать в общественном секторе экономики, его никто не учил рыночным отношениям. А рынок в чем заключается? Он произвел зерно, а сбыть его не может. Сегодняшние запасы этого зерна составляют две трети от урожая. Почему

нет государственного регулирования в этом вопросе?

**Орлов И.Б.:** Стратегическая национальная безопасность?

**Соболев П.В.:** Вчера был разговор про продовольственную безопасность. Здесь мы зря упустили роль государственного регулирования. Поэтому сегодня аграрий плывет по течению. Привык надеяться только на себя.

**Орлов И.Б.:** Переходим к очень интересным вопросам, связанным с регуляторной гильотиной. Тут возникает определенное противоречие. С одной стороны, должны регулировать больше, а с другой - как можно меньше.

**Соболев П.В.:** Речь идет о контрольно-надзорной деятельности государства за теми, кто поставляет на рынок продукты питания и остальное прочее. А мы сегодня потеряли лабораторную базу и специалистов. Единственное, что контролер может сделать, это выписать штраф, наказать человека, уничтожить продукцию. А речь идет о том, чтобы решить вопрос системно.

**Орлов И.Б.:** Ваше отделение имеет право законодательной инициативы, как ТПП?

**Толстов В.Г.:** Мы не имеем.

**Орлов И.Б.:** Есть ли у вас какие-то механизмы лоббирования? Например, через Законодательное собрание?

**Деранжулин П.Н.:** Конечно, есть.

**Орлов И.Б.:** А как они работают? Где ваше место и роль в системе регионального законотворчества? Входите ли вы в какие-то комитеты, палаты общественные?

**Толстов В.Г.:** Непосредственно в законотворчестве мы не можем участвовать, поскольку проводим экспертную оценку, оценку предложений по проектам или, вернее, по предложениям потребности в тех или иных законах. Предложения вносим через своих депутатов. Мы имеем соглашения с Законодательным собранием, правительством Иркутской области, министерствами труда и экономического

развития, другими профильными министерствами. Есть трехстороннее соглашение с министерством сельского хозяйства, где Павел Васильевич представляет Агропромышленный союз и, соответственно, профсоюзную организацию. Мы входим в комитет при прокуратуре области. Мы все вопросы постоянно обсуждаем, проводим экспертную оценку, но не обладаем, как я уже сказал, правом законодательной инициативы.

**Соболев П.В.:** Мы как эксперты работаем во всех практически комитетах. Там, где наши вопросы возникают. Неважно, по бюджету вопрос или по контрольно-надзорной деятельности, по технологии или по защите природы. Наш руководитель является членом экспертного совета при губернаторе. Я являюсь членом Совета по агробизнес-образованию. В Общественной палате наши люди есть. Мы приняли участия в разработке Стратегии развития региона до 2036-го года. Мы все свои замечания высказали, они все учтены.

**Орлов И.Б.:** Часто приглашают вас в Заксобрание? Кто инициативы выдвигает? В ТПП говорят, что зачастую к ним обращаются исполнительные и законодательные органы. Иногда они выдвигаем инициативы, но редко. К вам больше обращаются, чем наоборот?

**Соболев П.В.:** Мы общественная некоммерческая организация Союз работодателей. Мы защищаем интересы тех, кто на земле трудится, перерабатывает нашу продукцию, и у нас постоянно идут дискуссии довольно серьезные. Даже некоторые наши депутаты уходили с сессий. Тем не менее, в процессе дискуссии и при поддержке комитета по аграрным вопросам мы свои вопросы решаем по увеличению бюджетной поддержки и т.д. То есть к нам прислушиваются.

**Толстов В.Г.:** Мы представлены во всех исполнительных и законодательных органах, которые находятся в Иркутской области. К примеру, когда обсуждалась

стратегия социально-экономического развития, мы сделали экспертное заключение по всем отраслям. Затем был создан совет по реализации программы. Мы инициативу проявили и совместно с Торгово-промышленной палатой были созданы ряд секций. В чем недостатки? Я считаю в том, что когда происходит смена власти, у нас нет преемственности. Пришел один губернатор – стали разрабатывать программу социально-экономического развития, но не успели. Пришел новый губернатор – опять новая программа.

**Деранжулин П.Н.:** А бюджетные деньги были затрачены и в том, и в другом случае.

**Соболев П.В.:** У нас работает молодежный парламент, создано молодежное правительство. Так что есть, где руки приложить и знания.

**Орлов И.Б.:** Когда вы проводите какую-то экспертизу, справляетесь своими силами или привлекаете экспертов из разных отраслей?

**Толстов В.Г.:** Я сейчас отвечу на Ваш вопрос. Когда еще был жив Аркадий Иванович Вольский, он сказал: «У руководства России лучших экспертов, чем в РСПП, нет». Так и получается, что мы через членов президиума Союза направляем материалы, проводим экспертные оценки.

**Орлов И.Б.:** У нас члены экспедиции занимаются специфическими вещами. Поэтому у них у каждого есть определенный интерес. Давайте дадим им возможность задать свои вопросы.

**Дергачева Д.С.:** Большое спасибо за содержательную беседу. Я изучаю региональную практику и непосредственно региональный инвестиционный фонд, который постепенно внедряется в регионах. Я знаю о том, что Иркутская область была одним из пилотных регионов, в котором этот механизм внедрялся еще в 2014 г. Введение данного механизма было подтверждено в 2023 г. как региональный инвестиционный

фонд второго поколения. Возможно, вы принимали участие в данном процессе в Иркутской области. Какие опытом можете поделиться? Работает ли данный механизм реально?

**Соболев П.В.:** Иркутская область активно принимала участие. В том числе наша ассоциация входила в рабочую группу по инвестиционным стандартам. Мы принимали активное участие в экспертизе документов, как и Опора России, Деловая Россия и Министерство экономического развития.

**Орлов И.Б.:** Даша хочет понять результаты. Результат этого активного участия в чем выразился?

**Толстов В.Г.:** Результат мы пока не получили. Мы только оформили документацию, подготовили результаты, которые будут потом.

**Орлов И.Б.:** Первое поколение стандартов как отработало? Ведь вы перешли в этом году ко второму поколению.

**Толстов В.Г.:** Мы не участвовали практически в подготовке первого поколения стандартов.

**Гайворонский Ю.О.:** У меня вопрос в продолжение разговора об отсутствии преемственности. В этом году состоялись выборы в Заксобрание. Как это либо повлияло, либо потенциально может повлиять на взаимодействие бизнеса и власти, в частности, с новым составом Заксобрания? Баланс сил изменился?

**Толстов В.Г.:** Это для нас в лучшую сторону.

**Гайворонский Ю.О.:** Все-таки с коммунистами было сложнее взаимодействие?

**Евстафьев А.Н.:** Для аграрников и при коммунистах не было плохо.

**Толстов В.Г.:** Я не знаю, в лучшую сторону или нет изменится ситуация, поскольку сейчас абсолютное большинство представлено одной партией. Насколько сохранятся разные мнения? Наверное, для высшего должностного лица области это

будет хорошо, так как будет меньше споров и конфликтов.

**Орлов И.Б.:** Есть обратный опыт Владимирской области, где перманентными были конфликты между губернатором от ЛДПР и Заксобранием, где основная масса депутатов представляла Единую Россию. В свою очередь, бизнесмены также ориентировались на законодателей.

**Толстов В.Г.:** Еще в 1999 г. наша ассоциация приняла решение, что мы в политических играх не участвуем и поддержим любого, кто будет работать в интересах бизнеса.

**Деранжулин П.Н.:** Вопрос не о политической принадлежности, а о профессиональном уровне и качестве самих депутатов. Вопрос в том, будут ли они руководствоваться при принятии решений профессиональными компетенциями и целесообразностью или партийными интересами.

**Орлов И.Б.:** Мы в одном из регионов столкнулись с тем, что местные предприниматели делали ставку на то, чтобы их представители были в Москве.

**Толстов В.Г.:** Мы не занимаемся этим. У нас в ассоциации – это табу. Мы поддержим любого, кто будет работать в интересах бизнеса, но уже по факту.

**Деранжулин П.Н.:** Надо понимать, что ассоциация официально не публикует никакую информацию о том, что мы поддерживаем какого-то кандидата. При этом понятно, что некоторые руководители организаций – членов ассоциации являются депутатами. И это нормально.

**Орлов И.Б.:** Это некая ценностная стратегия? Когда создавалось РСПП, это не рассматривалось как партия. Считалось и считается сейчас, что бизнес должен быть вне партий. Видимо извлечен урок начала 20-го века.

**Соболев П.В.:** Мы все прекрасно понимаем, что политика – это концентрированное выражение экономики. Это вселяет какую-то надежду,

что депутатский корпус все-таки озабочен состоянием дел в сельском хозяйстве и социальной сфере. Но много и не сделано. Вот Вы Виталий Глебович сказали, что у нас крупный бизнес ушел. Хотя губернатор, надо отдать должное, сегодня с ними нашел общий язык. Они инвестируют в развитие нашей экономики Иркутской области.

**Юргелас А.Л.:** У меня сразу несколько вопросов. Первый связан с тем, взаимодействуете ли вы с какими-то другими организациями? В частности, из сегодняшней дискуссии я поняла, что вопрос агропромышленный уже в повестке дня. Стоит ли вопрос взаимодействия, например, с центром «Мой Бизнес»?

**Соболев П.В.:** Работаем, получаем гранты

**Юргелас А.Л.:** Сама система грантов она эффективна? В каком масштабе? Как вообще предприниматели к этому относятся?

**Соболев П.В.:** Вы знаете, мы же не формируем эту систему. У кого деньги, те формируют, но они учитывают наши пожелания. Какая-то экспертная работа идет по этому вопросу.

**Толстов В.Г.:** Перед вами председатель Наблюдательного совета Фонда микрокредитования и член Наблюдательного совета Фонда поддержки промышленности. Работа ведется.

**Орлов И.Б.:** Мы помним формулу: «Денег нет, но вы там держитесь». А как с этим обстоит дело в Иркутской области? Возникает вопрос об эффективности грантов. Не с точки зрения их выдачи, а их реализации? Реально можно на эти деньги что-то сделать?

**Толстов В.Г.:** Знаете, потребности удовлетворяются по возможностям.

**Евстафьев А.Н.:** У нас в Союзе есть не только крупные предприятия, но и ИП, которые плотно работают с Центром «Мой бизнес». Работаем мы и с Экспортным центром.

**Орлов И.Б.:** То есть получается такая многоэтажная конструкция. Если большие потребности, иди, например, в какой-нибудь венчурный фонд. А если потребности другого плана, иди в Центр «Мой бизнес». Есть возможность какого-то выбора. То есть выбор предпринимателя зависит от того, что он хочет получить, и насколько он готов рисковать?

**Толстов В.Г.:** Министерство экономического развития сегодня по поводу поддержки бизнеса находится в поиске. Импортозамещение, движение на Восток, новая логистика. Рассматривается возможность компенсации транспортных расходов. То есть гибко подходит.

**Соболев П.В.:** У нас какой перекося получается? В 2016 г. на всю страну объявили, что на сельское хозяйство будет выделяться льготное кредитование до 30%. Но в 2016 г. году из всех наших предприятий только восемь крупных предприятий получили льготы. Правда, потом мы эту тему все-таки расширили, и сейчас все по-другому. Обещали дать льготный кредит, значит, надо давать.

**Орлов И.Б.:** Судя по всему, это общая проблема в регионах.

**Юргелас А.Л.:** Александр Николаевич, Вы затрагивали выставки. Не могли бы рассказать о каких-то прошедших мероприятиях, на которые стоит обратить внимание?

**Евстафьев А.Н.:** С 15 по 16 мая проходила традиционная уже выставка оборудования. Агропромышленная неделя – это конец октября.

**Орлов И.Б.:** А вы уже отметили юбилей ассоциации?

**Толстов В.Г.:** Вы опередили нас. Вот буклеты.

**Орлов И.Б.:** Мы мониторим уже несколько лет Иркутскую область, включая СМИ и заседания Заксобраний. Мы приехали сюда не туристами, а чтобы действительно все процессы понять. Чтобы кто-то узнал о ваших лучших практиках, которые, может быть, вы сами не считаете лучшим. Мы по итогам экспедиций всегда

выпускаем номер журнала, ориентированный на все бизнес-сообщество. Отсюда вопрос. Мы правильно поняли, что сегодня главным интегратором бизнес-ассоциаций области является Торгово-промышленная палата? Или это они так думают?

**Толстов В.Г.:** Это вопрос не совсем корректный.

**Орлов И.Б.:** Они на своей площадке проводят встречи с губернатором. Но у меня такое ощущение, что на самом деле интегратором выступает РСПП.

**Толстов В.Г.:** Между нами есть функциональные отличия. Мы себя позиционируем как объединение работодателей, а Торгово-промышленной палаты это все-таки больше средний и малый бизнес. Мы осуществляем взаимодействие власти, бизнеса и работников в лице профсоюзов. Хотя у нас с омбудсменом нет соглашения, зато сложились хорошие контрактные отношения. Мы постоянно участвуем в мероприятиях по экспертной оценке. Хотя по омбудсмену у меня есть личная позиция. Я не со всем согласен, что делают омбудсмены. Государство создало омбудсменов для оценки действия нормативно правовых актов, как они отражаются на предпринимательстве. А сегодня в области омбудсмен зачастую - юридическая фирма, которая защищает интересы предпринимателей.

**Орлов И.Б.:** Что-то среднее между адвокатом и юрисконсультom?

**Толстов В.Г.:** Я считаю, что он должен сформулировать и внести какие-то предложения по изменению законодательства, которые будут способствовать развитию бизнеса. Он государственный чиновник. У нас есть действующее соглашение с правительством Иркутской области, с министерствами, которые мы считаем приоритетными для себя (минэкономразвития, минтруд). Есть соглашение с Законодательным собранием. С омбудсменом у нас не

возникало такой необходимости. Но если он захочет, то мы подпишем.

**Орлов И.Б.:** Нам в Рязани сказали: «Не ищите глубинных причин, просто так проще работать».

**Толстов В.Г.:** По Деловой России комментарий у меня, может быть, не самый позитивный. Они были у нас в составе ассоциации, потом ребята выросли и ушли от нас.

**Орлов И.Б.:** Как Вы смотрите на членство бизнесмена в нескольких организациях? Например, в одних регионах это не приветствуется. Исключение делается только для ТПП. В других регионах никаких запретов нет. Если к вам обратится кто-то из членов Опоры России или Деловой России, вы его возьмете?

**Толстов В.Г.:** Почему я должен нарушать его права, если он хочет быть и там, и там? Если это в уставе, конечно, прописано.

**Соболев П.В.:** Нашими членами являются члены Торгово-промышленной палаты. Нам так проще решать все вопросы. Есть закон о некоммерческих организациях, об объединениях и о развитии сельского хозяйства. Мы не лезем в другие сферы.

**Орлов И.Б.:** В 1999 г. вы стали отделением федерального РСПП, а до этого существовали в собственном пространстве. Что вас заставило или стимулировало для перехода на уровень регионального отделения?

**Толстов В.Г.:** Я отвечаю на этот вопрос. У нас был свой союз, который на выборах губернатора поддержал две кандидатуры. Когда губернатором области стал человек, который не являлся сторонником и членом союза, он посчитал, что такой союз нам не нужен, а нужно объединение работодателей. Была попытка развалить союз. Тогда я и предложил вступить в состав РСПП.

**Деранжулин П.Н.:** Мы считаем, что разобщенность - не на пользу бизнесу. Просто социальных лифтов не так много, и

некоторые люди пытаются создать свои ассоциации.

**Толстов В.Г.:** У нас не столь сильный контакт с губернатором. Мы непосредственно работаем с правительством, хотя до прихода действующего губернатора пытались этот статус поднять. А потом поняли, что все-таки мы сторона социального партнерства, поэтому у нас больше контактов с правительством.

**Орлов И.Б.:** А губернатор выступает в роли арбитра?

**Соболев П.В.:** Скорее координатора.

**Толстов В.Г.:** Он координатор работы правительства, но, прежде всего, политическая фигура. Мы приняли решение, что для нас проблема взаимоотношений связана с управленческой властью - с правительством и профсоюзами.

**Орлов И.Б.:** На мой взгляд, оптимальная для бизнеса позиция равноудаленности от различных структур. Спасибо вам огромное. Очень содержательно для нас.

**Толстов В.Г.:** Еще раз скажу, то если сохранится тенденция выхода крупных компаний из региональных отделений, произойдет их деградация и, не исключая,

ликвидация. Нужно искать какие-то новые формы взаимодействия. Мы этот вопрос поднимали, причем неоднократно. Мы потеряли 40% бюджета нашей ассоциации, но даже не это главное. Мы потеряли участников. Года три назад был поднят вопрос о вступлении в региональные отделения Почты России. Я звоню туда и слышу в ответ: «Если у них деньги есть, пусть вступают, у нас денег нет».

**Орлов И.Б.:** Но у вас же не очень большой взнос.

**Толстов В.Г.:** Да, конечно. У нас есть градация в зависимости от количества работающих.

**Орлов И.Б.:** Владимирская «Деловая Россия» выжила благодаря отмене взносов. На зарплате только бухгалтер, а все остальные работают на общественных началах.

**Соболев П.В.:** Я обращаюсь к молодому поколению. Преемственность поколений надо сохранять. Мы, может быть, мало общаемся с ребятами из вузов, но стараемся везде присутствовать. Поэтому давайте вместе дружно работать.

**Толстов В.Г.:** Берегите Россию! Если Россию не сохраним, вы там никому не нужны, поверьте.

# ПРЕДСТАВЛЯЕМ РЕГИОНАЛЬНЫЕ БИЗНЕС- АССОЦИАЦИИ

## Беседа с директором департамента поддержки предпринимательства и внешнеэкономической деятельности Торгово-промышленной палаты Восточной Сибири Владимиром Николаевичем Саловаровым

*Саловаров С.Н.:* Я расскажу про нашу структуру, про то, как мы взаимодействуем с бизнесом и властью, а дальше буду отвечать на вопросы. ТПП - это старейшая организация, бизнес-сообщество, общественное образование в РФ. Первые ростки были еще при Екатерине, которой хотелось создать такую структуру, чтобы из Сибири продавать свою пушнину. Это международная, объединенная сеть с соответствующим взаимодействием на государственных уровнях, с хорошей репутацией и авторитетом. В РФ ТПП регулируется отдельным федеральным законом, в отличие от других общественных организаций (Опоры России, Деловой России), они действуют на основе закона о НКО. Почему отдельный закон? Потому что есть ряд направлений, которые выходят за рамки российской темы, а действуют на международном направлении. В каждом субъекте РФ есть региональные отделения ТПП, а в региональных - муниципальные. У нас такие отделения есть в Ангарске и Братске. Называемся ТПП Восточной Сибири, потому что были первыми в стране и включали Красноярск, Якутию и др. В связи со структурными изменениями и

распределения полномочий между регионами (Красноярск, Чита, Бурятия, Якутия), мы остались только в рамках Иркутской области. Тем не менее, считаем, что имеем право называться ТПП Восточной Сибири. Но в скобках надо писать - Иркутской области.

Наша ТПП одна из старейших, в следующем году исполняется 50 лет. У нас есть несколько функциональных блоков. Первый - общественно-политический блок, где мы отстаиваем интересы бизнеса перед властью, ведем диалог с властью. У нас подписано соглашение о сотрудничестве с Правительством области. Их полномочные органы обязаны участвовать на наших общественных площадках. Второй блок - у ТПП есть право законодательной инициативы на региональном уровне. Мы пока ничего не внесли, но принимаем участие в разработке, когда требуется консолидированное мнение. Также у нас подписано коммерческое соглашение с Опорой России. С уполномоченным по защите прав предпринимателей мы чуть ли не каждый день созваниваемся.

Все проблемы выносятся на обсуждение в Палату. У нас есть площадки - это профильные комитеты. У нас их 12.

Состав их периодически меняется, в зависимости от ситуации. На своей площадке комитеты обсуждают проблематику по целевому направлению, предложения, организацию форумов. Достаточно большой объем работы у комитетов. Кто входит в состав комитетов? Руководители, учредители, владельцы компаний, которые принимают решения. Председатель комитета избирается коллективно. Это человек, который является авторитетом, к которому коллеги и законодатели прислушаются. Например, Комитет по туризму у нас возглавляет предприниматель, один из владельцев туристского объекта – очень инициативная женщина, которая объединила весь турбизнес региона, входя в любые комитеты Заксобрания, является советником губернатора по туристическому направлению. Проблем у нас много: Байкал красивый, но бизнес там вести просто невозможно в связи с природоохранным законодательством. Было время, когда имелось около 100 исковых требований о сносе объектов у Байкала. Возникло очень серьезное общественное движение, в частности на нашей площадке. Благодаря усилиям и диалогу иски были отозваны.

У нас есть комитет по сельскому хозяйству, по лесному комплексу. Иркутская область является лидером экспорта леса в РФ. Но в связи с переориентированием лесной бизнес терпит убытки. Сегежа групп, которая является крупнейшей компанией (24 завода, из них 3 на территории Иркутской области) – изначально по экспорту ориентировалась на Японию. Братский целлюлозно-бумажный комбинат: с указом Президента о запрете экспорта необработанной древесины, объемы вывоза падают, но переработка растет. Логистика перестроилась на восток. Но тут очень серьезные проблемы по логистике: перераспределение потоков, компании терпят убытки, железная дорога не справляется с распределением графика.

У нас еще есть комитет по финансовым инвестициям, который возглавляет управляющая ВТБ по Иркутской области госпожа Макарова. Это площадка в рамках рассмотрения бюджета области, налогов, помощи бизнесу, банковских государственных программ. Главное направление – помощь в разработке и продвижении инвестиционных проектов. Резюме проектов мы отправляем всем членам комитета, а те – своим сотрудникам, которые анализируют и делают оценку. Есть комитет по цифровой экономике, которым руководит исполнительный директор ГК «Форус» господин Медынский. Это одна из крупнейших, с миллиардным оборотом IT компаний в РФ, которая продвигает 1С бухгалтерию. Она занимает лидирующее положение не только в Сибири, но и в Монголии. Благодаря этому комитету мы продвинули губернатору идею цифровизации, структуру которого мы разрабатывали. Сейчас прорабатываем идею технопарка. В комитет по предпринимательству в сфере торговли, услуг и общественного питания у нас входят все торговые сети. Было много проблем в период ковида, когда были закрыты все рестораны. Один из ярких примеров отстаивания интересов бизнеса – это тема, когда городская Дума приняла без всякого обсуждения решение, чтобы всю рекламу делать в едином стиле. Причем в небольшие сроки. Действовали очень грубо – приезжали по ночам и снимали вывески. Предприниматели терпели убытки. В итоге переговоров удалось ввести мораторий. Аналогично и с решением о сносе самовольных построек в историческом центре. Судебные приставы ходили, чуть ли не каждый день демонстративно все опечатывали. Опять собрались рестораторы, владельцы этих зданий и помещений, пригласили главного архитектора. 5 раз они встречались, каждый раз согласовывая строения в 30-м квартале. У нас есть диалог с торговыми

сетями. Бывают такие ситуации, что с сетью очень жесткие договоры: просрочка, не возвращают средства, штрафные санкции. У нас есть комитет и в сфере здравоохранения, куда входят все частные клиники, фармацевтический завод Фармасинтез, МедТехСервис - единственный производитель полосок для сахарного диабета. Благодаря ТПП о них услышал Минпромторг, и господин Мантуров посетил предприятие. Пусть и не сразу, но МедТехСервис получил заказы по госпрограмме. Мало того, они сами свои деньги вложили. Председатель комитета по здравоохранению - хозяйка известной клиники «Эксперт». Проблематика уникальная - это медицинские услуги, вопросы государственных гарантий, социального медицинского страхования. Комитет по предпринимательству в средствах массовой информации - это реклама, щиты. Но этот комитет у нас редко собирается.

У нас есть бизнес-приемная при ТПП, куда приходят руководители правоохранительных структур. Мы составляем график, и они раз в месяц объявляют, кто может лично прийти. Причем именно на нашей площадке. Не все же хотят ходить в их кабинеты. Руководители здесь совершенно по-другому себя ведут, в диалог пытаются войти. То есть бизнес приходит и решает непосредственно свои проблемы. Мы делаем аналитику по этим бизнес-приемам. Например, был первый заместитель руководителя МВД Иркутской области по экономическому блоку, к которому приехала предприниматель с Ангарска. Ее ресторан закрыли прямо во время проведения там свадьбы, опечатав все помещения. Это сделали сотрудники местной администрации, после того как она отказала им в «сотрудничестве». После этого были разбирательства, и кого-то даже уволили.

Раз в год проходит встреча актива. У нас 400 юридических лиц участвует плюс ассоциации. Всех не приведешь, поэтому

мы отбираем запросы, проблематику. Формируется повестка из 5-7 вопросов. На последней встрече был вопрос по поводу создания министерства. Соответствующую комиссию при губернаторе сделали по нашей инициативе. Это площадка из 50 компаний разного уровня, где есть возможность задать лично вопрос губернатору. Президент нашей Палаты возглавляет Совет при Заксобрании, где также Деловая Россия и Опора России. Когда нужно объединиться - всегда объединяемся.

У нас есть собственные проекты, которые мы ведем с участием Правительства и самостоятельно. Это - «Байкальский международный форум партнеров» - площадка, где мы сводим наш бизнес и зарубежный, для переговорных процессов, продвижения товаров и услуг, выработки предложений, контакта с властью не только на уровне региона, но и Федерации. Он был создан 5 лет назад: приезжали руководители разных китайских компаний (пиломатериалы, стройматериалы, туризм). Помимо пленарных заседаний с участием федеральных экспертов, мы предоставляли все условия - переводчиков, трансферты. Затем перевели все на онлайн-площадку.

Вторая площадка проходит совместно с Агентством по туризму - туристический форум туристический на Байкале. Почему именно мы его организовали? Потому что у нас самое большое представительство туристических компаний - более 100 юрлиц, все крупные ассоциации. Собрать их сложно, они все заняты, у всех бизнес, кто-то еще и общественные деятели. Но тем не менее, они очень ответственные, очень хорошо реагируют и повестку формируют конкретную. Еще один проект мы затеяли совместно с Министерством сельского хозяйства для продвижения экспортного бренда Иркутской области. Важное направление нашей работы - продвижение на внешние рынки. Например, предлагаем компетенции, которые помогут

предпринимателю стать экспортером. Неважно, что он производит. Приходит и говорит: «Я хочу в Китай», и мы начинаем говорить о том, какие шаги надо сделать. Зарегистрировать товарный знак, провести маркетинговое исследование, поискать партнеров, проверить их на благонадежность, помочь составить контракт, а если он есть контракт – посмотреть и доработать его.

Про юридическое сопровождение вы знаете. При ТПП действует отделение Международного коммерческого арбитражного суда. Мы один из 8-ми регионов, где действует МКАС. 16 арбитров. У нас при Палате рассматриваются дела, выносятся решения. Хочу сказать, что мы являемся одним из лидеров в рассмотрении дел. Их не так много, как гражданских, но тем не менее. Поэтому юридическая составляющая хорошо представлена. Мы можем и проконсультить.

Организация переговорного процесса представляет собой продвижение с помощью форумов, ярмарок и бизнес-миссий. Мы являемся зонтичным брендом. Мы зарегистрировали товарный знак ТПП в России, Монголии и Китае. Сейчас собираемся это сделать в других странах СНГ, для того чтобы себя защитить от всевозможных неприятных ситуаций. Мы презентовали совместно с бизнесом более 10 компаний в Пекине и Шанхае, где у нас единый стиль оформления. Компании были представлены на коллективной сцене как зонтичный бренд, попали во все ключевые каталоги. Если вы попали в каталог Кантонской ярмарки, то можете спать спокойно: вам будут звонить со всего мира и говорить, что хотят вашу продукцию. Зонтичный бренд – официальный международный товарный знак Иркутской области. Мы продвигаем бизнес на международных выставках как за рубежом, так и на территории РФ. Товарный знак нужно разработать? Наши специалисты разработают, потому что у нас есть такая компетенция. Необходимо

маркетинговое исследование? Окажем. Необходимо юридическое сопровождение? Окажем. Хотите перевести документы? У нас целый отдел переводов. Все делаем «под ключ». Мы в год проводим около 30 бизнес-миссий и выставок. ТЭР – торгово-экономические миссии – это то, что внутри России. И к нам делегации по 15-20 компаний приезжают. Недавно приезжали из Магнитогорска, из Перми, где есть потребность в оборудовании для газонефтяной химии. Наша Иркутская нефтяная компания является лидером по поступлениям в региональный бюджет. Это частная компания – не из тех, которые были приватизированы, а была сформирована.

Что касается бизнес-миссий, то мы в очень тесном контакте с Центром «Мой бизнес» и Центром поддержки экспорта. Практически мы являемся основным оператором по этим направлениям. Я вот только прилетел из Монголии, мой заместитель летит в Иран. Хочу сказать, что действительно оказывается очень серьезная поддержка экспортерам по продвижению продукции. Все компенсируется. Если захотели приехать бизнесмены из Казахстана или Узбекистана, то гостю оплачиваются билеты, пропитание, проживание. То есть вы хотите привезти партнера, мы также этому способствуем. Но очень желательно заключение контракта, с дополнительной проработкой. Мы вычлняем потребность зарубежного бизнеса и формируем делегацию. Наши подрядчики – это Индийская, Вьетнамская и иные торгово-промышленные палаты. Также мы обеспечиваем посещение, встречи с руководителями органов власти, если они хотят заключить государственные контракты. Формируется делегация, арендуются площадки, переводчики, трансферы. Назначаются конкретные даты и организовывается сначала презентационная сессия, потом – переговоры. История про выставки – то же самое. За счет государства финансируется

аренда площадей, оборудование и дизайн, а если за рубежом - переводчики, доставка грузов, сувенирная продукция. Это один из наиболее эффективных методов продвижения экспортеров.

**Орлов И.Б.:** Может уже к формату вопрос-ответ перейдем?

**Саловаров В.Н.:** Последнее скажу. Некоторые задают вопрос, за счет чего живет Палата? Членские взносы у нас составляют малый процент наших доходов, остальное мы зарабатываем за счет наших услуг. В отличие от наших коллег, которые занимается только общественно-политическим блоком, мы занимается оказанием конкретных услуг - организацией бизнес-миссий и выставок, индивидуальной разработкой товарных знаков и юридическим сопровождением. В наш функционал входит выдача сертификатов страны сопровождения, без которых за границу свою продукцию не вывезешь. Мы поможем с таможенным разрешением. ТПП - уполномоченный орган по выдаче предпринимателям мультивизы АТЭС для делового визита в течении 5 лет в 19 стран Азиатского и Тихоокеанского региона - Китай, Япония, Корея, Малайзия, Вьетнам, Сингапур, Австралия, Мексика. Предпринимателю ничего не нужно - только загранпаспорт и эта карта. В международных аэропортах отдельная стойка регистрации, в течении 5 лет выезжайте хоть каждый день. В месяц оформляем 10-15 таких карт. Сейчас немного усложнилось дело с Японией. С Кореей - безвизовый режим, хотя логистика сложная.

У нас есть еще клуб экспортеров. Такие клуб должны были создаваться в регионах, которые признаны экспортно-ориентированными. Соответственно, Министерство экономического развития предложило нам создать такой клуб на нашей площадке. У нас туда входит около 100 экспортеров, присутствуют представители власти разных ведомств. Сейчас мы в рамках очередного этапа развития клуба организовываем сессию по

ВКС с торговыми представителями в ЮАР, Иране и Вьетнам. Наши торговые представители расскажут о сегодняшних реалиях, о том, на что обращать внимание, про все особенности. Давайте вопросы.

**Дергачева Д.С.:** Благодарю за интересный рассказ. Хотела бы поинтересоваться относительно регионального инвестиционного стандарта. Известно, что ТПП входит в экспертную группу, верифицирующую факт внедрения данного инвестиционного стандарта в России. Иркутская область была одним из первых регионов, где внедрялся инвестиционный стандарт первого поколения, еще в 2014 г., а также второго поколения в 2023 г. Хотелось бы поинтересоваться, каким образом была реализована верификация ТПП как Палата участвовала во внедрении стандарта En+?

**Саловаров В.Н.:** Сразу хочу сказать, что наш департамент и наша Палата к этому не причастны. У меня столько работы по другим направления, что инвестиционным стандартом не занимаюсь. Что касается En+, то в нашей области Дерипаска практически владеет всем электричеством - 4 плотины ГЭС. Также он владеет алюминиевыми заводами и угольными разрезами. В Братске ведут серьезную реструктуризацию, переоснащение. Перед началом СВО приехали 25 послов Евросоюза по зеленой экологии и обратились к нам, чтобы мы организовали встречу с бизнесом, по зеленой теме. В Иркутске и Братске уже построили современные заводы. Такая же история была с Иркутской нефтяной компанией. У них раньше был инвестор Европейский Банк реконструкции и развития, который установил очень жесткие требования. Постоянно контролировали, приезжали инспекторы из банка.

Что радует? В области осваиваются сейчас грандиозные проекты. Например, проект «Сила Сибири» стоит 500 млн. долларов. Сейчас он уже готов - 680 скважин на территории Иркутской

области. И это всего два месторождения: одно в Якутии, второе у нас в области. Глобальная стройка идет - 5000 сотрудников, которые 680 скважин обслуживают. В итоге область в этом месяце вышла на 5-е место по налоговым поступлениям по всей России. ИНК вкладывает средства - 3 завода строят, в том числе, завод полимеров. Компания строит городок на 3000 квартир, детские сады, школы, поликлиники. Зарплаты там очень серьезные, социальные гарантии. Оборудование до санкций успели получить, все установили. Строили японцы. Если говорить про фармацевтический кластер, то Фармасинтез имеет 2 завода - в Иркутске и Братске. Я скажу, что это уникальное предприятие. Недавно В.В. Путин открывал завод Фармасинтез в Братске, владелец которого индус господин Пуния. Он учился в Иркутске, нашел жену и решил остаться здесь. Он открыл в городе сначала маленький завод, который сегодня производит препараты от ковида, против туберкулеза, вич-инфекций, сахарного диабета. В Братске узконаправленное производство - антисептики. Это, во-первых, рабочие места, а во-вторых, они оплачивают обучение 30 студентам-целевикам в Петербурге. Иркутский авиационный завод - один из лучших в России, а может и в мире. У нас есть филиал завода в Индии. Второй завод построен, 6 самолетов уже выпустили. Но не могут найти работников, берут со всей России вахтовым методом инженеров. У нас очень маленькая безработица в процентном соотношении. Зайдете в супермаркет - везде крутится реклама: «Газпром принимает» на работу начиная со сварщиков и заканчивая инженерами. Также везде ИНК - «К нам приходите». Конкуренция идет за работников.

**Орлов И.Б.:** Гастарбайтеры есть?

**Саловаров В.Н.:** Да, гастарбайтеры есть. У нас есть неосвоенные месторождения золота. 25 тонн в год поставляем государству золота. В

Таджикистане средняя зарплата - 15 тысяч рублей, а у нас они получают 150 тысяч.

**Гайворонский Ю.О.:** Вопрос у меня возникает: что с россиянами? Почему они не хотят работать за 150 тыс. рублей?

**Саловаров В.Н.:** Недавно я был в кальянной. Бармен - сварщик по образованию хочет быть гитаристом. По сути параллельно работают два авиазавода - гражданское и военное авиастроение. А кадров не хватает. Некоторые в три-четыре смены работают. Там 150 тысяч сварщику платят. Иди! Но не особо рвутся... Недавно ролик смотрел в ТГ про Иркутск. Опрос идет: «Вы знаете какие-нибудь стройки серьезные?». Ответ поражает: «Да что в области может строиться? Уже все давно открыто». Приглашаем студентов-второкурсников ИРНИТУ. Я им говорю: «Назовите, что у нас происходит? Ну, например Сила Сибири». Они говорят: «Впервые слышим». Никто не сказал ничего про наши стройки. По сельскому хозяйству у нас просто глобальные подвижки. У нас, например, компания ЯНТА является одним из лидеров по сельхозпроизводству в России. Они занимают второе место в России по производству соевого масла. У них целые плантации в Амурской области сои, у них 15 хозяйств, 3 молокозавода, собственный банк, собственный железнодорожный подвижной состав из 700 вагонов. Они производят широкую линейку продукции от сливочного масла, молока, ряженки, кефира и всего остального. И причем это так называемый семейный бизнес. Тамара Ивановна до сих пор генеральный директор, хотя ей 80 лет. А два сына ее - заместители. Еще один семейный бизнес - мясокомбинат в Белореченском. У них более 100 фирменных магазинов. Гавриил Степанович в то время, когда все совхозы закрывались, он 27 деревень спас. Открыл кучу молокозаводов, вложил деньги, там все - электроника, автоматика, предприятия, которые производят большой спектр продукции. Недавно открыли фабрику мороженого. На заводе -

как в космосе, все стерильно. Белореченское занимает первое место по экспорту куриных яиц, у них есть птицефабрики. Яйцами Монголию всю завалили. Есть еще Усольский свинокомплекс, владельцу которого тоже 80 лет. Он один из лидеров коммунистической партии. У него кооператив, паи. Есть фирменные магазины, куда все рвутся на работы в силу обширных социальных гарантий. Зарплаты у него высокие. Причем у него границы зарплат для руководящих кадров составлены в зависимости от зарплаты самых низкооплачиваемых. У обычных продавцов зарплата 80-90 тысяч. Всем сотрудникам дарят подарки на Новый год, 8 марта, 23 февраля, День Победы, 7 ноября. Телевизоры, холодильники, машины, путевки. Он построил детские сады, школы. Если говорить про современный бизнес, ему надо поучиться у предпринимателей со старой закалкой.

**Басырова Ч.И.:** На Байкальском международном форуме партнеров губернатор Иркутской области заявил о необходимости принятия закона об инвестиционной деятельности. Как предприниматели отреагировали на этот закон?

**Саловаров В.Н.:** Процесс до сих пор идет, пока он не принят. Идет диалог, идет борьба за налоговые льготы.

**Орлов И.Б.:** То есть идет процесс согласования интересов?

**Саловаров В.Н.:** Очень долгий процесс. Непростой. Наши финансисты смотрят какие будут выпадающие доходы.

**Басырова Ч.И.:** В Коммерсанте пишут, что закон был принят в мае 2023 года.

**Саловаров В.Н.:** Я не знаю, не могу вам сказать ничего про этот закон.

**Котенева А.О.:** Да. Спасибо большое, очень информативный с диалог. Хотела несколько моментов уточнить. Ознакомилась с отчетом Торгово-промышленной палаты за 2022 год. А за 2023 нет. Хотела узнать – заключаются ли

контракты с компаниями Российской Федерации, с зарубежными партнерами. Там было обозначено за прошлый год число – 15 контрактов.

**Саловаров В.Н.:** Я думаю в итоге даже больше.

**Котенева А.О.:** Мне интересно, по каким, во-первых, сферам заключаются эти договоры, и, во-вторых, изменилось ли это число, какая перспектива?

**Саловаров В.Н.:** Что касается контрактов тут тема многозначная. Эффект, который мы получаем от мероприятия, он на несколько месяцев, а может даже и лет. Даже в центре «Мой бизнес» прописывается, что получатель мер поддержки, в частности, по поиску партнеров, участию в выставке или бизнес-миссии, в течение 3 лет должен представить контракт как отчетный документ. Это нормальный промежуток. Потому что переговорный процесс – в зависимости от условий – это не так просто. Чтобы поехал на бизнес-миссию и тут же подписал – это крайне редко бывает. Подписание контрактов в ходе бизнес-миссий происходит тогда, когда предварительно работа проведена за полгода или даже год. Везешь 3 или 5 компаний, а может быть всего 1 контракт, а может быть сразу несколько у одной компании или сразу у нескольких. Важна предварительная работа, а также договороспособность в части ценовой политики и логистики. То есть 15 контрактов – это только в рамках бизнес-миссии, скорее всего было. В этом году в Монголию ездила солидная делегация. Мы возили 30 компаний, у нас было 8 контрактов только за одну поездку. В июне мы ездили – 3 контракта. Плюс у нас контракты по всем выставкам, которые мы организовывали, и по бизнес-миссиям – это Казахстан, Узбекистан, Таджикистан. Уже получается 14. Сейчас у нас будет по Казахстану еще 1 контракт. Сумма небольшая (20 тысяч долларов), но есть перспектива на расширение компании. Теперь по направлениям. Иркутская

область занимает лидирующее положение среди регионов России по экспорту в Монголию и в соседние страны. Мы ездили в Монголию, где было 8 контрактов. Это в основном пищевая продукция и ГСМ. Но там свои трудности. Мы, когда делегацию формировали, 80-90 номеров бронировали. Наши сотрудники раньше приезжают, заходят в отель, а там чуть ли не наспех сделана экспозиция жертв «агрессии» России против Украины. Мы с владельцем говорим, что мы приехали говорить не об этом. 3 дня вели переговоры. Сначала решили переехать, но потом они экспозицию убрали. Иркутск, кстати, был кузницей медицинских и иных кадров для Монголии. Что касается Монголии, то у них потребность в ГСМ. ЯНТА там занимает серьезную нишу, у них сеть магазинов, логистический центр, через них наши другие предприятия продукцию свою реализуют.

**Орлов И.Б.:** Монголия же аграрная страна.

**Саловаров В.Н.:** У них население 3,5 миллиона, а поголовье скота - 80 миллионов. У них очень развита текстильная тема, связанная с кашемиром. Развито и мясоперерабатывающее производство. Мы осуществляем поставки пиломатериалов по контрактам - домостроение деревянное, с компаний одной «Элита» подписала контракт, IT компании у них. В общем у них разнообразные потребности - от ГСМ до продуктов питания. В Китай в основном идут пиломатериалы (доски, брус) и целлюлозно-бумажная продукция. Еще одно из направлений - страны СНГ. В Казахстане у ЯНТА представительство свое есть. Поехала наша компания по производству антисептика, поехали производители вентиляционных решеток. Мы даже эти решетки в расчёт не брали, а там на них пришло самое большое количество покупателей. Наметилось 6 первых поставок, чего не ожидалось. Китайцы и корейцы приезжают и сразу

говорят: «А где у вас чага продается?». Я думал, что переработанная, но нет - от берёзы отрезанная. Вообще наши дикоросы востребованы. Китайцы скупают орехи кедровые.

**Гайворонский Ю.О.:** Частично был снят вопрос про Монголию, когда говорили про высокие пошлины на импорт. Деятельность ТПП выходит за рамки региона, поэтому закономерного возникает вопросы по поводу взаимодействия с другими уровнями власти.

**Саловаров В.Н.:** Я сразу же вспоминаю проблему, которую мы уже поднимали. На уровне министерства сельского хозяйства Российской Федерации решали по поводу экспорта продукции в Монголию. Постановлением Правительства была дана преференция на приграничные территории. Там даже не пошлины были снижены, а была компенсация расходов на экспорт грузов, поступающих в Монголию. Но Иркутская область туда не входила, потому что прямой границы с Монголией нет. Мы говорим, почему вы даете преференции российским производителям только потому, что они соприкасаются границей. Долго эта тема обсуждалась. Мы этот вопрос ставили на встрече с губернатором. Предприниматели неоднократно, настойчиво капали на мозги. В итоге появилась возможность у наших предпринимателей получить компенсации и равные условия. В Иран нет ограничений, они поставляют халяльное мясо.

**Гайворонский Ю.О.:** Второй у меня вопрос местного уровня касается. Почему закрылось местное отделение в Ангарске? Это ведь большой город, бизнеса много.

**Саловаров В.Н.:** Когда открывалось это отделение, они спрашивали федеральную палату о целесообразности. У нас был очень активный бывший сотрудник палаты, который и предложил открыть отделение Палаты в Ангарске. Хотя в Ангарске у бизнеса не было в этом

потребности. Палата должна жить за счёт тех услуг, которые она оказывает. У предприятий не было потребности уходить в Ангарскую палату, если они всю жизнь получали услуги у нас. Кроме того, не удалось им соблюсти критерии: определённое количество членов палаты должно быть. То есть это внутренняя тема, не связанная с проблемами взаимоотношений. У нас Братская плата хорошо и самостоятельно работает.

**Орлов И.Б.:** Спасибо. У меня ряд не очень стандартных вопросов.

**Саловаров В.Н.:** Если я смогу ответить.

**Орлов И.Б.:** Начну с самого лёгкого вопроса. У вас членом Совета является ректор Корняков. Возникает вопрос: это разнарядка, чтобы были или это реальная взаимосвязь с образовательной сферой? Насколько Палата участвует в цепочке наука-образование-палата?

**Саловаров В.Н.:** Понятно. Никакой разнарядки у нас нет. У нас достаточно точек соприкосновения. Что касается всевозможных экспертных оценок и всего остального, мы работаем плотно. Также работаем в направлении подготовки кадров. Странно, если бы Политех не был у нас членом Палаты, ведь достаточно плотно взаимодействуем. У нас ротация Совета идёт, мы не зацикливаемся на том, чтобы были одни и те же. Хотя у нас есть и ветераны, которые давно уже являются представителями. В настоящий момент у нас председатель Совета - Круглов Виктор Кузьмич. В Совет входит и председатель Сбербанка, от бизнеса у нас 12 членов Совета. Мы совместно с Газпромом и Политехом занимаемся подготовкой кадров, проводя всевозможные сессии для разъяснения преимуществ трудоустройства и условий работы. У нас есть университет БРИКС: мы работаем с ними по части внешнеэкономических проектов. Когда у нас был Байкальский международный форум партнёров, мы сотрудничали с ними: у них были очень хорошие отношения с Alibaba. Мы

предложили организовать защиту проекта для венчурного форма с Китаем. Проводили мы и Политех, подключились не только из Иркутской области, но и из Москвы и Петербурга. Для защиты проектов приезжали топ-менеджеры компании Alibaba. Вузы города активно участвуют в наших форумах и обучающих семинарах.

**Орлов И.Б.:** Возникает вопрос, в действительности этот конгломерат полезен? Не в смысле для вас или для них, а для общего какого-то дела?

**Саловаров В.Н.:** Это - прямое общение с руководителями и владельцами компаний. Ректор Корняков очень мобильный и активный. Мы включены в состав делегации межправительственной комиссии, которая будет в конце октября. Он попросил, чтобы мы сформировали состав делегации из бизнеса, включив, в том числе, Политех. Почему Политех? Международный уровень организации переговорного процесса с монгольской стороной выстраивался, в том числе, по запросам Политеха. Очень много специалистов Политеха учились в Монголии. Соответственно, надо работать с монгольским министерством образования, с предприятиями, которые занимаются подготовкой и переподготовкой кадров. Поэтому для Политеха это очень интересная тема. В состав делегации вошли 4 компании, включая Политех им Медицинский университет.

**Орлов И.Б.:** Спасибо. Когда мы были в других регионах, у меня возникло ощущение всеядности Торгово-промышленной палаты, которая занимается всем и вся в регионе, выступает некой интеграционный площадкой, решает проблемы, которые должны, на мой взгляд, решаться другими структурами. Вопрос - не дублируются ли функции?

**Саловаров В.Н.:** Какими другими структурами?

**Орлов И.Б.:** Например, омбудсмен для решения вопросов с налоговой инспекцией. Или юридические отделы бизнес-ассоциаций. Также у вас есть комитет по туризму.

**Саловаров В.Н.:** Мы не занимаемся собственно туризмом - мы выдаем звёздность отелям. Если есть потребность, мы создаем. Вот комитеты те же. Нет потребностей - мы два комитета хотим приостановить. Ну нет потребности у бизнеса, не хотят они встречаться и общаться. Но возникают у нас комитеты по туристической сфере и ресторанному бизнесу. Почему мы разделили? Потому что их много и они разные. Ресторатор один говорит: «Не буду я ходить на ваши заседания. Отели, туризм, турбазы, - нам не интересно. Я предлагаю создать отдельный комитет, если есть потребность. Он говорит «Я всех рестораторов соберу». И собрал. Еще один пример: приходит к нам генеральный директор Восток-сервис, который занимается спецодеждой, и говорит «У меня есть инициатива. Мы хотим создать комитет по охране труда и промышленной безопасности». Думаю, кому такой нужен? Но, давайте попробуем. В итоге у нас в этом комитете около 40 компаний. Причём все крупные представлены - Роснефть, Газпром и др. На этой площадке обсуждаются какие-то государственные взаимоотношения, изменения в охране труда, инспекциях, новые инструкции. Постоянно новые инструкции придумают, поэтому бизнес не понимает, действует ли они? Инспекция труда постоянно что-то рассказывает: что изменилось, что убрали. Самое главное - это обмен практиками, обмен опытом. У нас этот комитет - он выездной, каждый раз - на разных предприятиях. Толпами едут на плотину ГЭС, ремонт сделали и поменяли все турбины. У них там новая система охраны труда. Иркутская нефтяная компания показывала спецодежду. Приглашаются эксперты по этим направлениям, бизнес их оплачивает, а мы предоставляем площадку. Эти

поездки мы можем отнести к промышленному туризму.

**Орлов И.Б.:** Не убедили меня все равно. Ведь вы возникли здесь, когда не было ни Опоры, ни Деловой России. Вы с самого начала стали такой большой площадкой.

**Саловаров В.Н.:** Так Опора же вышла из Торгово-промышленной палаты. И не только у нас. Мы наработали компетенции свои, мы можем конкурировать с другими участниками процесса. Мы регистрируем десятки торговых знаков. В Алтайском крае, например, при Палате есть Центр компетенций, обучающий специалистов медицинской отрасли. У нас в Палате большой спектр занимает общественный блок - комитеты, форумы, встречи бизнесы и власти, чаепития. Не нужно 500 человек для убеждения в том, что продукт нужно купить. Достаточно 10-15 руководителей предприятий, принимающих решения. Палата была инициатором ежегодных встреч бизнеса и власти, которые проходят в ресторане. Пришел новый омбудсмен, и даже разрешения не спросив, сказал: «У нас будет очередное заседание встречи бизнеса и власти 15 декабря». Разослал всем телеграммы и приглашения, по сути, у нас эту площадку «отжал». В итоге загнулась эта площадка, а у нас она была ежегодная. Действует своя бизнес-приемная. Приходят бизнесмены и говорят, что у них проблемы с рекламой или судебными приставами. Мы в любом случае находим, кого посоветовать им во всех структурах, все равно этого бизнесмена состыкуем. На нейтральной площадке руководитель ведомства ведёт себя по-другому. Мы пресс-службу приглашаем, сами на приеме присутствуем. У нас главный судебный пристав пришел в 12, а ушел в 6 вечера. Всех дождался, ведь у каждого руководителя в отчёте есть показатель «приём». И эффект есть от этих встреч. Что касается других направлений: центральная Палата рекомендует уходить от обязательных услуг, которые

финансируются государством, и создавать альтернативные услуги.

**Орлов И.Б.:** Платные имеются в виду?

**Саловаров В.Н.:** И платные, и бесплатные. Мы сейчас планируем создать визовый центр. Почему? Все столкнулись с тем, что Китай сейчас берет отпечатки пальцев. И надо брать эти отпечатки в консульствах, а консульство одно на несколько регионов. В Иркутске у нас есть одно, а в Красноярске, Томске, Хакасии и Якутии нет. Бизнесмены для того, чтобы получить деловую визу, вынуждены ехать сюда, стоять в очередях, сдавать отпечатки. И только потом им дадут визу. И то не факт, что её быстро выдадут, потому что деловую визу сейчас очень тщательно рассматривают. Раньше можно было представителю визового центра отправить документы почтой. Представитель шел, отдавал, платил пошлину, забирал, отправлял и брал деньги за работу. А сейчас только личное присутствие. Понимаете? Слава Богу, потом они послабления сделали: для туристических виз одноразовых отпечатков пальцев не надо. Но для многократных виз отпечатки обязательны. Мы себе уже сотрудников подбираем, которые будут заниматься визами. Мы же государственные деньги не получаем просто так, мы зарабатываем. Соответственно ищем новые компетенции

и услуги. У нас есть Учебный центр, который обучает, например, управляющих гостиницами. И мы не лезем в закрытые ниши. Хотя можем и конкурировать. Например, недавно по просьбе Экспоцентра, мы привлекли для немцев полтора десятка компаний. За два дня составили необходимый список. Немцы приехали, и в итоге все прошло хорошо.

Работа Торгово-промышленной палаты отличается от других организаций тем, что идёт ручная работа с каждым предприятием. Другие организации так не взаимодействуют, у них нет такого аппарата и возможностей работать с каждым предпринимателем. У нас есть отдел переводов: мы переводим почти на 40 языков. Сейчас чуть ли не на первое место по переводам вышел украинский язык. Обеспечиваем не только текстовые, но и синхронные устные переводы, выделяем переводчиков на переговоры. Хотим сейчас закупить оборудование для синхронного перевода, для конференций. Пока в аренду берём, но копим деньги, чтобы купить это оборудование.

**Орлов И.Б.:** Спасибо большое. Поблагодарим Владимира Николаевича от нас всех. Это была очень содержательная беседа.

**Саловаров В.Н.:** Я просто старался. Если что-то не понравилось, простите.

# ПРЕДСТАВЛЯЕМ РЕГИОНАЛЬНЫЕ БИЗНЕС- АССОЦИАЦИИ

## Интервью с директором частного учреждения дополнительного профессионального образования «Учебный центр Торгово-промышленной палаты Восточной Сибири» Инной Юрьевной Капичниковой

*Дергачева Д.С.:* Спасибо, что выделили время. Нам демонстрировали замечательную презентацию про инвестиции, экспортную деятельность и про деятельность Палаты. Про Байкал Nature был сюжет. Это чисто реклама?

*Капичникова И.Ю.:* Это не реклама, это у нас в Торговой палате делался проект «Лидеры ТПП». Каждая ТПП представляла свой проект.

*Дергачева Д.С.:* Это был внутренний конкурс?

*Капичникова И.Ю.:* Да, мы победили в нем, почему мы его и презентуем.

*Дергачева Д.С.:* У меня есть ряд интересующих меня вопросов. В прошлом году я делала проект по региональному инвестиционному стандарту. Меня интересует, почему у вас в области стандарт внедрили заново, а не продолжили то, что делали уже в 2014 году? Во-первых, каким образом и как шел процесс, и сколько времени потребовалось на разработку компонент инвестиционного стандарта (их же 5), с учетом того, что Иркутск был пилотным регионом?

*Капичникова И.Ю.:* Этот вопрос нужно было в минэконом адресовать. Мы же потом подключились к этой работе, но

реализует это все равно минэк. Они методические рекомендации получают. Мы в январе прошлого года подключились, нам была сверху спущена бумага, что все предпринимательские объединения должны войти в состав комиссии наблюдательного совета. Мы получили уже готовые документы. Региональный инвестиционный стандарт, когда ТПП к этому приступила, уже практически был разработан, даже первая версия была принята. По факту мы, как объединение, имеем контролирующую функцию. В первую очередь была инвестиционная декларация, готовая уже в декабре. Мы ее посмотрели, насколько инвестиционная декларация соответствует запросам, которые есть. Мы также делали SWOT анализ. Ответственным секретарем является представитель Деловой России, если не ошибаюсь. Комиссия собиралась несколько месяцев назад: договорились с электрическими сетями на какое-то подключение. На сегодняшний момент мы один из регионов, который попал в зеленую полосу. У нас был опросник, например.

*Дергачева Д.С.:* Это который направлялся в адрес предпринимателей, чтобы они верифицировались?

**Капичникова И.Ю.:** Да, мы, Деловая Россия и РСПП отправляли. Нам надо было знать, знакомы ли с инвестиционной декларацией, на какую поддержку можно рассчитывать и т.п.

**Дергачева Д.С.:** Скажите, пожалуйста, опросник был идентичным для всех регионов? Или же был у вас преобразован?

**Капичникова И.Ю.:** Это делается не министерством, а деловыми кругами. Деловая Россия курирует эту деятельность, разрабатывали этот опросник. 13 октября в Нижнем Новгороде будет первый форум региональных инвестиционных стандартов. У кого внедрено, у кого не внедрено. В Омской области они не внедрились.

**Дергачева Д.С.:** Да, Дагестан, по моему, тоже не с первого раза попали. Их отправили на доработку. Скажите, пожалуйста, по опроснику была озвучена проблема, что не все предприниматели во всех регионах охотно соглашались на прохождение этого опроса и верификацию? Была проблема выполнить КРІ по количеству требуемых участников?

**Капичникова И.Ю.:** Регион работает в ручном режиме. Сейчас отчет посмотрю: у нас 72 ответа получено. Это 24%, то есть на уровне остальных регионов. МедТехСервис - активные ребята. Мы с ними даже неформально общаемся. Еще с ряда предприятий звонили и спрашивали, до какого времени надо пройти опрос. Министр у нас молодец в этом плане. Ольга Геннадьевна презентовала для инвесторов сам механизм, показала, как он работает, как им можно пользоваться. Это было до тестирования. А потом она попросила поучаствовать в опросе.

**Дергачева Д.С.:** 24% получается от количества разосланных анкет по всем инвесторам?

**Капичникова И.Ю.:** Наверное, я сводку не делаю.

**Дергачева Д.С.:** А каким образом выбираются предприниматели, которые будут отвечать на анкету?

**Капичникова И.Ю.:** У нас выборка делается не ниже 50 миллионов инвестиций.

**Дергачева Д.С.:** У меня следующий вопрос. Ведется ли какая-то структурная работа по информированию предпринимателей относительно наличия такого механизма? То есть цель по сути бесшовного перехода инвесторов?

**Капичникова И.Ю.:** Смотря какой инвестор. Не факт, что все предприниматели будут инвесторами. Инвестор может извне прийти, он зарубежный может быть. Я так понимаю, что основная задача регионального инвестиционного стандарта состоит в том, у любого инвестора один и тот же путь захода.

**Дергачева Д.С.:** Да, упрощенный.

**Капичникова И.Ю.:** В любом регионе есть портал, телефон, контакты, и ты можешь посмотреть, пообщаться. Мы на этом и настаивали. Например, я предприниматель и хочу в Дагестане инвестиции сделать. Как найти? Кому позвонить? Губернатору позвонить? Сами регионы опасаются «инвест-цыган», которые просто ходят и рассказывают о том, что готовы вложиться. Аферистов тоже хватает: землю возьмут и перепродадут через третьи руки. Региональный инвестиционный стандарт - наверное, тот механизм, который должен облегчить пути двум структурам. И регионы будут понимать, где это и как посмотреть. И предприниматели ориентироваться. Министр собирала инвесторов только внутренних. То есть она уже их знает. Это те, которые на территорию зашли и работают. Может быть, для них это уже и не сильно актуальная информация, ведь они уже зашли и работают здесь. Но как раз на этой учебе региональные министерства обучают этому, как презентовать свой регион, как о нем рассказать, заявить, что у тебя есть какие возможности, что можно это делать. Посмотрим, что форум еще выдаст. Мы участвуем не первый раз,

просто не выходим в 10-ку, мы на 23-м месте.

*Дергачева Д.С.:* У меня вопрос, участвовал ли губернатор в процессе внедрения инвестиционного стандарта, кроме подписания инвестиционной декларации?

*Капичникова И.Ю.:* Он ведет инвестиционные советы.

*Дергачева Д.С.:* Как часто они проходят?

*Капичникова И.Ю.:* Как необходимость возникает. По-моему раз в год они собираются.

*Дергачева Д.С.:* По Вашему мнению, инвестиционная декларация по сути не носит супер обязательный характер?

*Капичникова И.Ю.:* Я думаю, что для этого декларация и была утверждена. Я не знаю, как в других регионах, но у нас аппарат губернатора все держит на контроле.

*Дергачева Д.С.:* Какова роль инвестиционных крупных проектов? Какова роль крупных компаний в данном механизме?

*Капичникова И.Ю.:* Вы учитывайте, что у нас самая дешевая электроэнергия.

Из-за этого все к нам и потянулись. У нас же раньше был отток населения, а сейчас все ринулись к нам, на восток. Надо Вам на форум съездить в Нижний Новгород, там будет презентация.

*Дергачева Д.С.:* А когда он будет?

*Капичникова И.Ю.:* 13 октября. Первый форум региональных инвестиционных стандартов. Там будут губернаторы, там будет презентация. 90% респондентов положительно оценили внедрение стандарта в Белгороде, Брянске, Еврейской АО, Костромской и Магаданской областях, Москве, Оренбурге, Пензе, Адыгее, Карелии, Якутии, Северной Осетии, Тыве, Хакасии, Ульяновске, Челябинске, Чечне и на Чукотке. 75-90% оценили на Алтае и в Иркутской области. То есть у нас от 75 до 90% считают, что мы стандарт внедрили. Не подтвердили это внедрение Амурская, Астраханская, Вологодская, Кировская области и Забайкальский край. Вот в принципе и все.

*Дергачева Д.С.:* Спасибо большое, что согласились на разговор.

*Капичникова И.Ю.:* Вам спасибо! Приезжайте еще.

# ПРЕДСТАВЛЯЕМ РЕГИОНАЛЬНЫЕ БИЗНЕС- АССОЦИАЦИИ

## Круглый стол с руководством ИРО «ОПОРА России»

**Орлов И.Б.:** Программа нашей экспедиции вписывается в более широкий контекст проекта НИУ ВШЭ «Открываем Россию заново». У нас в основном были ближние экспедиции, мы первый раз выбрали так далеко - в Иркутск. Почему Иркутск? Потому что мы почти три года мониторим три региона - Ростовскую область, Иркутскую область и Приморский край. Мы решили поехать посередине между Приморским краем и Ростовской областью. Работая с материалами, анализируя их, мы делаем базы данных и аналитические обзоры. В перспективе мы хотим сделать дорожную карту российского бизнеса, лучших бизнес- и GR-практик. То есть пытаемся понять, почему в Калужской области Опора России работает более эффективно, чем во Владимирской? Почему в Рязанской области, чтобы решить проблему, нужно идти к губернатору, а во Владимирской - в Заксобрание? У меня есть в связи с этим ряд вопросов. Во-первых, какие проблемы у МСП сегодня именно в вашей области. Во-вторых, как осуществляется взаимодействия между бизнесом и властью? В-третьих, как в вашу, условно говоря, партнерскую модель, вписан омбудсмен? С кем еще сотрудничает Опора России? Часть членов экспедиции - это сотрудники лаборатории исследований в области бизнес-

коммуникаций. Остальные коллеги прошли конкурсный отбор в экспедицию. То есть сюда приехали заинтересованные люди, которые, в том числе, имеют собственный научный и профессиональный интерес. Вот примерно так.

**Егоров Алексей Юрьевич - руководитель ИРО «Опора России»:** Федеральные рейтинги очень условно формируют понимание о том, что происходит на самом деле. У нас специфическая структура ассоциации: я являюсь председателем, и у меня есть четыре вице-председателя. Причем, двое из них вовлечены на 100 процентов, двое - на какой-то немалый процент. Например, Виталий Витальевич является вице-председателем и исполнительным директором. Я лично являюсь предпринимателем. У меня такое ощущение, что к руководителям региональных отделений не всегда относятся как к предпринимателям. Меня коллеги, знакомые и друзья считают успешными предпринимателем. И, собственно, я стараюсь, сформировать миссию организации или хотя бы четкую цель. Мы задумываемся о стратегии, чтобы действительно к этой цели идти. В качестве такой цели здесь избрали создание позитивной деловой среды. Деловая среда даже как индекс не существует, но

предприниматели в разных муниципалитетах и регионах спрашивают: «Какая у вас деловая среда?». Бизнесмены эмпирически чувствуют благоприятная среда или нет. Вроде цель абстрактная: как ее реализовывать, как создавать благоприятную деловую среду? Мы на эту тему рассуждали, фантазировали, думали. В итоге возникла моя гипотеза, что нужно повышать уровень доверия в обществе. Строгость закона не всегда строгость выполнения. Сейчас, мне кажется, есть предпосылки, чтобы этот уровень доверия рос. По сути, экономика – это движение денег, скорость движения денег. Сейчас цифровая трансформация позволяет очень быстро переводить средства. В принципе, когда я с кем-то из вас заключаю договор, переводятся деньги, и, вы начинаете исполнять обязательства. Это и есть как раз доверие. Есть проблемы взаимодействия МСП с крупным бизнесом, который хочет долгую отсрочку для себя и этим часто злоупотребляют. То есть крупный бизнес фактически кредитуются за счет малого бизнеса. Но это снижает уровень доверия. Но если доверие растет, то транзакционные издержки снижаются, деньги начинают в экономике быстрее крутиться, все начинают зарабатывать больше.

Я эту информацию пытаюсь запустить во внешний мир – в адрес госорганов и крупного бизнеса. Почему госорганов тоже? Когда проходят разные комитеты по поддержке МСП, есть возможность оказать противодействие давлению на бизнес. Меры поддержки, как правило, чисто экономические. Но в Иркутской области 85 тысяч МСП, а в прошлом году было поддержано 109. Это деформирует конкуренцию в чистом виде. Поэтому, необходимы меры поддержки не финансового характера, например, какие-то инвестиционные возможности.

**Орлов И.Б.:** Мы знаем, что Вы с 15 лет в бизнесе.

**Егоров А.Ю.:** Сейчас основной мой фокус – это работа с недвижимостью. Я

девелопментом когда-то занимался, сейчас это арендный бизнес. Вроде, все просто – сдал в аренду здание и все. На самом деле я создаю инфраструктуру для бизнеса. Человек пришел ко мне, снял торговое или офисное помещение. Тепло, светло, есть и парковка. Возвращаясь опять к деловой среде, отмечу, что наша цель – создание благоприятной деловой среды через доверие. Когда с органами власти общаемся, я пытаюсь им объяснить, что если вы нам доверяете, вы вообще ничего не теряете. Потому что если мы вас подведем, всегда накажете. А если вы предпринимателя подведете, он вам ничего не сделает. То есть вы всегда выиграете, поэтому вам выгоднее доверять, по крайней мере, безопаснее доверять.

Что касается численности нашей ассоциации, то мы не стремимся всех к нам загнать. У нас в организации порядка 300 предпринимателей, они представляют, наверное, чуть меньше полутора тысяч МСП. В совокупности 5-6 тысяч людей вовлечено, то есть сотрудников, которые работают. Если в ростовской Опоре сегодня ведется самая успешная работа, то в Рязани Опору пытаются возродить. С большим трудом в сентябре этого года там прошел съезд. У нас съезд в прошлом году проходил, причем, достаточно успешно. У нас даже губернатор был вовлечен в этот процесс. Все общественные организации существуют или на взносы, или на пожертвования. Пожертвований у нас нет, только взносы, которые практически идут на работу исполнительной дирекции. За помещения, которые для Опоры выделяют, аренду не платим. Раньше платили, но когда я стал председателем, пригласил в свой офис. Большие мероприятия фактически регион финансирует. Допустим, по линии Центра «Мой бизнес»: они могут какого-то спикера привезти, гонорар заплатить, гостиницу и пр. А потом нас просить, чтобы мы отправили людей послушать.

На мероприятия к нам со всей России едут. Предприятиям и организациям удобнее, когда люди приезжают, чтобы им на месте показать, рассказать, вовлечь, продать свои услуги и оборудование. У нас год назад министерство экономического развития отчитывалось о колоссальных привлеченных инвестициях в Иркутской области - порядка 400 миллиардов рублей за 2021 год. Что, собственно, ищут предприниматели? Им всего две вещи надо - ресурсы и рынок. Ресурсы в широком смысле - природные, интеллектуальные, трудовые. С природными у нас проблем нет. А вот с трудовыми и интеллектуальными ресурсами все не так просто: сейчас нет регионов, где нет с этим проблем. Поэтому и бизнес не проявляет большой активности. Когда рынок растет, и новые бизнесмены приходят, и старые могут дальше двигаться. А когда рынка нет, за него надо воевать. Но отбирать себя дороже, чем просто в растущий рынок заходить. Но рынок пока сужается. И если мы посмотрим эти 400 миллиардов в разрезе, то оказывается 395 - расходы на природные ресурсы. А для региона в этом ничего позитивного нет. Почему? Потому что все эти полугосударственные и государственные компании имеют прописку за пределами Иркутской области. У меня есть креативная лаборатория, Центр современного искусства. Сюда я привлекаю креативную культурную молодежь. Почему? Потому что молодые люди уезжают и-за желания самореализации. Я пытаюсь такие возможности создать. Жду вопросы.

**Орлов И.Б.:** У меня масса вопросов связанных с доверием. Я попробую конкретизировать. Первое доверие - органов власти к вам. к Опоре России. Для меня оно измеряется тем, что вас слышат. Соответственно, для меня это ваше участие в различных структурах - в общественных советах, палатах и т.д. Насколько Опора России представлена в общественных

советах при губернаторе, при правительстве, при минэке и пр.?

**Егоров А.Ю.:** По сути, мы везде представлены, где хотели. Виталий Витальевич больше знает про это. Я думаю, что мы даже не во всех общественных советах представлены в силу невозможности предоставить кандидатуры.

**Орлов И.Б.:** Вы больше с Минэком работаете?

**Макаров Виталий Витальевич - заместитель председателя и исполнительный директор ИРО «Опора России»:** Вообще у нас 44 общественных совета, где присутствуют Опора России.

**Орлов И.Б.:** Мне Ваш подход нравится - мы там, где нам нравится, мы не идем никуда ради галочки. Вторая линия доверия - линия доверия бизнеса к вашей организации. Ведь всего полторы тысячи МСП из 85 тысяч. Вы, конечно, не гонитесь за цифрами, но все равно возникает вопрос, есть ли какая-то динамика роста или вы наоборот сдерживаете количество членов Опоры России?

**Макаров В.В.:** Динамика роста у нас есть, но мы не делаем какие-то скачки, чтобы предьявить себя. Вообще у нас из того, что привлекает взгляд предпринимателя из наружной рекламы, единственный баннер, который вы видели при входе. Больше про Опору России в сетях. Больше мы нигде не представлены и специально это не делаем. Обычно у нас приходят люди по рекомендации тех, кто уже находится в организации.

**Орлов И.Б.:** Мы, когда разговаривали с бизнесменами, выяснили, что многие не знали про ассоциации в силу непрозрачности их сайтов. То есть они не обновлялись или там не было никакой интересной информации. Третий уровень доверия - это доверие со стороны экспертов. Вы упомянули творческую лабораторию. Она где существует?

**Егоров А.Ю.:** Я сам основал, и помещение финансирую. Лаборатория не при вузе, не при Опоре.

**Орлов И.Б.:** Следующий вопрос. В Иркутске какая доля микробизнеса? И есть у вас такая категория, как МСП+? Это те предприятия, которые выросла за пределы среднего бизнеса, но не стали крупным. У них есть программа поддержки.

**Егоров А.Ю.:** Мы на прошлой неделе провели уникальное мероприятие – битву консалтинга. В таких организациях, как наша, всегда есть те, чей бизнес состоит в том, чтобы консультировать тех, кто занимается бизнесом. Зачастую они – самозанятые, а микробизнес они или нет, трудно сказать. Что касается второго вопроса, у нас есть такие организации, например завод тяжелого машиностроения.

**Орлов И.Б.:** Последний вопрос о личном доверии. У вас проходят т.н. завтраки у губернатора?

**Егоров А.Ю.:** Неформальные встречи, как я понял? Всё-таки нет. Хотя наш губернатор к неформальным мероприятиям готов. Тем более, что есть проблема в том, как Минэк делает программу социально-экономического развития. По сути это некая сборка планов всех министерств. Там нет никакой стратегии. Невозможно выстраивать стратегию по всем векторам. То есть надо от чего-то отказаться и куда-то двигаться. И должен создаваться мульти эффект. А мы просто бежим «туда, не знаю куда», потому что строители сказали, столько построим, аграрии сказали, столько посеём и т.п. Есть еще одна проблема – кадровая – для обеспечения всех этих планов. Чтобы вырастить специалиста, нужно 7-10 лет. Много людей появилось с искренним желанием что-то сделать, но без понимания, как это делать. В том числе, по причине миграционных потоков. Какая стратегия может быть для вахтовиков? Приехал, отработал, получил зарплату и уехал. Лучше прийти к тому, чтобы за эту зарплату ездить не надо было.

В деятельности Опоры России я вижу две составляющих – возможность взаимодействия с властью и внутреннюю

работу с членами бизнес-ассоциации: учёба, «тусовки» и пр. Когда человек предпринимателем становится, его ближний круг отходит на второй план. Он ищет близких по духу людей, хочет «опылиться» чем-то полезным. Не было бы необходимости взаимодействия с властью, если бы она предвосхищала наши ожидания. Но с этим не так просто, потому что представители власти некоторые вещи видят в другой парадигме. На заседании Совета по поддержке МСП, где я был единственным предпринимателем, все делали доклады, что все везде хорошо. Мне пришлось взять слово, после чего мы долго обсуждали, как исправить положение. Я понимаю, что действительно люди в другой парадигме живут. Им кажется, что они объективно определили, что сделать и провести. Например, привезти спикера за 300 тысяч.

**Орлов И.Б.:** Надо освоить деньги?

**Егоров А.Ю.:** Условно освоить. Для них, чем дороже, спикер тем лучше

**Орлов И.Б.:** Ребята, давайте вопросы в блиц-формате.

**Якушкин Никита Сергеевич – студент 4-го курса ОП «Политология» НИУ ВШЭ:** Вы говорили о том, что вы взаимодействуете с властью по мере необходимости. С Минэкком понятно, с губернатором понятно, а с Законодательным собранием взаимодействует Опора России?

**Егоров А.Ю.:** Я бы сказал, очень слабо.

**Якушкин Н.С.:** Депутаты есть у вас в Опоре России?

**Макаров В.В.:** Был депутат Законодательного собрания, но в этот раз он не избрался. Ведь депутаты-предприниматели – это лоббисты. Они учителей и врачей потеснили хорошо во всех представительных органах власти. Фокус на такие личные интересы.

**Сидоренко Р.С.:** Я хотел спросить, какая у вас отраслевая структура? Какие предприятия к вам приходят?

**Егоров А.Ю.:** Мы такого анализа не делаем. Хотя по комитетам есть нюансы.

Какую-то отрасль проблема затронула, он сразу увеличился. Вот допустим, когда ковид был, вырос интерес со стороны общепита. Сейчас нестационарная торговля. Не скажу, что они активно вступают, но под нашим флагом пытаются что-то делать. В основном это торговля, недвижимость, сервис и пр. Производственники - это скорее исключение. Хотя у нас есть производители гусеничной техники и красок.

**Юргелас А.Л.:** Спасибо большое. У меня возник вопрос по основным направлениям работы. Например, мы чаще всего видим информацию про то, как Опора России взаимодействует по вопросам торговли, дикоросов, молодежного и социального предпринимательства.

**Егоров А.Ю.:** Вы знаете, дикоросы у нас - направление работы одного человека. Александр Георгиевич в ассоциации дикоросов фактически возглавил. Направление деятельности определяется людьми. Если есть активный человек, то и направление живое. По нестационарной торговле сейчас конфликтная ситуация. А конфликтные ситуации всегда оживляют работу. Но есть и другие комитеты. Допустим, комитет по недвижимости не собирается. В Иркутске первый доходный дом построили, председатель комитета договорился, ходили с экскурсией. Получается, что активность сильно зависит от персоналий.

**Дергачева Д.С.:** Расскажите, пожалуйста, про интеграцию, кооперацию с другими бизнес-ассоциациями. Насколько части и эффективно она происходит?

**Егоров А.Ю.:** Знаете, по-разному. Деловая Россия у нас, вялая, хотя что-то меняется в лучшую сторону. ТПП, как министерство, просто везде есть. У нас

бизнес-миссия была в Монголию, которую они организовывали. В ТПП больше крупного бизнеса. Поэтому я бы сказал, что у нас мирное позитивное сосуществование,

**Котенева А.О.:** Большое спасибо. Хотел уточнить про Комитет по внешнеэкономической деятельности и международных отношений. Насколько это приоритетное направление в деятельности организации, особенно за последние два года? Интересно узнать, какими практиками и методами пользуется комитет в достижении намеченных целей по содействию экспорту предприятиям Иркутской области? Как осуществляется общественный контроль деятельности госорганов в области экспорта?

**Егоров А.Ю.:** Комитет возглавляет Роман Малиновский, который, если за что-то берется, то оживляет. Он раньше комитет по туризму возглавлял, а сейчас на внешнюю правовую деятельность переориентировался. Они сами организовывали бизнес-миссию в Монголию. А монголы в плане предпринимательства сложные партнеры. Я 4 года в Монголии жил и сложил свое представление. С кем работаем уже, продолжаем. А с кем не работаем, даже не хотим начинать. Есть еще Китай: мы для себя географически там кое-что определили. Есть предложения по Индии и Ирану. У меня было предложение посмотреть в сторону импорта. А то все экспорт. Параллельный импорт - это дорого. Надо импортировать не окольными путями, это будет дешевле. Пусть они предъявят, что они хотели бы нам предложить взамен наших товаров. У нас транзакционные издержки за счет параллельного импорта колоссально выросли, поэтому и цены на товары в два раза выросли.

**Орлов И.Б.:** Спасибо огромное.

# ПРЕДСТАВЛЯЕМ РЕГИОНАЛЬНЫЕ БИЗНЕС- АССОЦИАЦИИ

## Интервью с заместителем председателя IT-комитета «Опоры России» Русланом Олеговичем Катунцевым

*Катунцев Р.О.:* Меня зовут Руслан Катунцев, я заместитель председателя IT-комитета нашего регионального отделения, а также исполнительный директор иркутской IT-компании True.code. В рамках своих компетенций готов ответить на ваши вопросы.

*Орлов И.Б.:* Мы понимаем, что сейчас IT - это наше все. У вас базовое образование айтишное?

*Катунцев Р.О.:* На самом деле у меня базовое образование - таможенное дело.

*Орлов И.Б.:* Я посмотрел образование ваших вице-президентов. Один - радиоэлектроник, другой - специалист в области международных отношений. Возникает вопрос: как Вы пришли сюда, не будучи айтишником?

*Катунцев Р.О.:* На самом деле я в этой профессии еще до того, как это стало мейнстримом. Я работаю уже восьмой год в компании True.code. Как все началось? В принципе, с детства были интересны компьютеры, сайты, web-разработка, приложения. Но профильно не получилось с этим поработать, в университете не было такой возможности. Но, тем не менее, судьба свела нас.

*Орлов И.Б.:* То есть Вы сотрудник или предприниматель?

*Катунцев Р.О.:* Я непосредственно сотрудник, в дирекции нахожусь.

*Орлов И.Б.:* У Вас нет личного бизнеса?

*Катунцев Р.О.:* Всё верно.

*Орлов И.Б.:* Вы думали когда-нибудь свой бизнес сделать? Тем более, Вы поварились в этой структуре, понимаете все подводные течения.

*Катунцев Р.О.:* На самом деле, желание есть. Но скорее, чтобы это было хобби, потому что в текущих реалиях мне комфортно, меня все устраивает, мне нравится, чем мы занимаемся. Было бы интересно в сфере общепита поработать, потому что это мое второе хобби, помимо всего, что связано с электроникой.

*Гайворонский Ю.О.:* Какую лауну Вы видите в рамках системы общепита? Какая-то специфическая кухня, либо кофейня?

*Катунцев Р.О.:* Мне очень нравится Италия, немножко Франции. Кухня Франции достаточно специфическая для нашего региона. Поэтому, наверное, что-то итальянское, но пока не понимаю, как конкретно реализовать. В принципе, возможно смешение стилей кухонь, но не роллы, пицца и пашлык, а что-то такое интересное. Немножко специфичное, то, что нравится самому.

*Гайворонский Ю.О.:* Средиземноморская в общем.

*Катунцев Р.О.:* Был вопрос у девушки про экспорт. Наша компания

является экспортером 2022 года в сфере услуг в Иркутской области.

**Юргелас А.Л.:** Насколько я понимаю, ваша компания участвует в акселераторе. Не могли ли Вы рассказать про само участие?

**Катунцев Р.О.:** На самом деле, опыт интересный и полезный. Что мы как компания от этого получили? Какие-то методические указания, которые, конечно, не всегда ложатся в канву конкретной предпринимательской деятельности. Академический подход всегда немножко отличается от того, который работает в жизни. Но в любом случае от акселератора мы получили самое важное, что есть в бизнес-среде: знакомства, опыт наших коллег, которые также участвовали в нем. Плюс к этому от самих организаторов получили поддержку в виде поиска контрагентов за рубежом. Ну и, конечно, контракты. В целом было увлекательно и интересно.

**Котенева А.О.:** По поводу экспортера услуг в 2022 году. Это было в рамках какого то мероприятия?

**Катунцев Р.О.:** Это мероприятие проводил Центр «Мой бизнес».

**Орлов И.Б.:** Опора России какие-то внутренние мероприятия проводит, или это проводится на уровне губернаторской команды?

**Катунцев Р.О.:** На разных уровнях. В Иркутской области предприниматели очень тесно взаимодействуют с Центром «Мой бизнес».

**Орлов И.Б.:** Это площадка только для малого бизнеса или общая?

**Катунцев Р.О.:** Она общая площадка в любом случае. Про меры поддержки мы не только знаем. Меры поддержки регулярно работают. Предприниматели ими пользуются. Пользуются, конечно, с опаской. Большое количество предпринимателей опасаются на ментальном уровне взаимодействовать. С одной стороны, боятся стать должниками. С другой стороны, одним из условий получения финансирования

является обязанность показать свой оборот за 2012 или 2022 год. Тем не менее, предприниматели потихонечку начинают пользоваться мерами поддержки разного уровня. Тенденция наметилась.

**Орлов И.Б.:** То есть формула «денег нет, но вы держитесь» потихонечку забывается?

**Катунцев Р.О.:** Абсолютно верно.

**Орлов И.Б.:** Уровень доверия между бизнесом и властью низок, когда власть исходит из принципа, что бизнес все скрывает доходы. В свою очередь, бизнес смотрит на власть и думает, что ей нужно с него содрать последнюю шкуру. Как в этом плане обстоит дело в Иркутской области? Потихонечку меняется ситуация?

**Катунцев Р.О.:** Открытость растет, это правда. Открытость как со стороны власти, так и со стороны предпринимателей.

**Орлов И.Б.:** А как померить эту открытость?

**Катунцев Р.О.:** Могу ответить с точки зрения нашей экспертизы и опыта. Как я уже говорил, мы с «Моим бизнесом» сотрудничаем. Плюс к этому оказываем услуги по бесплатному консультированию предпринимателей. Мы два раза в неделю по вторникам и пятницам приезжаем и бесплатно проводим консультации по маркетингу и цифровизации.

**Орлов И.Б.:** А в чем ваш интерес?

**Катунцев Р.О.:** Интерес в том, что это косвенно влияет на нашу деятельность. Чем более люди образованы, тем проще работать нам на нашем рынке. Мы предпринимателям рассказываем о том, какие механизмы, услуги и продукты сейчас актуальны и какой толк от них. По большому счету - это просветительская функция.

**Орлов И.Б.:** Получается это еще и консалтинг в определенной степени. А юридическую помощь у вас получить можно?

**Катунцев Р.О.:** У нас есть бюро по защите прав предпринимателей, где руководителем юрист с ученой степенью. В

бюро работает более 50 юристов, и любой предприниматель может получить первую консультацию бесплатно, вне зависимости от того, является ли он членом «Опоры России». Соответственно, это бюро может представлять интересы предпринимателей в судебных процессах.

**Орлов И.Б.:** А омбудсмен тогда зачем? У вас с ним договор заключен?

**Катунцев Р.О.:** Конечно, омбудсмен у нас есть, но наше бюро, прежде всего, для защиты наших членов.

**Орлов И.Б.:** То есть, «Опора России» оказывает для своих бесплатные услуги, но человек может прийти и со стороны? Для таких предпринимателей есть льготные цены?

**Катунцев Р.О.:** Я думаю, что да.

**Юргелас А.Л.:** Можно уточнить про наращивание открытости? Можно ли говорить о какой-то вовлеченности предпринимателей в контексте того, что они сами обращаются к вам? Как часто у вас проходят информационные собрания, участвует ли в них кто-то из представителей власти?

**Катунцев Р.О.:** В принципе, напрямую не обращаются предприниматели, нет запроса. В первую очередь, мы получаем большое количество запросов через площадку «Моего бизнеса» в рамках наших консультаций. Второе. Мы как компания регулярно также получаем запросы консалтинг и аудит уже действующих проектов и ресурсов. Что касается мероприятий, то мы от имени комитета проводим различные мероприятия. Планируем на этой неделе провести семинар по цифровизации, производства, чтобы поделиться опытом и дать практические рекомендации. На прошлой неделе мы проводили мероприятия по нововведениям в части интернет-рекламы, а именно, маркировки интернет-рекламы для предпринимателей. Мы взаимодействуем с Минцифрой Иркутской области, участвуем в проектах и обсуждениях. Мы регулярно взаимодействуем с бизнесом для

обсуждения проектов помощи, развития предпринимательской деятельности в формате площадок, интернет ресурсов и т.д. Также участвуем в заседаниях с губернатором по обсуждению масштабирования бизнеса и вывода его в Интернет.

**Гайворонский Ю.О.:** У меня разрыв в сознании своеобразный. Во-первых, нам сначала показали ролик с достижениями. Затем я увидел образ региональной власти, «вещи в себе», которая работает по каким-то своим бюрократическим законам в режиме «действия ради действия». Возникает вопрос: что из тех достижений, которые удалось достичь, были сделаны с помощью взаимодействия с региональной или муниципальной властью? Есть какой-то успех в этом направлении?

**Катунцев Р.О.:** Что касается успехов с точки зрения IT и цифровизации, сейчас абсолютно везде трубят и цифровизации и автоматизации. Но на деле, предприниматели мало об этом знают, полагая, что это модное слово чиновников министерства цифровизация. Но на земле это работает несколько иначе. Бизнесу чужды вообще термины. Другими словами, процесс приспособления бизнеса к новым технологиям идет вполне уверенно. Но называется это по-другому: скорее, речь идет об интеграции, а не о цифровизации. Поэтому, отвечая на Ваш вопрос о взаимодействии, скажу, что взаимодействие есть и с Минэком, и с Минцифрой. Плюс Центр «Мой бизнес» - наш постоянный партнер.

**Гайворонский Ю.О.:** Можно сказать про что-то, что это наша заслуга, что вы добились этого от власти, что они приняли какую-то поправку?

**Катунцев Р.О.:** Да, конечно, можно так сказать.

**Гайворонский Ю.О.:** А есть конкретные примеры за последние два-три года?

**Катунцев Р.О.:** Могу поделиться, наверное. Начиная с 2022 года - это, во-первых, разработка различных платформ

для МСП для получения мер поддержки. Во-вторых, разработка проектов вообще для производителей Иркутской области по типу маркетплейсов напрямую от производителя. Мы активно участвуем в обсуждениях. Вообще, в принципе, разработка подобного рода платформ проходит годами. Не потому, что кто-то делает долго или машина неповоротливая, а потому, что эта задача не для галочки делается. Нужно понять, для кого делаем, какой экономический эффект мы можем получить. Но надеюсь, что все получится. Подвижки мы видим, видим участие органов власти и бизнеса. В том числе, немалая заслуга нашей «Опоры России».

**Орлов И.Б.:** Спасибо. Последний вопрос.

**Сидоренко Р.С.:** Сейчас есть много государственных мер поддержки IT-компаний. Всякие льготы по налогообложению, по страховым взносам. Но как я понял из предыдущего ответа, что Вы не только поддерживаете свою компанию, но и помогаете различным компаниям пройти цифровизацию.

**Катунцев Р.О.:** Всё верно.

**Сидоренко Р.С.:** Я изначально хотел спросить, с какими запросами приходят компании? Я понял, что к Вам приходят разные компании с IT-запросами?

**Катунцев Р.О.:** Абсолютно верно. Мы не работаем с другими IT-компаниями, мы работаем с бизнесом.

**Сидоренко Р.С.:** А стартапы?

**Катунцев Р.О.:** Исторически сложилось, что со стартапами нужно идти

в Сколково. К нам коллеги из Сколково тоже приезжают, «пылесосят» наши стартапы.

**Орлов И.Б.:** У вас в Политехе есть стартап-школа. Вы с ними никак не сотрудничаете?

**Катунцев Р.О.:** Пока не довелось.

**Орлов И.Б.:** Сейчас модно стало в регионах создавать базовые кафедры и лаборатории. В основном приходят крупные предприятия РСПП, Промышленная палата. Базовые кафедры «Опоры России» я пока не встречал. Почему нет? Если вы работаете с бизнесом, почему не работать с теми, кто начинает бизнес.

**Катунцев Р.О.:** Мы регулярно работаем со студентами и в Политехе, и ИГУ. Студенты проходят практику, мы тем самым формируем себе кадровый резерв. У нас есть своя заинтересованность, поэтому мы тратим свои ресурсы и свое время для того, чтобы студентам принести пользу, дать возможность поработать в действующем бизнесе. Но, к большому сожалению, это не все ценят.

**Орлов И.Б.:** Это про тех же спикеров за 300 тысяч. Может, что-то дельное скажет, но никто не идет.

**Катунцев Р.О.:** Тем не менее, мы руки не опускаем, работаем, кадры стараемся ковать, приносить пользу обществу, а именно молодому поколению.

**Орлов И.Б.:** Но опять же по принципу, если кому-то это надо.

**Катунцев Р.О.:** Все верно. Спасибо.

# ТАКОЙ РАЗНЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС

## Беседа с GR-директором Александровичем Орачевским

## «Фармасинтез» Евгением

*Орачевский Е.А.:* Перед тем, как вы начнёте задавать вопросы, расскажите, что за миссия у вас?

*Орлов И.Б.:* У нас в Высшей школе экономики есть программа «Открываем Россию заново». С прошлого года к ней присоединились другие вузы страны. Это порядка 80 экспедиций в год разной направленности. Мы заняли свою нишу. Это у нас пятая экспедиция после Калуги, Рязани, Владимира и Екатеринбурга, самая дальняя. Основу составляют студенты, которых мы привлекаем через «Ярмарку проектов» на конкурсной основе. В этом году было четыре человека на место. Предпочитаем брать студентов старших курсов и магистров. Среди нас есть представители Высшей школы бизнеса, но основные специализации - политологи, ГМУ, лингвисты, социологи, мировая экономика и т.д.

*Орачевский Е.А.:* Возрастная группа очень разная.

*Орлов И.Б.:* От третьего курса бакалавриата до второго курса магистратуры. Здесь есть сотрудники лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций, которой я руковожу. С нами мой заместитель Юрий Олегович. Проектную деятельность по Иркутской области курирует Аня. Кроме того, мы мониторим Ростовскую область и

Приморский край. Мы составляем базы данных, аналитические обзоры и записки, чтобы понять, как это работает. В экспедиции мы выезжаем, чтобы посмотреть, как работают бизнес и GR-практики, понять, почему в регионах одни и те же практики где-то работают эффективно, а где-то нет. До этого мы встречаемся с бизнес-четвёркой – «ОПОРА России», Деловая Россия, ТПП и РСПП. Обязательно посещаем центр «Мой бизнес». Кроме того, мы выезжаем на предприятия, встречаемся с малым бизнесом, с депутатами законодательных собраний, членами комитетов. Прежде всего бюджетного комитета. Таким образом, мы проверяем гипотезы, которые сложились у нас после мониторинга. Замысел давно возник - составить дорожную карту лучших GR-практик, чтобы можно было их транслировать. Сегодня транслятором этих рабочих практик является семинар рабочей группы, которые мы проводим по трём регионам в онлайн-формате. Также трансляция идет через журнал «Бизнес. Общество. Власть», главным редактором которого я являюсь. После поездки в каждый регион мы делаем тематический номер. Мы выбираем в экспедицию мотивированных студентов и магистров. Часть из них приехала сюда решать

собственные задачи, набирать материал для курсовых и дипломов. Но все наработки в общую копилку экспедиции. Мы даже смотрим видеоматериалы заседаний общественных палат (а это в среднем 25-30 часов за квартал), чтобы уловить нюансы.

**Орачевский Е.А.:** Содержания там очень мало. И если нет должной квалификации, то вычленив содержание сложно. Обычный неподготовленный человек начинает засыпать в прямом смысле этого слова. В значительной степени это театрализованное представление.

**Орлов И.Б.:** Конечно, я это понимаю. Мы учим слушать не то, что сказано, а слушать то, что не сказано. Опыт экспедиции каждый раз заставляет переделывать немного. То есть, приезжая из экспедиции, мы говорим: «Вот это не сработало». Обсуждаем, почему не сработало. Особенно это связано с крупным бизнесом. Идеально не бывает. В любом случае, если мы приезжаем из экспедиции и осознаём, что мы стали больше понимать - значит, мы не зря съездили. Поэтому к Вам будут вопросы на понимание. Ваше предприятие насколько старается делать эксклюзивные вещи для того, чтобы заменить на рынке дорогостоящие препараты? Ориентированы ли вы на это или на более широкий спрос социальных лекарств?

**Орачевский Е.А.:** Абсолютно ориентированы. У нас есть разработки, которые мы не афишируем до тех пор, пока нет серьёзных оснований говорить о выходе лекарства на рынок и получении регистрационного удостоверения. Но разработка препаратов, у которых Вы говорите, осуществляются прямо сейчас.

**Орлов И.Б.:** Смысл Калужского чуда, в том числе, в фармацевтике, настолько мы поняли, это сдача объекта под ключ. Это экономит время, так как только на тестирование препаратов уходит до полугода. Насколько в вашем регионе есть это «калужское чудо»? Насколько

распространены такие модели, когда человек входит на рынок, и ему создают благоприятные условия? Понимая, что для фармацевтики каждый месяц важен.

**Орачевский Е.А.:** Регионы России в разной степени конкурируют за инвестора и меры государственной поддержки, например, частичную компенсацию затрат на оборудование, сырьё. Бизнес принимает решение прийти туда, где у него более низкая себестоимость. Бизнес нашего масштаба, в принципе, позволяет нам строить заводы в любом месте. При прочих равных условиях, конечно. Если есть стремление поставить завод ближе к сырью, то мы выигрываем в плане стоимости затрат на логистику, но проигрываем в плане кадрового обеспечения. И некой оптимальной точкой, получается наличие рядом приличной агломерации, где большое количество молодых людей. Всё-таки это основная переменная. Поэтому при прочих равных сравниваются все показатели, но себестоимость очень важна. А то, о чём Вы сказали об инфраструктуре, то это минус затраты. Соответственно, если у меня затрат меньше, то мои инвестиции окупаются быстрее. Кто сделал лучшее предложение, правильное его структурировал и чётко донес информацию до инвестора, получает соответствующую поддержку на территории. Наша компания зарегистрировала недавно новое юридическое лицо «Фармасинтез Калуга». Мы уже практически занимаемся реализацией строительства огромного завода, больше этого в несколько раз по производству сырья, готовых лекарственных форм, в том числе, по направлению ветеринарии. Инвестиции - более 10 млрд. рублей только на первом этапе. Это факт состоявшийся, соответствующее соглашение подписано с губернатором области.

**Юргелас А.Л.:** Евгений Александрович, спасибо большое за экскурсию. У меня два вопроса. Первый

связан с вашим взаимодействием с правительством и с администрацией Иркутска. Я вот следила за СМИ, вашим сайтом, делала анализ. В чём заключается взаимодействие с правительством? Я так понимаю, что с администрацией Иркутска ещё в этом году было подписано соглашение.

**Орачевский Е.А.:** Существует разница между правительством Иркутской области и городскими муниципальными властями. Вы говорите о моменте заключения соглашения о социально-экономическом сотрудничестве с нашей компанией. Это лишь официальный шаг для нашей компании, потому что каждое такое соглашение сопровождается не только фиксацией поведения сторон по отношению друг другу. Мы раскрываем налоги, нам обеспечивают благоприятствование, - такие общие фразы прописаны в базовом соглашении. Но обязательно соглашение на каждый год предусматривает финансирование социальных мероприятий по согласованным сторонами позициям. Например, в 2013 г. была одна сумма. Сейчас соглашение текущего года - это 20 млн. руб. только в рамках соглашения. Что это значит? Это значит, что в течение года правительство Иркутской области, как правило, председатель правительства, направляет письмо: «Уважаемая компания Фармасинтез. Мы строим памятник врачам, которые погибли от ковида в период, когда они спасали других людей ценой своей жизни. Это стоит 6 млн. руб. Пожалуйста, рассмотрите возможность оказать соответствующую помощь в рамках соглашения». Подобные мероприятия, безусловно, мы встречаем очень положительно, откликаемся и оказываем соответствующую помощь. И этот порядок предусмотрен и прописан в соглашении. Мы иногда финансируем мероприятия и за пределами сумм, предусмотренных соглашением. Это наша собственная инициатива. Иногда это совместная инициатива. Город Иркутск мы

исторически поддерживали и постоянно поддерживаем в самых различных социальных предприятиях. Привозили звёзд, оснащали медицинские кабинеты и пр. В этом году с учётом наших предложений мы решили формализовать наши отношения, и на 1,5 млн. руб. в год подписали новое соглашение.

**Юргелас А.Л.:** Второй вопрос связан с взаимодействием с вузами. Насколько понимаю, сейчас идёт активная направленность на целевое обучение, то есть сотрудничество с университетами?

**Орачевский Е.А.:** Да, мы работаем с большим количеством вузов. Это Иркутский политех, Национальный исследовательский технический университет, Санкт-Петербургская фармацевтическая академия, Московская академия химии им. Менделеева и многие другие. Что такое вуз для нас? Это поставщик самого главного и ценного ресурса в бизнесе - люди с компетенциями, квалифицированных. Соответственно, мы находимся на конкурентном рынке и совершаем действия, которые позволяют нам забронировать за собой будущих специалистов и получить их в свое распоряжение. Поэтому сотрудничаем, обучаем, финансируем, ремонтируем учебные аудитории, создаём общественные коворкинг-зоны с нашими логотипами. То есть важно, чтобы студенты видели, что наша компания существует, что она мощная, надежная как работодатель, что у нас интересная работа. Для нас важны лояльность и уровень компетенции, личные качества человека.

**Орлов И.Б.:** То есть вы забираете с тем, чему учат, или каким-то образом участвуете в корректировке программ? Каким образом - через попечительские советы?

**Орачевский Е.А.:** Мы принимаем участие в формировании учебных программ. Кроме того, на базе Фармасинтеза есть Школа молодого химика. Специалисты приходят к нам после целевого обучения, и их нужно

обучить под реалии нашего производства. Мы берём специалистов даже без профильного образования. Мы проводим тесты, И если человек нам подходит, мы можем принять его на первоначальную позицию. В дальнейшем пусть показывает свой уровень, растёт.

**Орлов И.Б.:** Остро чувствуется кадровая проблема в вашей компании?

**Орачевский Е.А.:** В общем, важен, не диплом, который является косвенным подтверждением, но не основным. Важны знания. Фактически знания предоставляются здесь, в условиях реального производства.

**Сидоренко Р.С.:** У меня вопрос касается взаимодействия с зарубежными странами. Я читал, что вы в этом году были представлены на форуме «Россия-Африка» в Санкт-Петербурге. Вы проводили там встречи с представителями власти. И сейчас у вас открывается в Сирии продажа медикаментов. Насколько это ваша личная инициатива? Или сейчас региональные власти как-то стимулируют вас, возможно, даже финансово? Если это, конечно, информация открыта.

**Орачевский Е.А.:** Эта информация вполне открыта. Россия как государство, безусловно, заинтересована в том, чтобы российская продукция с добавленной стоимостью, которая создаётся на нашей территории, продавалась за пределами страны, потому что за неё поступает валютная выручка. Меры поддержки существуют - это российские экспортные центры, прежде всего. Вы можете познакомиться именно со специалистами, занимающимися данными вопросами. Касательно того, наша ли это инициатива? Это комплекс обстоятельств. Для нас это дополнительные рынки. Если говорить о глобальном успехе нашей компании, то возможен, только если мы выходим на мировой рынок. Становится больше потребления. Эти страны, о которых Вы сказали, очень лояльны: они признают российские документы, подтверждающие качество лекарственных препаратов. И это,

соответственно, снижает для нас сам барьер захода.

**Котенева А.О.:** Остался вопрос - чье сырьё? В процентном соотношении, отечественное и зарубежное. В презентации было упомянуто новое лекарство «сероград», которое проходит сейчас клинические исследования в США. В каком это формате это сейчас происходит? Затормозился ли процесс?

**Орачевский Е.А.:** Скажу сразу - затормозился. Но если в какой-то стране чего-то нет - она либо это копирует, либо находит способ и всё-таки покупает. Про сырьё. Не секрет, что вся российская фарма принципиально употребляет в основном сырьё из Индии, Китая и сырьё собственного производства. Раньше, до определённых событий, присутствовало сырьё из Японии, Кореи, Европы и Соединённых штатов. Объёмы были очень значительные. Вы должны знать, какие в стране существуют подходы для определения продукции. У нас есть специальный регламентирующий отдел Минпромторга России, который отвечает на вопросы о том, какая продукция считается российской, или какой передел нужно осуществить на территории нашей страны, чтобы она была признана российской. Наша компания имеет очень значительную долю российского сырья в своём портфеле, но мы закупаем в Китае и Индии некоторые компоненты. У нас есть лекарственные препараты, где мы осуществляем до 20 итераций, включая глубокий синтез, это происходит на заводе. Процент велик - примерно 90% поставок приходится на Индию и Китай.

**Гайворонский Ю.О.:** Я вижу, что масштабы компании уже переросли один-три региона, соответственно вопрос по поводу GR-отдела. В каждом из регионов есть свой GR-отдел или Вы один курируете все регионы?

**Орачевский Е.А.:** У нас есть вице-президент по связям с госорганами. Он живёт и работает в Москве, так у нас исторически сложилось. Олег Игоревич

курирует вопросы федерального значения. Связь с местными правительствами обеспечивается часто, по вопросам хозяйственным, генеральными директорами. Может быть обеспечено подключение нашего федерального вице-президента. В Иркутском регионе просто так сложилось, что существует опора на персоналии, на меня, в частности. Здесь весь процесс целиком и полностью обеспечиваю я.

*Гайворонский Ю.О.:* Хорошо, видимо, последний, вопрос. На открытие завода в Братске как Вам удалось пригласить Владимира Владимировича? То есть через региональные как-то власти или по другим каналам?

*Орачевский Е.А.:* Через федеральную власть. Компания

Фармасинтез является так называемым «национальным чемпионом». Это не пустые слова - это устойчивое выражение. Есть определенный список системообразующих предприятий. Мы являемся системообразующим федеральным предприятием, активным участником программы «Фарма 2030». Проект, реализованный в Братске, соответствует целям и задачам данной программы, и приглашение Президента России было обеспечено через Минпромторг России.

*Орлов И.Б.:* Спасибо огромное.

*Орачевский Е.А.:* Если будут у вас какие-то вопросы дополнительные, вы можете написать их в письменном виде и направить, я отвечу. Вам спасибо за посещение.

# ТАКОЙ РАЗНЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС

## Интервью с коммерческим директором ООО «Натуральная косметика Байкала» Евгением Владимировичем Гришкевичем

*Гришкевич Е.В.:* Зовут меня Гришкевич Евгений. Я являюсь коммерческим директором ООО «Натуральная косметика Байкала». Отвечаю именно за бизнес-процессы в компании. В 2017 году мы организовались как ООО, а до этого много лет Серафима - наш соучредитель и партнер - занималась в домашней лаборатории созданием концептов косметики. Ну и для своих клиентов продавала косметику. А в 2017 году мы более серьезно нацелились как предприниматели и подключились. Начали бизнес, расширили производство. Сегодня мы производственная площадка, которая все больше и больше расширяется. Здесь уже 400 квадратных метров - само производство. Но так как бизнес - это не только производство, но и торговля, то у нас есть часть помещений, которые отвечают именно за продажу. За всю логистическую часть. Со входа у нас пост сборки и отправки заказов. То есть интернет-магазин. Заказ обрабатывается определенным образом, девушки собирают заказы. Важно упаковать в герметичную штучку. Мы - экологическая компания, и вынуждены соблюдать определенные требования. В общем, там у нас стерильная зона. В компании сделано все, что необходимо для производства.

*Завада Е.А.:* Сколько человек задействовано?

*Гришкевич Е.В.:* Три. Это вот новая часть. Мыловарка, шампуни делаем. Там у нас склад. Все необходимое у нас есть. Мед собственный, календула, травы.

*Завада Е.А.:* По географии где это все?

*Гришкевич Е.В.:* В основном Сибирь. Конечно, есть какие-то компоненты (лепестки роз, например), в Крыму. Но основная масса - это наша местная сибирская. Вода у нас местная: для производства мы используем Усть-Илимский источник. Это город на севере Иркутской области, в 700 километрах от Иркутска. Воду приходится возить, потому что она подходит больше всего. Тут арендуем место, которое нам подходит: хорошая хозяйка, высокие потолки, - то есть промышленная территория подходит под нашу деятельность. Канализация, вода нормальная, склад для нашей тары. У нас цель - постепенно набирать обороты компании. У нас регион, удаленный от европейской части страны. Он свою специфику имеет: сезонность определенная, туристический поток и т.д. Мы пока не знаем, как взять и вырасти сразу в огромное производство, начиная от производственных площадок. Любое производство - это территория, какое-то

помещение. Вот этих помещений у нас в Иркутске, приспособленных для промышленного производства, практически нет.

*Завада Е.А.:* Почему так сложилось?

*Гришкевич Е.В.:* Сложно сказать конкретно. Много факторов. На самом деле, с советских времен то, что было промышленностью, переведено в торговлю или в офисы или в более рентабельные проекты. Пустующих помещений, которые бы подходили под промышленное производство, вообще единицы в городе остались. Понятно, что просто рентабельнее собственнику помещение в аренду сдавать под какие-то офисы. А новых производственных площадок таких масштабов, как Радиан, никто не строит, потому что никто не знает, как этим бизнесом заниматься. И приходится расти как бы органически, то есть естественным способом. Постепенно, постепенно строим. Первая лаборатория у нас там была 60 квадратов, потом 150, а сейчас 380-400 квадратных метров. Следующий этап, если мы вырастим по выручке и обороту, то сможем найти либо большего размера помещения, либо купить землю и построить там свое производство. Но не факт, что это выгоднее экономически. Но мы попытаемся.

*Завада Е.А.:* По поводу реализации. С кем вы сотрудничаете?

*Гришкевич Е.В.:* Мы до ковида работали с Organic Shop. Потом владелец умер, и теперь работаем с разными контрагентами в России. То есть, есть маленькие магазины и всякие лавки. Постепенно у нас покупают под ритейл. Местные сети нам не интересны. Это слишком нишевый продукт. В аптечные сети кое-какие мы пробовали заходить. Тоже не факт, что работает. Там засилье иностранных товаров. Там все сидят на процентах от продаж или заточены на определенную продажу определенных средств, и мы не конкуренты там. Наша аудитория – это разбирающиеся в эко-теме люди, которые уже все перепробовали и

знают, что наши средства они настоящие и качественные. У нас бескомпромиссная экологичность, натуральное качество. Сегодня так устроена эта индустрия, что царствует бренд. По сути, люди не разбираются, да и конечно тяжело разобраться в том, как правильно делается. Поэтому все говорят, что у вас Natura Siberica - не натуральная. Они не понимают, что это даже не из Сибири и, естественно, что она не натуральная. Мы выживаем на этих всех сложностях, но расширяться, по крайней мере, пока сложно.

*Завада Е.А.:* Могу, как пользователь, сказать, что по сравнению с другой косметикой ваша работает. Даже если брать другую эко-косметику, она отличается.

*Гришкевич Е.В.:* Это благодаря Серафиме. Она у нас главный идеолог, технолог и изобретатель. Я, как предприниматель вижу, что в этой индустрии происходит на самом деле. Производитель, по сути, не заинтересован в том, чтобы косметика помогла реально, потому что иначе продаж не будет. Поэтому они делают максимально нейтральные средства, которые максимум, что дарят, это некое ощущение или удовольствие от применения. То есть они хорошо пахнут. В синтетических подушках есть такой нюанс: через некоторое время обоняние наше подстраивается, и мы начинаем ощущать, что этот сладкий аромат, который казался привлекательным поначалу, на самом деле за собой ничего не несет. Или даже какое-то ухудшение. Но человеку надо попробовать натуральное средство, к которому такая привычка не наступает. По сути, у нас есть миссия: мы хотим поменять фундаментально подход к уходу за кожей, перевести девушек с этих продуктов малотоннажной химии, которой пичкают сейчас всех. Почему эта индустрия так сложилась? Потому что у химических производств куча отходов. Технический вазелин, который является базой, эмульгатором основным, является,

по сути, нулевым продуктом, отходом от малотоннажной химии. И его, чтобы не выбрасывать, предлагают мазать на тело. Ну, естественно, если добавлять туда консервантов. Чтобы продавать эту косметику, химическую продукцию, нужно, чтобы ритейлу было ее выгодно продавать. А ритейлу выгодно, если она три года годности имеет и низкую себестоимость. И о натуральности там говорить уже никакой невозможно. Суть в том, что маркетологи пытаются залезть в сознание девушкам и внедрить негативные, разрушительные идеи о красоте, которая не соответствует реальности. Они просто удобны продавцам и маркетологам. То есть они применяют идею вечной молодости. Красив ты только тогда, когда у тебя идеальная кожа, что тоже не факт и неправильно. Но кожа - просто один из факторов, на котором паразитируют компании. Они, меняя мышление людей, заставляют тратить все больше и больше средств. Мы никогда так природу не сохраним. То есть мы просто уничтожим планету ради мифа о красоте. Я понимаю, что в современном мире для того, чтобы победить корпорации, нужно предлагать не усовершенствование этой индустрии на 5-10%. Так не работает. Нужно предлагать идею уничтожения прежней индустрии и строительство новой индустрии. Радикальная мысль, конечно, и смешно звучит от микробизнеса, но, тем не менее, я думаю, так случилось с Кодаком и другими компаниями. Гигант, казалось бы, монополист, не замечая новой идеи, проваливается, а маленькая компания вырастает. Только такой шанс у нас. Есть свои препятствия на этом пути, но мы пытаемся их преодолеть. У нас такая структура продаж: 30% у нас собственные фирменные магазины и интернет-магазин, 30% - это маркетплейсы: Озон, Вайлдбериз, Летуаль. А все остальное - это контрагенты, туристы наши, то есть отели, магазинчики, лавки разные. Но они перманентно работают. То есть продали в сезон что-то,

сезон закончился, продаж не будет два-три месяца, пока новый зимний сезон не начнется. Примерно так бизнес устроен.

**Завада Е.А.:** А в чем принципиальное отличие идеи органической косметики от остальных? Вы сказали, что классическая пытается создать нам идеальный образ. Миф о красоте. А в чем тогда смысл органической косметики?

**Гришкевич Е.В.:** В соответствии с законами природы мы создаем саму косметику. То есть она не противоречит естественным ритмам, циклам и т.д. Это долгий разговор. То есть это как про натуральность. Органический огурец или органическая морковь не убивают природу. К примеру, для их выращивания не используются пестициды, гербициды, инсектициды, которые уничтожают почву, которая требует для своего выращивания фабрик и предприятий химической промышленности, нефтеперегонки, калийных этих удобрений. По сути, вы едите огурец плохого качества, который выращен, уничтожив землю, воздух и воду на этих химических предприятиях. В итоге съели некачественный огурец, т.н. огурец-убийца. Так же и здесь. Где-то 1000 тонн косметики смываются в океан, в воду, по сути, загрязняя микропластиком поверхность нашей планеты. Вот в этом и разница, что мы хотим не так поступать. У нас стеклянная тара, возвратная или перерабатываемая. Ну, по крайней мере, настолько, насколько это сейчас возможно. Наше составы био-разлагаемые. А природа знает, как это утилизировать. У нас есть кедровая паста для умывания, для снятия макияжа. Она, по сути, является таким кедровым молочком. Понятно, что природа знает, как утилизировать кедровые орехи. То есть, все, что из кедровых орехов получается, спокойно перерабатывается, усваивается. Основной принцип вообще. Что мы производим? Мы должны производить только то, что природа может и знает, как утилизировать или находить еще способы утилизации, что пока не известны. Как из океана

выловить весь микропластик? Мы не знаем, как. Часто в косметике используются препараты с гормонами. Они влияют не только на кожу человека. Человек - устойчивое существо, его не так просто сбить какими-то гормонами. А вот рыбы, млекопитающие, всякие микроорганизмы, - вся флора и фауна, которая питается водой. И когда эти гормональные препараты попадают в воду, это страшно. Мы не знаем до конца, к каким последствиям это приводит. Давайте в рулетку поиграем, может быть, все рыбы умрут, а может, нет? Но нам сегодня хочется выглядеть красиво. Большие фабрики и предприятия химической промышленности. Я понимаю, что они тоже несут своего рода благо для своих сотрудников, для рабочих. Под словами уничтожить эту промышленность не подразумевают взорвать эти заводы и выкинуть этих людей на улицу. Я думаю, что это произойдет плавно, естественно, когда просто люди изменят свое потребительские привычки, и эти заводы и фабрики сами начнут задумываться и переходить сначала частично, потом полностью на такие продукты. Главное нам удержать эту идею, не продаться корпорациям. Но, тут уже большой вопрос, можно сказать, геополитики. Есть регионы, где земли уже мало, где она истощена, где люди заботятся о будущем поколении, они думают, как ее восстанавливать, рекрутировать и т.д. То есть, если посмотреть исследования, сейчас есть два глобальных направления в сельском хозяйстве. Одно такое человеконенавистническое, когда переводят людей на корм червяками. Во Франции самый крупный завод по производству инсектопротеина, протеина из насекомых, размером с АвтоВАЗ. Полностью завод производит белок из насекомых. А другое как раз органическое направление. По всему миру изучаются подходы органического земледелия. Основная идея - при производстве тех или иных товаров, продуктов мы не

уничтожаем будущее планеты и не истощаем дотла ее ресурсы, а делаем максимально возобновляемый подход. И плюс - это бережное отношение к самому человеку. То есть это в области психологии тоже. Есть много отходов химического производства, их надо как-то продать. Для этого нужно посеять манию быть красивой. Все побегут за этим. Да, на короткой дистанции вы получите миллиардную прибыль. Хотя прибылью в этих компаниях особо не пахнет, судя по истории Natura Siberica. А в итоге мы еще и загрязненную планету получаем. Немного денег заработали, загрязненная планета уничтожена, психика людей исковеркана. Есть и ответственный бизнес, безусловно. Но я по региону сужу: ни одна крупная корпорация в Иркутске, которая производственным бизнесом занимается, не смотрит на перспективу экологизации своего производства. Они считают, что насущные проблемы важнее. И в принципе это логично, пока потребитель в целом не готов. Когда мы начинали в 2017 году, казалось, что в нашей эко-тусовке бум экопросвещения и экологизации. Оказывается, абсолютно не так. Никто ничего не знает про ЭКО, про натуральность. До сих пор люди мне регулярно говорят, что Natura Siberica - это натурально. То есть еще объем потребителей не набран, чтобы можно было большие проекты делать. Люди выбирают что подешевле, привычнее, может быть, брендовой, и плевать на экологию. Причем в частных разговорах и беседах люди, если им сказать: «Давай так, либо быть красивой, либо убить зайчиков. Ты не будешь пользоваться тушью, а тушь испытывается на кроликах, и мы не будем кроликов этих терзать». Конечно, человек всегда скажет, что он за зайчиков, но приходит в магазин и покупает туши. Если бы на пачках косметики писали, сколько уничтожено природы ради того, чтобы этот тубик создать, наверное, был бы эффект. Хотя курительщики же не бросают курить. То есть это глобальная история.

**Завада Е.А.:** А есть какие-то перспективы изменения сознания человека?

**Гришкевич Е.В.:** Постепенно есть все. Это такая же пропаганда. Тут на нашей стороне сама природа человека. Человек естественный, он чувствует, что города его оторвали от природы. Городские жители охотятся за энергией точно так же, как и раньше. И они вдруг начинают замечать, что отдыхать лучше на природе. Мы берем такую частичку природы и тащим в город. И за счет этого естественного человеческого восприятия мы можем выживать и побеждать. Собственно, на этом и держимся. То есть, когда я отдаю косметику кому-то попробовать или продаю, часто девушки говорят: «Ой, я пользуюсь только Францией, что мне подсовываете?». А все равно берут. И попробовав, через месяц, два, три, иной раз через полгода прибегают: «Дайте мне еще». Девушки, естественно, ближе к природе, они чувствуют ее лучше. И поэтому, прикоснувшись к ней разочек, они хотят продолжать это. Такая своего рода привязанность формируется. Вот на этом и держимся. Поэтому есть и шанс. Просто нужно увеличивать объемы популяризации, пропаганды, не побоюсь этого слова, продвижения правильного продукта, не меняя психику. Представьте себе, нам бы дали песок ароматизаторами. Но часто такое в пищу бывает. Они добавляют что-то там с консервантами, и печенье превращается по факту в песок, оно не может быть ферментировано в пищеварительной системе. И мы обманываем себя, берем это и съедаем. Еще никто не знает последствия влияния на здоровье. Это может выявиться через три поколения. К примеру, пестициды, которыми обрабатываются современные поля от насекомых, от вредителей различных, они на третий сезон в продуктах находятся. То есть, если поле вы обработали, три года прошло, вы сажаете какую-то культуру, она впитывает. И в анализах показывается, какое удобрение

было три года назад внесено, и как этот эффект накапливается в земле. Точно так же накапливается в теле человека. И какие последствия длительные – мы вообще не знаем. И это чудовищно. То есть давайте делать что-нибудь, о чем мы не знаем, и на этом зарабатывать.

**Завада Е.А.:** Получается, экологический предприниматель добровольно берет на себя обязательства по отношению к природе, даже если понимает, что это несет для него как для предпринимателя какие-то убытки?

**Гришкевич Е.В.:** Мы изначально бизнес строим в той нише, про которую мы и так понимаем, что там не будет быстрых денег. Мы на это как предприниматели надеемся, но не рассчитываем только на деньги. Я не против коммерции. Но для чего в конечном итоге? Теряется некий смысл жизни, если ты не творишь ничего полезного и ценного. Ну, ты, паразит, просто, который истощает ресурсы планеты. Поэтому вопрос просто в нашей эффективной работе, в донесении идей, ценностей и концепций. Ну, пока мы это, к сожалению, не очень хорошо умеем делать. Ну и тяжело конкурировать. Иы встаешь на полку в магазине, а у тебя там Франция, Италия, Германия, Америка, Израиль, Белоруссия, Корея. То есть сразу на мировую полку конкуренции впрыгиваешь. Как ты будешь себя чувствовать в такой конкурентной среде без сотрудников, инноваций, денег? Потому что деньги сейчас – это такие кредиты, на которые невозможно развиваться. Получается, мы самая конкурентная ниша на сегодня по разнообразию продуктов и марок. Обычно предприниматель ищет пустующую нишу. А мы нет. Мы прямо на амбразуру.

**Завада Е.А.:** Кто для вас больше конкуренты? Искусственная косметика или другие эко-предприниматели?

**Гришкевич Е.В.:** В последний раз насчитал 15 компаний, которые занимаются почти такой же темой. То есть мы, на самом деле, локомотив, а за нами

идут маленькие компании, еще меньше, чем мы, которые тоже что-то делают. И в этом смысле мы не конкуренты. Мы популяризируем все вместе историю натуральных продуктов с берегов Байкала. Не все у нас самое хорошее только в Москве или в Париже. Что-то и в Сибири хорошее есть. Все эти компании помогают нам популяризировать эту идею. И через несколько лет, возможно, люди будут звонить и просить наш продукт. Или не будут, если мы будем плохой продукт делать. Поэтому здесь мы не конкурируем. Хорошо, когда у тебя есть 10 разных баночек. Устойчивость, диверсификация, много нюансов положительных в целом. А большие корпорации нас просто не замечают. Поэтому конкуренции как таковой особо нет. Бывает так, что появляются новые бренды, они очень ярко заходят, кричат о себе. Мы пережили несколько волн новых брендов, и это тоже хорошо. Они, отжимают внимание какой-то аудитории, но ненадолго. Все равно обращаются к нам люди.

**Завада Е.А.:** Вы все равно работаете над одной идеей?

**Гришкевич Е.В.:** Да, это идея популяризация продукта.

**Завада Е.А.:** Вы считаете себя социальным предпринимателем?

**Гришкевич Е.В.:** Смотря что в это вкладывать. Нет, скорее нет. Но я не делаю это только ради собственной выгоды. Цель не такая. Я классический, нормальный предприниматель, чуть-чуть социально ответственный, чуть-чуть экологизированный. Я не ради денег это делаю. Просто без денег невозможно. У меня был выбор: я мог бы заниматься криптой или чем-то еще. Но я целенаправленно выбрал производство натуральных продуктов. А косметика - просто приятно.

**Завада Е.А.:** Давайте тогда поговорим про бизнес в регионе. Во-первых, я видела, что Вы близко связаны с Опорой России. Учувствуете в каких-то еще бизнес объединениях?

**Гришкевич Е.В.:** Мы во всех бизнес объединениях участвуем, где только есть свободные уши, кому можно рассказывать про себя. Я иду и рассказываю. Сейчас (сентябрь - октябрь), бизнес сезон начался, все повылазили, какие-то мероприятия, форумы делают. Конечно, мы на них встречаемся со всеми активными людьми. Их тут не так много. По факту людей, которые готовы что-то тянуть, выходить в свет, очень мало. Это сотни, может, несколько тысяч в итоге в регионе. Иногда появляются новые люди, иногда кто-то возвращается из Москвы. Выстреливают новые звёздочки, мы с ними знакомимся и т.д. Так как нас мало, и мы все друг друга знаем, то нет разницы - Опора, Торгово-промышленная палата, клубы стратегии, бизнес клубы и пр. Сбербанк сейчас проводит свои мероприятия, Альфа Банк нового бизнес-тренера привели, несколько бизнес-тренинговых центров у нас в Иркутске. Для меня нет разницы, я всех знаю.

**Завада Е.А.:** Членских взносов много?

**Гришкевич Е.В.:** Членских взносов немного, ерунда. Сама идея клубов или сообществ, она у нас ещё не проросла как инструмент легитимизации коллективных решений. Общественные организации служат либо интересам крупных корпораций, либо каких-то местных сообществ. Чего они там делают, как делают, какая эффективность - никто не измерит. Невозможно померить эту эффективность. Поэтому мне скорее это напоминает встречи по интересам, что здорово и замечательно. Но если говорить про механизм принятия коллективных легитимных решений, помогающий совершенствовать государственный аппарат, который оптимизирует деятельность предприятий, пока таких инструментов у нас нет. У нас единственный инструмент - это связи. Учись договариваться, учись быть полезным. чиновниками. Я часто критикую тех, кто поддержкой бизнеса

занимается. Основная претензия такая, что вся инфраструктура поддержки бизнеса концептуально бессмысленна. Если поддерживают бизнес, который поддыхает, это нарушает законы рынка. Если бизнес не может свести с концы с концами - это плохой бизнес, он должен умереть. По статистике 90% предприятий зарегистрированных закрывается. То есть это естественный отбор, это выживание. Вы же не будете спорить с законами экономики. Даже не знаю, зачем это слово «поддержка» взяли? Агентство развития бизнеса - это звучит лучше, чем Фонд поддержки. Потому что поддерживать нужно бабушку хромую на пешеходном переходе. На мои плечи ложатся отчеты, заявления, бумаги, встречи, форумы, мероприятия, которые у меня сжирают в год дней 20, наверное, рабочего времени. Соответственно, инфраструктура поддержки бизнеса не является поддержкой бизнеса: не является поддержкой, и не является бизнесом. Почему? Потому что они в бизнесе не разбираются, а поддержать еще и нечем. У них нет денег. У них есть какие-то программы копеечные. 100-200 миллионов они тратят на весь бизнес, может, 500. Это вообще ни о чем. Ну как можно поддержать бизнес? Размер региона видели? Мы встречаемся все вместе, на Байкал ездим, иногда проводим акции, ходим на форумы, к нам приезжают люди, - мы весело роводим время, совершенно никак не развивая бизнес.

*Завада Е.А.:* Вам не нравится сама идея поддержки бизнеса или какие-то методы?

*Гришкевич Е.В.:* Мне кажется, что люди плохо продумали ту систему, которая сейчас есть по поддержке бизнеса. Если смотреть с точки зрения государства, для того, чтобы эффективно поддерживать бизнес, нужно это отдать на откуп самим предпринимателям. Или можно вообще ничего не делать, эффект будет ровно тот же. У нас в регионе Фонд поддержки предпринимательства, по-моему, появился

в 2017 году. Если взять статистику зарегистрированных новых предприятий до появления Фонда поддержки предпринимательства и после, окажется, что предприятий до создания Фонда поддержки предпринимательства регистрировалось больше. То есть, когда никто не поддерживал бизнес, его в регионе было больше. На статистику, понятно, разные факторы влияют, но после создания Фонда поддержки предпринимательства глобально тут ничего не расцвело. И каждый раз, когда к ним приходят люди, они губят надежду. Если бы я стоял и продавал косметику на улицах, я бы заработал больше. Но это так, на житейском уровне.

*Завада Е.А.:* На самом деле, Вы очень много объяснили из того, что мы видели до этого. Мы были в «Моем бизнесе». По ощущениям у них, по сути, проходят только форумы. Когда мы спрашивали, насколько они поддерживают предпринимателей, они отвечали, что это все закрытая информация.

*Гришкевич Е.В.:* Она не закрытая, она открытая. Они поддерживают всех тех, кто двигается, хоть что-то делает. Вы просто зайдите в открытую базу по регистрации компаний. Список всех ИНН - почти все они, так или иначе, в Центре «Мой бизнес» засветились. То есть, они всех нас давно к себе в списки забили. И нами постоянно отчитываются. Нет никаких КРІ, которые реально показывают эффективность мер поддержки. Они умозрительные КРІ утвердили, созданные самими чиновниками. Я вам объясню все, как это построено, на пальцах. Значит, губернатор Иркутской области принимает решение расширить и углубить поддержку бизнеса. Зампредседателя правительства Ситников, который занимается бизнесом, расписывает задание на министра экономического развития. В Министерстве работает 70 человек. Эта задача «расширить, углубить поддержку бизнеса» переходит на начальника отдела поддержки предпринимательства, для

которого главное отчитаться за результат. Если они не смогут отчитаться, то они провалят программу. Самое главное - отчитаться. Дальше начальник отдела перекидывает эту задачу отчета вниз - до уровня стажера, который компоует листочки в папке в единый текст. Эту папку приносят губернатору, который видит, что на бумаге работа кипит. Дальше приходит ОПОРА России к губернатору и жалуется, что ничего не работает. А он им папку, в которой прописана работа разных министерств. А на деле? У нас своя ферма есть. Они прописали такое условие в контракте на покупку оборудования по субсидии - не тяжелее трех с половиной тонн. Спрашиваем, причем здесь вес оборудования? Они говорят, чтобы люди на эти деньги джипы не покупали. Вся инфраструктура поддержки бизнеса так работает. Отчеты, отчеты, отчеты. Проблема, еще раз повторю, самая главная состоит в том, что люди, кто занимается поддержкой бизнеса, не понимают в бизнесе и, соответственно, не могут никакую глобальную поддержку оказать. В советское время была такая структура, что партия решила, правительство создало программу и, по сути, на земле должно что-то от этой программы появиться. Сегодня так: правительство что-то решило, программа создана, на земле можно ничего не делать. У Минэка нет денег и рычагов влияния. К примеру, что нужно для развития эко-предпринимателей нашего региона? Нужно построить эко-кластером, производственную площадку. Для этого нужно выделить землю, спроектировать площадку, найти резидентов, создать особую экономическую зону под это, подтянуть фонды развития промышленности и инноваций, другие меры поддержки, договориться с институтами, подключить международные компании, подключить тех, кто эту сборку будет делать. Это задача для предпринимателя высокого уровня. Как может девушка из Минэка, которая только институт закончила, такое даже вообразить

себе? Сегодня бизнес только так работает. Это кооперация, технология, инновация, масштаб, развитие, поставщики, IT. Без IT мы никуда. А если фарму брать, так это еще и патенты. Международная торговля, Вы знаете, как это сложно? У нас никто не имеет нормального опыта международной торговли. То есть международная торговля - это лес у нас экспортируют. Кругляк гоняли туда много лет и отчитывались, что у нас международная торговля. Изменился государственный строй. Фактически он стал рыночным. Но рыночные механизмы еще не проросли в сторону государственной власти, а государственная власть еще в рынок не проросла. Они все еще мыслят командно-директивным методом управления. Я четыре раза встречался с губернатором, дарил ему косметику, рассказывал про перспективы. Но даже ничего не было предложено сделать, хотя я реально понимаю, что эта индустрия может вывести регион на новый уровень в стране. Мы можем быть источником супер эко-продуктов для всего мира. Получается, что мы не можем до них достучаться. Чиновники говорят, что это вообще за бизнес такой, косметический. Они не понимают не миллиардные индустрии, советуют заняться лесом или нефтью. Я пытаюсь затянуть сюда наших чиновников посмотреть наш бизнес. Они не приходят, говорят, что им неинтересно. А как они могут разобраться в бизнесе, если они даже на предприятия не ходят? Они свою индустрию не знают. Почему? Потому что у них 90% времени уходит на отчеты, доклады, переключивание бумажек. Мы далеки друг от друга, у нас позиции слишком далекие. А почему они не сближаются? Потому что, происходит постоянная ротация руководства. Министр экономического развития у нас всего три года, еще не во всем разобралась, не со всеми познакомилась. Губернатор - он тоже новый у нас. Сменилась после губернатора вся инфраструктура. Мы приходим договариваться, а они опять нам рассказывают то, что их предшественники

рассказывали. Они мне все это рассказывают, и опять ничего не происходит. То же самое было при прежнем руководителе Фонда поддержки.

**Завада Е.А.:** Есть ощущение, что нет доверия ни со стороны бизнеса государству, ни со стороны государства бизнесу?

**Гришкевич Е.В.:** Без понимания, как все устроено, как реально устроена экономика, на каких законах она функционирует, доверие не может быть. У нас ничего общего нет. У нас нет общей цели, над которой мы все вместе работаем. У нас есть корыстный интерес, у каждого свой. У нас - выжить, у чиновника - отчитаться. Мне предыдущий министр экономического развития области говорил, что мы только в кулуарах после завершения рабочего дня начинаем реальные вопросы решать.

**Завада Е.А.:** Давайте я Вас спрошу напоследок про Ваш проект «Реальный бизнес». С какой целью создавали, что Вы от него хотите?

**Гришкевич Е.В.:** Много лет назад, в 2014 году примерно, я вдруг понял, что я хочу популяризировать идею предпринимательства в Иркутской области. По аналогии с известными блогерскими проектами Тинькова «Бизнес-секрет» сделал свой видеоблог «Реальный бизнес», потому что я верил, что предпринимателям нужно обмениваться опытом, держаться вместе, как-то общаться. Собственно записывал небольшие интервью с различными предпринимателями в Иркутске, Иркутской области и с гостями. Со временем стало очевидно, что предприниматели в интервью, по крайней мере, на публику рассказывают примерно всегда одну и ту же историю. Сначала он работал, ему все не нравилось, и он решил сделать все по-новому. Он ушел, открыл свое дело, ему было очень тяжело, но потом он прорвался, и теперь сидит и рассказывает мне, какой он крутой. Мне это, честно говоря, наскучило. Я по-

прежнему люблю предприниматели, общаюсь с ними, но популяризировать это больше не хочу. И тогда я понял, что если продолжить эту передачу делать всерьез, надо строить какую-то политическую карьеру. Но я никогда не хотел быть блогером. У меня с 2017 года новое бизнес-производство, куда я всю силу направил. А блог поддерживал только, когда у меня настроение было или когда было скучно. Продвигаю идею популяризации бизнеса постепенно. При этом я в прошлом году договорился со Сбербанком в Иркутске снимать на их площадке передачу. В принципе, все получается, все реально. Но без поддержки, без какой-то цели конечной, мотивации мало у меня. Сейчас у меня новая фаза - я наконец-то понял, как все устроено. Но я просто не вижу смысла через какие-то публичные истории что-то двигать. Оно так не работает. То есть оно работает, но когда у тебя есть базовый договор. Но проект созидательный, полезный, поэтому я его веду. Я понял, чем больше информации даю о том, как я делаю бизнес, тем лучше. Недавно задумался о переформатировании этого блога из интервью в лайфстайл-блог.

**Завада Е.А.:** Я еще хотела спросить про школу экологических предпринимателей. Вы были когда-то там учеником или Вы уже изначально были экспертом?

**Гришкевич Е.В.:** Я в 2012 году туда пошел со своим проектом ледяной велосипедной гонки на Ольхоне. А потом уже как опытный участник, стал экспертом школы предпринимательства. Это чисто социальная деятельность. Туда приезжают очень маленькие, начинающие совсем предприниматели. Иногда, конечно, покрупнее, но чаще те, кто делает первые шаги. Там есть такой механизм, когда мы прокачиваем быстренько проект. В проекте, в бизнесе самое главное, особенно на старте, дойти до первого результата, чтобы хоть что-то у человека получилось. Потому что чаще люди годами сидят и думают, что было бы хорошо что-то

сделать. И у них это все в планах на десятилетия растягивается. И как только человек цепляется, начинает работать, находить знания, ответы, потихоньку он становится уже предпринимателем. Или не становится, что тоже нормально абсолютно, потому что далеко не все должны быть предпринимателями. Надо, чтобы в бизнесе было два-три процента таких активных, сильных предпринимателей. Не на дотациях, а которые сами ответственные, - это другого уровня люди. Я почему ту передачу еще вел - я с предпринимателем люблю

общаться. Это гиперответственные люди. Они, конечно, неуправляемые, но зато самостоятельные и очень круто с ними. Придумывают всякие проекты. Ребята они неунывающие, с духом победителя. Это гладиаторы современного мира. Школа зародыши этих предпринимателей создает.

*Завада Е.А.:* Вопросы, которые у меня были, я задала. Спасибо вам огромное. Все корпорации говорят, что все хорошо. Мы как раз искали поговорить с кем-то, кто реальным бизнесом занимается.

# 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 желанья 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 казаками 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.

# ТАКОЙ РАЗНЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС

## Беседа с владельцем фирмы «Семечки от Фенечки» Олегом Валентиновичем Подомаревым

*Ирина Валерьевна - сотрудник фирмы:* Продолжаем историю нашего производства. Мы сегодня угощаем вас нашей продукцией: миндаль, арахис, узбекский миндаль и тыквенные семечки - сорт «белоснежка». Мы приглашаем вас попить чай и посмотреть фильм о нашем производстве. Во-первых, вы узнаете о том, как у нас проходят экскурсии, узнаете историю того, как все начиналось. Потом вы узнаете, что такое группа компаний «Зельноросс» и что в неё входит. Это большое производство. Услышите наш гимн, который сочинили наши сотрудники, спели и смонтировали в ролик.

*Романова М.С.:* Олег Валентинович, а сколько у вас человек в штате?

*Подомарев О.В.:* Больше ста. Вот только посчитал.

*Орлов И.Б.:* Это там и там - на обоих производствах?

*Подомарев О.В.:* Везде.

*Орлов И.Б.:* Это у Вас свои поют? То есть как я понял, специально никого не нанимали?

*Подомарев О.В.:* Да. Свои! У нас видите - все поют, танцуют, играют.

*Ирина Валерьевна:* Сейчас я вам расскажу историю. Всем, наверняка, интересно, почему название «От Фенечки». Каждый же задаётся! У нас, по крайней мере, все, кто приходят - первый вопрос у детей, у взрослых: «А почему «От

Фенечки»? Почему такое название? А началось всё в далёком 2001 году, когда Олег Валентинович захотел создать свой бизнес. Он начал думать, что же такое открыть, чтобы это было вкусно, полезно. А тогда в 2000-е гг., к нам пришли новинки - кириешки, чипсы. Раньше у нас в упаковках практически такого ничего не было. Олег Валентинович решил создать кириешки. Хлебушек вкусный, ароматный. Все его любят. И Олег Валентинович полетел в Москву, чтобы научиться этому мудрому делу. Поучился, посмотрел и с тяжёлым сердцем вернулся домой. Усадил свою семью за стол и начал рассказывать, что, из чего делается, что туда добавляется. Одни усилители вкуса, запаха, консерванты, чтобы хлебушек этот долго хранился, соли. Целый химический состав. Рассказывает, а рядышком сидит Влад - сын Олега Валентиновича. Ему тогда было лет восемь или девять. Влад сидел, слушал Олега Валентиновича и говорит: «Папа, а мы что будем травить людей?». И тогда Олег Валентинович пообещал своему сыну: «Мы, сынок, мы никогда не будем травить людей». И по сей день держит свое слово! В нашей продукции, в нашей семечке, в наших орешках, в нашем масле нет химии от слова совсем. Консервант у нас один - соль. Причем соль не простая. Обычно в магазинную соль добавляются антислеживающиеся компоненты. В нашей соли нет ничего. К нам она приходит

комком, здесь наши мужчины ее разбивают и потом уже добавляют в воду, чтобы промыть семечки в соленой воде. Так как вариант с кириешками отпал сразу, Олег Валентинович подумал, а почему бы семечки не пожарить? В семье у Олега Валентиновича, как и во многих семьях, семечки очень любили жарить. Олег Валентинович семечки купил, помыл, обсушил, пожарил на сковороде и буквально пять упаковок в мешочках полиэтиленовых понес до ближайшего ларька. Подходит и говорит: «Возьмите семечки. Вот у меня пять пачек семечек». Реакция продавца: «Да Вы что, мужчина, кто будет брать ваши семечки? У нас же бабушки торгуют». Вы все знаете, что бабушки, раньше были наши самые главные авторитеты. Они нажарят семечки, в кулечки расфасуют или прямо в карман насыпают. Но когда люди щелкали эти семечки, руки были такие черные, грязные!

И продавщица говорит: «Вот у бабушки будут покупать, а Ваши семечки вряд ли купят». Олег Валентинович говорит: «Вы возьмите. Не купят - так сами щёлкайте». И ушёл. На следующий день, проходя мимо ларька, он услышал крик продавщицы: «Подождите, подойдите, вернитесь». Олег Валентинович подходит и спрашивает: «Что случилось?». И слышит: «Вы знаете, Ваши семечки купили, они, оказывается, такие вкусные, пожарьте еще потом!». Олег Валентинович, конечно, пожарил еще больше. Люди стали понимать, насколько она чистая, вкусная, полезная. Начали покупать. Семечки стали пользоваться успехом у жителей города Ангарска. Олег Валентинович и его жена Лариса Станиславовна решили, что нужно создавать бренд. Обратились в агентство, где им нарисовали несколько картин. Это был красивый подсолнух, мальчишка рыжеволосый из мультика кошечка черная, группа детей и собачка. Взрослые, понятное дело, растерялись. Что выбрать? Ведь это же бренд на всю жизнь. И что они придумали? Они пригласили детей,

которые все дружно подошли к картинке собачки. Взрослые были удивлены, почему собачка? Дети ответили очень просто: «Потому что она никогда не предаст».

Но не будут же семечки просто называться собачкой? В это время в журнале вышла необычная статья про девочку, которая очень серьезно болела. Она лежала в клинике, где лежали другие дети. Эта девочка очень любила плести браслетики, фенечки, которые дарила другим детям. И дети начинали выздоравливать. То есть она вкладывала в свою работу столько любви, столько заботы и столько желания, чтобы дети выздоравливали. Происходило чудо. И когда Олег Валентинович и Лариса Станиславовна прочитали эту статью, то сомнений не было: «Нашу собачку будут звать Фенечка». По сей день, уже 21 год делаем здоровые снеки и дарим здоровье. Недаром девиз нашей компании: «Натуральный продукт. Здоровая нация. Сильная страна». Вот такая история. Так появилась Фенечка. А чтобы Фенечке не было скучно, ему придумали подружку Матильду. На каждой упаковке сердце. Сердце это означает, что сделано с любовью. Вот такая история, глубокий смысл названия нашей торговой марки «От Фенечки». И правда, каждый, кто работает на производстве, вкладывает душу. У нас есть сотрудники, которые работают с основания. И у нас свои покупатели. Кто попробовал нашу продукцию, уже другую не берет. Мы были на выставке и пошли на конкурс «100 лучших товаров России». Наши продукты, наш миндаль, наша фисташка, наше масло получили знак «100 лучших товаров России». Это, конечно, заслуга Олега Валентиновича.

*Подомарев О.В.:* Всего коллектива.

*Ирина Валерьевна:* И всего коллектива. Хотя поспорю. Это же Ваша позиция. А мы просто присоединились к Вам, мы согласны с Вами, мы идем с Вами в ногу. Ребятишки приходят, я им рассказываю эту историю. Когда говорю про кириешки, они руку поднимают: «Я

люблю, я люблю». Потом сидят такие серьезные: «Не буду больше кириешки есть!». А у нас здоровая продукция. И мы продаём её с чистой совестью. Мы смотрим людям открыто в глаза. Потому что семечки - это чистый витамин Е. Всё жарится по строжайшей технологии. То же самое я могу сказать про наши масла. Масло тоже необычное. Масло нерафинированное, холодное. Прежде чем давить масло, семечки моют (не каждый производитель на это идет), потом ее чистят, а затем давят при температуре не выше 42 градусов, чтобы получить вот такое чистое, без осадка, масло. Оно живое масло и здесь чистый витамин Е. Наше масло в 10 раз превосходит по количеству витамина Е оливковое масло. Мы понимаем, что мы дарим здоровье. Вот такая история. Я всегда детям говорю, которые приходят к нам на экскурсии: «Береги платье снову, а здоровье смолоду». Они всё понимают. Я говорю: «Пока вы маленькие, выбирайте, пожалуйста, натуральные продукты».

**Подомарев О.В.:** Ирина Валерьевна, можно я Вас на этой ноте прерву? Давайте я вам вопросы позадаю по тематике. Скажите, пожалуйста, вы же во фритюре едите картошку? Употребляете крылышки какие-то, еще что-нибудь? Вкусно?

**Якушкин Н.С.:** Очень!

**Подомарев И.В.:** А теперь скажите, пожалуйста, какое самое безопасное масло для фритюра?

**Сидоренко Р.С.:** Рафинированное, наверное? Или речь идет про марку?

**Подомарев О.В.:** Не, не про марку. Самое безопасное, в котором меньше всего канцерогенов.

**Гайворонский Ю.О.:** А вообще такое существует?

**Подомарев И.В.:** Существует!

**Малекова Д.К.:** Топленое?

**Подомарев О.В.:** Умничка! Ты, на самом деле, сказала такие вещи, о которых вообще не знают многие повара. Я вам сейчас историю расскажу. Вы когда заходили в стеклянную комнату, там

стояла фритюрница. Она состоит из двух вещей. Барабан, куда наливается 220 литров масла. Она за сутки может пожарить 5 тонн любого продукта. Второй ее составляющий – это фильтр. Там много интересных вещей в нем придумано. Мы просто повторяем за предками. На самом деле викинги начали жарить во фритюре для чего? Для того, чтобы тушу большого животного превратить в какие-то чипсы. И они нашли способ превращать это все в чипсы именно на топленном масле. То есть животного происхождения. Когда я начал углубляться дальше, подумал: «А из растительного масла вообще что-то есть?». Мы всегда про оливковое масло думаем, что оно самое крутое, это предел мечтаний. Но, к сожалению, оказалось не так. На втором месте стоит, оказывается, подсолнечное масло именно холодного отжима. И на третьем месте все-таки оливковое, но очень высокого качества.

**Орлов И.Б.:** А вот горчичное масло? Или его вообще лучше не пробовать?

**Подомарев О.В.:** Вы знаете, вообще, никогда ни от ничего не отказывается. Организм требует от вас и любит то, что вам очень полезно. Но лучше натуральный продукт. Хотя это срочно. Почему? Потому что делать так, как делаем мы, это большие затраты. Чтобы пожарить килограмм нашей мокрой семечки, мне необходимо потратить электроэнергию и времени в два раза больше, чем если бы я жарил сухую. Сухую семечку жарят на сегодняшний день на самом деле все, потому что мыть ее не рентабельно. Это очень тяжелый технологический процесс. Он должен настолько грамотно быть отслежен, что не каждый себе это может позволить. Когда это все коснется, то есть попадает комбайн, с комбайна попадает в машину, с машины привозится на склады. В склады машина заходит, высыпает все в бункера, которые находятся под землей. Потом идет шнековая подача, а там птички прилетают, туда мышки бегают, крысы. И это все расходится в разные стороны. Довелось много чего увидеть, пугать не буду, но есть

такие болезни, которые не лечатся потом, когда люди это не обрабатывают. Надо провести обязательную обработку. Миндаль каждый попробовал? В нем очень много витаминов. Настолько много, что переизбыток съеденных орехов может привести к отравлению. Но для того, чтобы его пожарить, его надо намочить. Его нельзя жарить в сухом виде. Для того, чтобы нейтрализовать те кислоты, которые есть в кожуре, их надо намочить. Об этом знают производители, но я по пальцам могу в мире пересчитать тех, кто это делает. В Канаде есть производители, которые жарят арахис на протяжении уже 80 лет. И они эти бобы фасуют в стеклянную тару. Жарят колоссальное количество. Я был у них на заводе: они к этому продукту относятся так, что он дороже миндаля, фисташек, дороже вообще всего на свете.

**Орлов И.Б.:** А что для Вас эти экскурсии? Лично для Вас, для коллектива. Это бренд, это имидж, это расширение знаний для людей? Чем больше людей будет знать об этом, соответственно, больше продажи пойдут? Или это какая-то социально-образовательная миссия? Или все вместе может быть? На экскурсию приходят школьники. Они приходят, я так понимаю, или бесплатно, или достаточно по низким ценам?

**Подомарев О.В.:** Хорошо, отличный вопрос. Значит у нас в стоимость экскурсии входит самое главное - наша продукция. То есть по цене завода закладываем подарки, не один человек не уходит отсюда без подарка. И это, наверное, самое главное, чтобы отсюда ребенок унес домой то, что здесь производится. Не в магазине где-то купил, а прямо на заводе, чтобы они понимали, что покупая на заводе, ты получаешь качество.

**Орлов И.Б.:** От производителя.

**Подомарев О.В.:** Да, это первое. Второе. До 2017 года я стеснялся выдавать свою технологию. Но на самом деле, никто из вас никогда в жизни, увидев производство, не повторит процесс. Самое важное чтобы, сегодняшнее поколение

маленьких детей, приходя домой, несли эту культуру, потому что родители не успевают за информацией. Вы сейчас, наверное, процентов 80 покупаете всё онлайн?

**Орлов И.Б.:** Я нет.

**Подомарев О.В.:** Но путь такой. Для нас, в первую очередь, наверное, показать людям, что мы сделали, что мы делаем и как мы это делаем. Ирина Валерьевна больше, наверное, расскажет.

**Ирина Валерьевна:** Учителя приезжают, дети с родителями, бабушки с внуками к нам. То есть организуются группы и приезжают. И когда они приходят, знаете, первое, что они говорят? Нам предложили экскурсию, а мы думаем, что это такое? Придем сейчас, побудем на складе, посмотрим семечки. Что интересного? А потом говорят, что ожидали меньшего, а получили большее. Я это слышала от многих. Выходят и говорят: «Мы к вам еще приедем. А мы к вам еще людей привезем». Люди погружаются в историю, это раз. Во-вторых, они смотрят на производство, понимают, какой они продукт покупают, что кругом чистота, что продукт можно кушать без опаски, что можно давать его детям, что здесь и экологично, и вкусно. И отзывы такие не только от взрослых. Самое интересное, что и от детей. Для нас это важно. Это наше подрастающее поколение. И нам важно донести до них, что это натуральный продукт. На самом деле, на рынке ситуация очень сложная. Очень мало производителей, кто идет на риски, не дополучает той суммы, которую могут получить. Если бы мы химии кинули себе в продукцию. она бы лежала дольше на рынке, а у нас, понимаете, она не может дольше лежать. Если, тем более, температуру хранения не предоставляют нашему продукту. Он портится быстрее. Люди это понимают.

**Подомарев О.В.:** Давайте еще вопросы.

**Орлов И.Б.:** Вы делаете эти экскурсии. А у вас не было идеи создания

музея семечки. Создать действительно эксклюзивный в стране музей семечки. Помещения у Вас есть.

**Подомарев О.В.:** Отличная мысль. То есть не музей завода, а музей семечки. Мы находимся на территории первого роддома города Ангарска. Есть одно здание – морг, которое мы не ремонтируем. Туда заходишь и попадаешь в Советский Союз. Надо окна просто поменять, а всё оставить, как оно есть. Эта мысль у нас есть, и мы её, скорее всего, на будущий год будем реализовывать. А офисное помещение отдельно поставим. Так что, Ваша идея мне очень нравится.

**Орлов И.Б.:** На самом деле - это не столько моя фантазия, сколько опыт путешествий за границей. Я люблю музеи, которые показывают, как все развивается. Откуда оно возникло? Как появилось? Как мысль двигалась человеческая? Если разные народы так или иначе выращивали семечки, значит это опыт тысячелетий. На самом деле не дураки были наши предки, когда они культивировали подсолнух. Если у Вас есть для этого время, желание и средства, то можно реализовать любую идею.

**Подомарев О.В.:** Полностью согласен. Главное желание.

**Котенева А.О.:** Тоже хотела спросить несколько вопросов. Вот на экскурсии мы спрашивали про текучку кадров, и как таковая она отсутствует. Вот мне интересно стало, в чем причина отсутствия текучки кадров? Может быть есть какие-то методы стимулирования сотрудников или еще какие-то мероприятия? А второй вопрос, который меня интересует, это ситуация с конкурентами. Все-таки на рынке семечек есть и другие производители. Я понимаю, что, может быть, точки зрения качества Ваши отличаются в лучшую сторону, но, тем не менее, они представлены, их действительно много. Сталкиваетесь ли Вы с этой проблемой? Если да, то как боретесь? Может быть, тоже какие-то меры принимаете?

**Подомарев О.В.:** Молодец. Два вопроса и прямо в десятку. Я с первого начал. Что такое вообще для людей работа здесь? Те люди, которых вы сегодня видели, там самый младший, наверное, лет 16 здесь работает. Кто-то есть семь лет работает, самая молодая. Она сходила в декрет, вернулась обратно. Если не брать новое производство композитов, которому два года, то все, кто на Фенечке, трудятся по 17-19 лет. У компании есть квартиры, в которых они живут. Если хотят, они могут выкупить. Если не хотят, просто платят коммунальные платежи и живут. Все квартиры с евро ремонтом, человек просто пришел и заселился. Это первое. Второе - это зарплата. 10 и 25 числа на протяжении 21 года ни одного дня не было задержки по зарплате. В пандемию ни один человек не был уволен из компании, то есть все остались на своих рабочих местах. Кроме того, у нас никто не курит. Если кто и курит, зайдя на территорию, никто не может выйти с территории покурить. Оказывается человек курящий может не курить на работе. Здесь все корпоративы безалкогольные, чтобы на утро никому не было стыдно. Это, наверное, те правила, которые для меня очень важны, чтобы мы здесь были все-таки одной семьей. Ну и самое важное, человека, с какой бы трудной ситуацией не столкнулся, все вопросы мы стараемся закрыть.

**Орлов И.Б.:** Очень напоминает дореволюционный старообрядческий бизнес, когда старообрядцы выстраивали свои фабрики, как рыцарские замки.

**Подомарев О.В.:** Ну и второй вопрос по поводу конкурентов. Для меня слова конкурент не существует. То есть у есть производители однородного товара. И как они производят, мне абсолютно не интересно. В далеком юношестве я сильно занимался спортом, и главное, чему меня научил тренер, ты не должен держать удар, ты его должен пропустить. И в этом случае, я никогда ни с кем не иду на конфликт. Я не начинаю, вот они все отклеивают, в этом случае сильный человек, как вы думаете,

это тот, который кричит или тот, который молчит?

**Новикова В.Д.:** Молчать сложно.

**Орлов И.Б.:** Да нет, вопрос простой.

**Подомарев О.В.:** Конечно, тот, который молчит. Самое важное то, что мы первые в России защитили свою торговую марку. Мы на это потратили два с половиной года, но добились, что наказали те, кто нас подделывал. И тех, кто нас продавал.

**Орлов И.Б.:** Друзья, еще вопросы.

**Сидоренко Р.С.:** Я хотел поинтересоваться. Вы сказали, сначала, что очень трудозатратный и при этом нерентабельный процесс мытья семечек, потом сказали, что очень большой спрос на композитные материалы. Я не знаю, возможно, это секретная информация, но понятно, что компания существует, значит она рентабельная и прибыльная. Та часть прибыли, которая приходит от всей продукции семечек и от композитов, они как соотносятся?

**Орлов И.Б.:** Родион, тогда нужно добавить и медицинский центр, и завод на Алтае, то есть тогда нужно говорить о том, что это определенный консорциум. Есть ли какой-то паровозик, который тянется за собой в основной бизнес, а все остальные идут за ним, а может быть все паровозики, - такое тоже бывает.

**Подомарев О.В.:** Значит, паровоз – это всё-таки снеговая продукция. Да, это наш локомотив, который тянет за собой всё. То есть это то, благодаря чему всё было построено. Продюсерский центр – это

вообще не о бизнесе. То есть это вообще не бизнес. Когда мы его строили, мы достаточно крупную сумму туда вложили денег. Все крутили возле виска и говорили, ты вообще о чем? А я говорю, я о счастье. И, конечно, все остальное, композит на сегодняшний день, это настолько молодое производство, которое только еще из яйца вылупляется. Представьте, целый год мы пилили технологию с химическими процессами. Представьте, мне человеку из пищевой промышленности уйти в химию. Я химию ненавидел вообще, думал, она мне в жизни никогда не пригодится. Представьте, куда я залез. А медицинский центр строили как медицину для всей семьи от зачатия до смерти. Там грудничковый бассейн, три бассейна находятся для каждой категории лиц. Он здесь в Ангарске. Там специалисты, и все построено на гинекологии, в первую очередь. Мы единственные в Ангарске делаем спермограмму. Насколько он рентабельный, это вопрос. Но я бы его сделал жестче, больше про бизнес бы сделал. Но управленцы, которые там находятся, делают так, чтобы там было всем хорошо. Но так не бывает. На Алтае там все хорошо, поля засеиваются, масло, давится, все продается. Все, что мы делаем, должно быть всегда в сердце. Сердце свое слушать надо. Мозг – это предатель, который будет вам накидывать столько идей. Но самое важное, когда мозг соединится с сердцем.

**Орлов И.Б.:** Спасибо.

# ТАКОЙ РАЗНЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС

## Интервью с директором Александровичем Ляховым

ООО «Иван-чай» Андреем

*Завада Е.А.:* Мы - исследователи из Высшей школы экономики из Москвы, приехали в Иркутск для изучения местных бизнес-практик и анализа государственной поддержки предпринимательства.

*Ляхов А.А.:* Для чего конкретно?

*Завада Е.А.:* Мы провели экспедиции в разные регионы, включая Калугу, Владимирскую область и Екатеринбург, чтобы сравнить бизнес-практики и понять, почему они успешны в одних местах и неуспешны в других.

*Ляхов А.А.:* Хорошо, что именно Вас интересует?

*Завада Е.А.:* Мы уже говорили и с представителями Центра «Мой Бизнес» и «Опоры России», ТПП, омбудсменом и пр. Теперь мы разговариваем с предпринимателями, чтобы получить реальную картину того, как развивается бизнес в регионе, в отличие от теоретических моделей, к которым мы можем прийти в Москве.

*Ляхов А.А.:* Хорошо. В общем, бизнес в регионе идет неплохо, но это уже зависит не от государства. Это полностью зависит от предпринимателей. То есть от тех предпринимателей, которые готовы работать и работают. Но, конечно, существуют разные сценарии. Я сам занимаюсь бизнесом уже вот восемь с половиной лет. И на протяжении этого времени бизнес меняется. Мы столкнулись

с множеством вызовов и сложностей. Мы смотрим на производителей и оцениваем их работу. Я сам занимаюсь натуральным экологическим предпринимательством.

*Завада Е.А.:* Почему Вы выбрали именно такое направление?

*Ляхов А.А.:* Потому что даже те, кто занимается массовым производством, стремятся сделать это дешевле. Мы, напротив, сосредотачиваемся на натуральных и доступных продуктах. Что касается цен на сырье, в последние два-три года у нас был серьезный рост, связанный с тем, что некому стало работать. Дефицит кадров. Наше правительство начало выплачивать пенсии, пособия и т.п.. После этого люди просто не хотят работать. То есть кто раньше работал? Те, кому деньги нужны были. Но сейчас у нас есть федеральные проекты, на которые ушло очень много людей. На нашу работу, соответственно, никто идти не хочет. Дефицит кадров - это рост цены. Сейчас у нас, выращивающих дикоросов, самый сезон. Соответственно, сейчас мы будем выкручиваться, в том числе из-за санкций. В этом большая проблема, и она будет в дальнейшем все больше. То есть у нас это ключевой вопрос.

*Завада Е.А.:* Как Вы справляетесь с жесткой конкуренцией и воздействием крупных производителей в таких условиях?

**Ляхов А.А.:** Вы имеете в виду крупные компании, которые могут сильно снизить цены?

**Завада Е.А.:** Да, именно это. Как ваш бизнес справляется с таким вызовом?

**Ляхов А.А.:** Мы продвигаемся в нише натуральных продуктов. У нас есть целевая аудитория, которая ценит качество и готова платить высокие цены. Эта целевая аудитория постоянно растет, поскольку благосостояние растет в регионе. Однако бывают сезонные колебания. Недавно у нас был сезонный подъем, связанный с туризмом на озере Байкал, и это положительно повлияло на наш бизнес. Не знаю, ощутили ли Вы это? Сколько Вы уже здесь?

**Завада Е.А.:** Примерно неделю.

**Ляхов А.А.:** И как Вам?

**Завада Е.А.:** Очень неплохо, хотя для москвича пока непривычно, что всё закрывается в 20:00.

**Ляхов А.А.:** Но для нас это обычная практика. У нас Байкал, который привлекает туристов, и наш бизнес получает пользу от этого. Байкал предоставляет уникальные возможности для отдыха и туризма. По сравнению с другими регионами, у нас виден рост благосостояния. Например, сравнивая с Минском, где я недавно был, можно заметить, что у нас больше новых автомобилей и процветающий рынок металлопродукции. Мы можем сравниться с рядом других регионов, таких как Кемеровская и Омская области. Несмотря на наши природные условия, у нас есть потенциал, и мы имеем свою целевую аудиторию, готовую поддерживать наши натуральные продукты, даже если они дороже.

**Завада Е.А.:** Получается, Вы столкнулись с определенными сложностями при ведении бизнеса. Можете рассказать подробнее?

**Ляхов А.А.:** Действительно, у нас было много моментов, когда нам приходилось вести сложные переговоры с Москвой. Например, мы отправляли

товары и заключали договора с супермаркетами, но порой бывали случаи, когда груз терялся по дороге. У нас есть договоренности с различными супермаркетами, особенно с теми, которые находятся в нашем регионе.

**Завада Е.А.:** Это происходит постоянно?

**Ляхов А.А.:** Да, мы постоянно подаем заявки на поставку и сотрудничаем с супермаркетами. Это уже стало рутинной для нас. Люди знают, что могут приобрести наши продукты. Однако большую часть нашей клиентской базы составляют туристы, поскольку озеро Байкал привлекает много посетителей. Они становятся нашими постоянными клиентами.

**Завада Е.А.:** Мы недавно были в Листвянке, и нам там многие предприниматели говорили, что туристический поток заметно снизился. Вы не замечали такого?

**Ляхов А.А.:** Ничего не могу сказать. На самом деле, до того, как он упал в этом году, он уже падал. В апреле - мае у нас была пандемия, а в июле уже на Байкал поехали. Было много народа, причем много нового. Потом получилось так, что зимний Байкал вновь был роскошью. Вообще в последние три года тенденция роста то видна. Но, как в первый год, были не готовы совсем. То есть номеров мало. За два года, соответственно, увеличивается количество зимних номеров. Сейчас уже половина номеров продана, а через месяц они будут проданы все. Это что касается зимнего отдыха. Что касается летнего туризма, у нас пока нормально. С одним нюансом, если не откроются границы.

**Завада Е.А.:** Иностранцев раньше было много?

**Ляхов А.А.:** У нас иностранцы вообще никак на бизнес не влияют. Ничего они не покупают. Китайцы покупают максимум шоколадку «Аленка» и золото. Все, что их интересует. По мне так лучше, пускай наши соотечественники больше

приезжают, чем китайцы, они охотнее покупают.

**Завада Е.А.:** У вас очень экологичный бизнес. Вы считаете себя социальным предпринимателем?

**Ляхов А.А.:** Наверное, нет. Хотя с какой то точки зрения посмотреть. Моя цель - это заработать денег, а потом уже спасти мир. У меня есть в бизнесе социальная направленность, потому что моя продукция, так или иначе, помогает людям выздоравливать. Есть моменты, когда меня просят, например, отправить посылку на СВО безвозмездно. Но это больше исключение, чем правило. То есть бывают моменты, но не всегда.

**Завада Е.А.:** Расскажите, участвуете ли Вы в каких-либо бизнес-ассоциациях, например, в Опоре России или других подобных организациях?

**Ляхов А.А.:** Да, иногда мне поступают предложения присоединиться к различным ассоциациям и объединениям бизнесменов. Однако, честно говоря, я не всегда понимаю, насколько эффективны такие объединения. Часто это сводится к беседам и обсуждениям, которые ничего не меняют. Мне просто не хочется тратить свое время на бесполезные мероприятия. Я предпочитаю сосредотачиваться на своем бизнесе и заниматься развитием. Если я увижу, что какая-то ассоциация или команда действительно эффективно решает какие-то важные вопросы и достигает результатов, то, возможно, я подумаю о присоединении. В конечном итоге, коллективный интеллект и совместные усилия могут привести к решению сложных проблем, которые одному бизнесмену не по плечу. То есть я же много где живу, смотрю, что, где и как происходит. В Москву летаю на выставки. Не то, чтобы самому участвовать в этой выставке, а чтобы вообще увидеть то, что выставляют. То есть анализирую и как-то использую для себя. Сейчас я в Белоруссию летал, посмотрел там много всяких интересных штук. Не то, чтобы только для бизнеса, а вообще для своего развития.

**Завада Е.А.:** А в различных форумах, например от «Моего бизнеса», участвуете?

**Ляхов А.А.:** Иногда случаются тематические встречи и мероприятия, в которых мы принимаем участие. Недавно, например, нас пригласили принять участие в тематической встрече, связанной с нашим бизнесом. Мы обсуждали вопросы, связанные с квотами на поставки. В этом году мы также посетили выставку, хотя это было связано не напрямую с «Моим бизнесом», а с Министерством сельского хозяйства. В выставке также участвовали представители Иркутской области из моей компании. В данном случае сотрудничество с Министерством сельского хозяйства принесло плоды, и мы смогли значительно сэкономить на поездке по сравнению с предыдущими годами. Это позволило оптимизировать расходы, хотя результат от этих поездок не всегда является немедленным и прямым финансовым успехом. Мы участвуем в таких мероприятиях не только с целью немедленной финансовой прибыли, но и для саморазвития и обмена опытом. Это важно для нашего бизнеса в долгосрочной перспективе. Может быть, когда-то они окупятся.

**Завада Е.А.:** А какая-то еще помощь от Министерства сельского хозяйства есть?

**Ляхов А.А.:** Субсидии.

**Завада Е.А.:** Вы их брали?

**Ляхов А.А.:** Я сам не брал, а как бы соседняя фирма. Мой отец, он занимается своими продуктами. Они брали на 10 миллионов грантов, и нужно было ещё свою пятерку докинуть. В сумме 15 миллионов получается.

**Завада Е.А.:** А в «Мой бизнес» тоже не пробовались?

**Ляхов А.А.:** Да как-то не знаю. Там больше, мне кажется, собирательства документов будет и непонятно, в чем реальная польза. Некогда этим заниматься, честно. То есть когда работаешь, этому нужно отдаваться целиком. У меня самого нет времени этим заниматься, да и

менеджерам моим тоже незачем заниматься этими проблемами.

**Завада Е.А.:** Значит, в этом не было такой необходимости?

**Ляхов А.А.:** Вообще изначально, скажу Вам, это не мой бизнес был. С самого начала «Иван-чай» начинался с субсидии. Субсидию давали городские власти Ангарска для начинающего предпринимательства. Дали тогда 600 000 руб. И вот с этого все началось. С «Моим бизнесом» у меня никогда не было никаких контактов и связей. Я знаю, многие любят встречи там, но мне не интересно.

**Завада Е.А.:** А какая помощь кроме денег могла бы помочь бизнесу от государства?

**Ляхов А.А.:** Продвижение.

**Завада Е.А.:** Через какие каналы?

**Ляхов А.А.:** Через любые. То есть, например, в Беларуси все бизнесы, какие там существуют, продаются у нас в России. И это заслуга Лукашенко. Я считаю, что если бы была помощь нашего государства в продвижении продаж, это было бы хорошо. Даже по России. Я пытаюсь выдаться в Москву, но плохо получается. Мне не нужно там миллионами пачек продавать, у меня есть свой предел, который я могу произвести. Либо это предел в сырье, либо делать уже другую продукцию, как делают остальные. Я знаю свой предел, где моего объема хватит, но для этого нужно хотя бы как минимум попасть в Москву, в выставках участвовать. Я пока здесь развиваюсь, но понимаю, что настанет здесь предел, и нужно будет как-то развиваться дальше. Вот если бы как-то помогали, было бы классно.

**Завада Е.А.:** Хотела спросить Вас про Школу экологических предпринимателей. Насколько вообще эффективна такая система?

**Ляхов А.А.:** Честно? Елена Александровна мне дала толчок. Не знаю, как остальным. Когда в первый раз у неё побывал, у меня еще не было своего бизнеса. У меня были только идеи, я занимался заготовками, но уже было

желание. И она мне дала толчок. В общем, у меня образование техническое, и с бизнесом оно никак не связано. Приехав на школу, я поймал какие-то азы. Именно для начинающего бизнесмена школа нормальна. Для какого-то устоявшегося бизнесмена - не знаю.

**Завада Е.А.:** Если ты бизнесмен уже, где можно поучиться?

**Ляхов А.А.:** Самому надо учиться. Я езжу, смотрю, каждого из своих конкурентов знаю. Почти у каждого конкурента был на производстве. То есть получается, что я учусь. Это все от предпринимателя зависит. Тренинги посещаем, но не особо.

**Завада Е.А.:** Почему?

**Ляхов А.А.:** Тренинги тоже разные. В основном, все бизнес-тренеры из Москвы. И бывает, что из таких тренингов что-то почерпнешь. Немного, но почерпнешь. У них в основном что-то масштабное, глобальное. Они все это преподают с какими-то интересными словами, наполовину иностранными, непонятными. Иногда смотришь и думаешь: вы по-русски говорить умеете? Не пробовали? Когда я последний раз был на школе эко-предпринимателей в Бурятии, Елена Александровна меня позвала экспертом, потому что там кто-то был с моей темой. Но потом оказалось, что там были уже готовые предприниматели, которые вроде бы хотели этим заняться. Когда мы начали с ними общаться, поняли, что они сильно отстают от нас в развитии. Мы должны были под них подстраиваться, чтобы им было понятнее. Сначала было тяжело, но потом они довольными остались. Мы старались, сильно старались, чтобы хотя что-то дать.

**Завада Е.А.:** Мне кажется большим плюсом этой школы, что она очень проекто-ориентированная. То есть сразу видишь, как в своем проекте можно реализовать все эти красивые слова.

**Ляхов А.А.:** Возможно. То есть эксперты тоже разные бывают. Вообще много зависит от организаторов и

экспертов. Есть разные эксперты, разные мнения. На самом деле получается классно. То есть Елена Александровна молодец. У нее сейчас с финансированием не всегда все в порядке. Поэтому они не всегда проводят школы. А я давно не могу попасть на школу. Она у меня с графиком заготовок совпадает, два месяца в лесу сижу.

*Завада Е.А.:* Как Вы думаете, какие перспективы есть у бизнеса в регионе в целом? Можете ли улучшить ситуацию?

*Ляхов А.А.:* Я считаю, что нормальная перспектива есть. Чисто по своему бизнесу сижу. Я считаю, что у нас в регионе все довольно неплохо. Есть регионы, где намного хуже - Томск, Кемерово, где нет крупных предприятий. А у нас в Иркутске есть крупные предприятия, на которых все держится. У нас на севере запускаются газовые и нефтяные проекты. Деньги есть. Главное, чтобы они аккумулировались нормально.

*Завада Е.А.:* А для вашей отрасли какие перспективы могут быть?

*Ляхов А.А.:* Во-первых, я постоянно увеличиваю ассортимент. Во-вторых, географию расширяю тоже. Есть куда расти. Единственная проблема - с кадрами, особенно для заготовок. У нас запустили очень много больших госпроектов, для которых нужно очень много людей. А люди откуда возьмутся? А еще есть такая категория людей, которые работать не хотят. Они все всегда были и будут. Я не знаю, может, у вас в Москве не так сильно видно, но у нас заметно. Что касаемо деревень. В деревню приезжаешь раньше - люди готовы были хоть что-то заработать. Сейчас приезжаешь взять на работу - вообще никто ничего не хочет. Он говорит: «И так хорошо, зачем? Зачем мне больше? Мне и так хорошо». И я так понимаю, что чем дальше - тем будет хуже с кадрами.

*Завада Е.А.:* Спасибо за разговор.

# ТАКОЙ РАЗНЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС

## Интервью с управляющим семейной сыроварней «Милаша» Никитой Андреевичем Россовым

*Юргелас А.Л.:* Хотелось немножко рассказать об экспедиции, чтобы Вы были в курсе. Мы с коллегами были в экспедиции с 1 по 10 октября в рамках проекта «Открываем Россию заново». У нас было несколько экспедиций по изучению взаимодействия бизнеса и власти в различные города нашей страны. В том числе, мы были уже в Калуге, Рязани, Свердловской области. В Иркутске мы встречались с различными деловыми ассоциациями и Вас порекомендовали в центре «Мой бизнес» лучшего сыровара Иркутской области. Соответственно, первый мой вопрос связан с Вашей непосредственной деятельностью. Хотелось Вас поздравить с победой в Всероссийском конкурсе и спросить, «Молодые предприниматели села» - это Ваша инициатива? Почему Вы вдруг решили участвовать? Вы очень активный участник проекта развития сельских территорий. Расскажите, пожалуйста, про Вашу вовлеченность в проект.

*Россов Н.А.:* Хорошо. Для начала, чтоб Вы понимали мой статус. СМИ и общественное мнение немножко искажают то, кем я являюсь. Я не сыровар. Я умею делать только простые виды сыра. Я именно предприниматель, который двигает сыроварную тему. Это разные вещи. У нас семейное дело. У нас четкое разграничение обязанностей. Главный

сыровар предприятия - это моя мама Оксана Александровна. Именно она может делать очень много видов сыра и курирует непосредственно само производство сыра. Я занимаюсь полностью продвижением предприятия, маркетингом, продажами, агротуризмом. Она курирует именно цикл самого производства. Для чего мне это мероприятие из разряда тех, где нет прямого денежного вознаграждения за победу? Очень часто мне задают вопрос: «Зачем ты участвуешь?». Понятно, когда ты участвуешь в грантах и субсидиях. Зачем ты участвуешь там, где нет денежного или какого-то материального вознаграждения? Если ты очень долго в своем регионе развивался, ты уже вышел в какой-то топ внутри своего региона. Но если ты не будешь выбираться наружу, например, на федеральный уровень, либо на международный, ты перестанешь развиваться, ты начнешь деградировать. И тебе начинает казаться, что ты лучше всех. Участие в федеральных и международных конкурсах здорово снимает корону с головы и позволяют понять, что ты далеко не единственный такой распрекрасный. Очень здорово увидеть людей круче тебя. Общаясь с ними, начинаешь анализировать куда дальше двигаться твоему бизнесу? Чего еще не хватает? Даже если аналогов твоему предприятию нет в области, 100% они есть где то в другой

части мира. И есть предприятия, которые больше тебя развились. Всегда есть чему учиться. Именно поэтому я участвую в таких конкурсах.

**Юргелас А.Л.:** То есть это как площадка для обмена опытом предпринимателями?

**Россов Н.А.:** Смотрите, Вы можете просто так генерального директора какой-то компании выцепить на улице и попросить его уделить час времени? Вряд ли. А форум - это такое место, где он выбирает время, специально приезжают, чтобы общаться с людьми. И даже если на форуме есть развлекательная часть, знающий человек заранее выберет: либо едет туда тусоваться, либо учиться. Если он едет туда учиться, скорее всего, сам подойдет к нужному спикеру, эксперту или владельцу предприятия по своей отрасли и сам с ним поговорит. Даже когда ты уже более-менее поднялся на ноги, на этих форумах можно полезные знакомства получать. Например, пригласить к себе какого-нибудь vip-эксперта провести мастер класс по сыроварению. Это все делается в неформальной части этих форумов, когда большинство участников тусит на дискотеках или гуляет по городу.

**Юргелас А.Л.:** Поняла Вас, очень любопытно. Буквально недавно Вы участвовали в Байкальском форуме. Насколько я понимаю, помимо непосредственно предпринимателей, там участвовали представители власти и науки. Как часто Вы с представителями власти взаимодействуете, обсуждаете с ними проблемы тех же предпринимателей? Вообще, как происходит такая акция?

**Россов Н.А.:** У меня такая история становления предприятия. Когда я начинал, я начинал с большого минуса. У меня семья влетела в большие долги, и тогда я принял решение присоединиться, чтобы помочь. У меня денег на маркетинг классический не было вообще. Именно поэтому в самом начале я начал взаимодействовать с государственными фондами, брать то, что дается бесплатно

государством, получать знания через них, делать проекты, которые пиарят бизнес с помощью грантов, например, с Росмолодежью. Это отдельная тема, как гранты помогают пиарить бизнес. И, конечно, у меня сложилось тесное взаимодействие с государством. Сначала это было министерство по молодежной политике, потом сюда присоединилось взаимодействие с «Моим бизнесом», а потом с Россельхозбанком. И сейчас уже с Минсельхозом напрямую. Если раньше я, скажем так, захватывал внимание региона, то сейчас уже начинаю потихоньку выходить на федеральный уровень.

**Юргелас А.Л.:** Интересно. Кстати, по поводу грантов. В рамках подготовки экспедиций лично я, например, занималась мониторингом различных официальных порталов, в том числе, правительства. И вот возник вопрос, насколько Вы считаете эффективными гранты, например, на агротуризм и агро-стартапы? Как часто вообще предприниматели Вашей сферы подаются на подобные гранты?

**Россов Н.А.:** Агротуризм только два года как существует.

**Юргелас А.Л.:** Как раз два года мы проводим мониторинг, и он постоянно в повестке.

**Россов Н.А.:** Просто его хорошо пиарят. Он только запускается. Чтобы я мог сказать, насколько это эффективно, для этого надо лет пять, чтобы понять, какие объекты стартовали, сколько из них выжило. Потому что пять лет по туризму только отчитываться надо. Поэтому я сейчас не смогу по туризму дать точный ответ. В сентябре сыроварня «Милаша» получила по балльной системе первое место в рейтинге по России. Если проходной балл был 24 в этом году, то у нас 65. И я год потратил на хождения по чиновникам, на сбор документов. Самая большая проблема агротуризма состоит в том, что в регионах никто не знает, что надо собирать, как заполнять документы. На данный момент нет нормальной

системы консультационной поддержки от федералов. Хотя есть несколько запланированных конференций, на которых можно задать вопросы. Но ведь очень много вопросов возникает, когда ты пишешь проект. И не факт, что в определенную дату ты его уже написал. Поэтому мне понадобилось очень много копать. Даже органы региональной власти не знали до конца, как документы заполнять правильно. Мы всеми правдами и неправдами консультировались с федералами, пытались выйти с ними на связь. Советовались друг с другом. Мы шесть раз переписывали бизнес-план. Но если в первый год, когда агротуризм создавался, ты подавал бизнес-проект в виде электронного документа и бумажного носителя, то в этом году они пошли дальше. Видимо, возникла проблема того, что люди пишут одни показатели на бумаге, а по факту у них там ничего нет. Чтобы Вы понимали, агротуризм - это субсидия, выдающаяся на уже действующие предприятия. Это не когда у меня есть супер идея, которую хочу реализовать. Нет, это когда ты действующий товаропроизводитель и хочешь с помощью агротуризма увеличить свое производство, продажи и тем самым расширяться. В этом году они придумали очные либо ВКС защиты. Те организации, что за Уралом, выступали онлайн, а кто до Урала, приезжали лично. На мой взгляд, это абсолютно правильно. Мы готовили видеозапись, показывали, что мы имеем. Мы готовили презентацию и полностью лично рассказывали про маркетинг, про точки сбыта, что мы уже имеем. И нам могли задавать вопросы эксперты. Мне повезло. После победы в другом конкурсе «Моя страна - моя Россия», предприятие начало получать известность в области. Серьезной проверкой было выступление перед Матвиенко в Совете Федерации в феврале 1923-го. Сюда начали приглашать почетных гостей, приезжающих в Иркутскую область на наши программы. У меня здесь присутствовала женщина,

которая на законодательном уровне агротуризм разрабатывала. Получилось так, что когда я выступал, она была председателем комиссии. И помимо того, что я 10 минут рассказывал про предприятие, она все про него знала, она реально там присутствовала и видела, что это не липа, что это все по-настоящему. И это, наверное, сыграло большую роль. Это дало очень большой вклад в то, что мы получили высокие баллы и прошли. Надеюсь, про агротуризм смог ответить.

**Юргелас А.Л.:** Да, спасибо большое. Это здорово, что человек видел все это живую. Потом еще сидел в комиссии. У меня вот возник в связи с этим вопрос. Как Вы считаете, есть некоторая информационная закрытость сайтов? Вы сказали, что Вы даже до конца не понимали, как документацию составлять. Было ли у вас такое?

**Россов Н.А.:** Федералы просто мало консультировали. И не совсем охотно, по личным просьбам. У них нет официальных консультаций. На данный момент я специально вошел в молодежное правительство Иркутской области, являюсь дублером министра сельского хозяйства Иркутской области. Я им сказал: «У меня одна цель: Если я выиграю этот агротуризм, моя задача - сделать методические материалы по тому, как это все готовится. Я обещал, я это сделаю». Я приведу пример, к чему может привести незнание подводных камней агротуризма. Например, если ты заявляешь строительство капитального объекта, то тебе надо искать недалеко от Байкала дополнительно 3 000 000 руб. Это еще для самой подачи заявки, чтобы потом объект не снесли как незаконную постройку. Нужна проектно-сметная документация 1 000 000 руб. на мой объект, по крайней мере, 300 000 на анализ проектно сметной документации и 700 000 на экологическую экспертизу. И я нигде до этого не читал про то, что давайте как мы поясним, что предстоит при строительстве капитальных строений. Поэтому я свой проект по

переносу на ферму заморозил и вместо него сделал проект демонстрационный площадки с козами «Ангара», которая является не капитальной. Понимаете, о каких деньгах идет речь? Деньги, на которые люди могут попасть в виду плохой информированности. Еще хуже, это выиграть агротуризм, и потом тебе придет комиссия на снос. А ты уже потратил деньги к этому моменту. Это вплоть до уголовного преследования. Поэтому очень важно доносить информацию.

**Юргелас А.Л.:** Чтобы доносить информацию, как Вы считаете, какой формат удобнее? Это какие-то форумы, какая-то обратная связь, горячая линия? Какой формат наиболее эффективен в данном случае, чтобы повысить информированность среди предпринимателей регионов?

**Россов Н.А.:** У нас есть два подразделения, которые очень хорошо справляются с донесением информации. Посмотрите на своих знакомых, где они ищут информацию? Они сидят в социальных сетях. Да даже фермеры и те там сидят. «Мой бизнес» имеет сайт в Телеграмм, где оперативно в ленте новостей высвечиваются меры поддержки и мероприятия. Но сейчас уже отходим от одних только сайтов. Представляете, человек, нагнувшись, проводит 11 месяцев в году, то в теплицах, то в полях. И он будет, значит, открывать сайт Минсельхоза и среди 150 документов искать, опубликовали ли новый приказ об агротуризме или нет? Это так не работает. Это, к сожалению, решается во многом личными связями, когда тебе менеджер на почту отправляет приглашение. А если у тебя этих связей нет? Для этого нужна оперативная связь через социальные сети. У нас Министерство по молодежной политике широко представлено в соцсетях. Можете вбить в ВКонтакте «Молодежная политика Иркутской области» и посмотрите пример, как оно должно быть. Не у всех министерств с этим хорошо. По крайней мере, два института - «Мой

бизнес» и Молодежная политика - с этим справляются. У некоторых соцсети практически пустые, там отчетные какие то данные, которые, видимо, для федералов, чтобы они прочитали. Поздравление с днем работника сельского хозяйства, с фотографией, которая три года назад была сделана. И так далее. Мне удобно, я работаю на заводе. У меня пришло уведомление в группе Телеграмм или ВКонтакте, что появилась новая мера поддержки. И ссылка на это положение. Заинтересовался, нажал на ссылку и перешел на сайт, где напрямую тебе выгружают новые правила, общие положения о конкурсе и т.д.

**Юргелас А.Л.:** Спасибо за рекомендации. Я ознакомлюсь. У меня еще возник вопрос. Насколько эффективно взаимодействие с уполномоченным по правам предпринимателей Андреем Николаевичем Лабыгиным?

**Россов Н.А.:** Ни разу не было. Даже его не знаю.

**Юргелас А.Л.:** Понимаю. А, например, с какими-то бизнес-ассоциациями сотрудничаете?

**Россов Н.А.:** С «Опорой России» я взаимодействовал, но я в нее не вступил, потому что я не вижу смысла в ней вступать, если честно. Просто это мое личное, субъективное мнение. Для меня это формальный орган. Каких-то реальных действий, чтобы они чего-то там решили в нашем регионе, да простят меня, я не наблюдал. Ну, может быть, я просто не наблюдал за ними в принципе. Поэтому я туда не вступил. Я взаимодействовал с Росмолодежь.Бизнес, которые недавно появились. У этой организации тоже есть некоторые сложности. Она только встает на ноги. И, к сожалению, в первый год, когда они приехали в Иркутскую область и решили делать слет предпринимателей, они очень много взяли не того примера, который стоило бы. Они во многом стали похожи на Бизнес.Молодость с крикам про успех инвесторов. Где то это все было еще в году 2014-м. Насколько мне известно,

постепенно они пытаются улучшиться, уже приглашать реальных предпринимателей, какие-то реальные кейсы и знания давать. Вы понимаете, о чем я говорю?

*Юргелас А.Л.:* Да, я поняла.

*Россов Н.А.:* Вы знаете про Бизнес.Молодость?

*Юргелас А.Л.:* Нет. Но если у Вас есть какой-то особый пример с Бизнес.Молодостью, я с удовольствием послушаю.

*Россов Н.А.:* Я Вам просто несколько видео скину, посмотрите.

*Юргелас А.Л.:* Хорошо, спасибо. Вы сказали, что не стали участником «Опоры России», но участвовали в каких-то мероприятиях. Это по типу круглых столов или конференций? Опять-таки, какой формат был взаимодействия?

*Россов Н.А.:* Я участвую достаточно часто. На первых порах я сидел, слушал, был больше участником. Это в самые первые годы было. А Вам интересно, к чему это привело или с чем я занимаюсь? Что мне это дает?

*Юргелас А.Л.:* Вообще в целом все. Почему Вы, например, с ними начали взаимодействовать? Какие для Вас выгоды, какие Вы видите результаты? Вы поняли, что это эффективно? Или это формально, как Вы отметили?

*Россов Н.А.:* Сказать эффективно все либо неэффективно нельзя, просто мероприятия одни эффективны, другие нет. Я Вам приведу пример. Когда у нас было домашнее хозяйство, ещё без сыроварни, я приехал на Школу экологического предпринимательства в город Байкальск. Мне дали два ватмана, маркер и сказали: «Рисуй, чего у тебя за проект». Я привез с собой домашнюю головку сыра и всем гостям начал презентовать, что хочу этим заниматься всерьез. Мой сыр попробовал молодой человек, который является руководителем некоммерческой организации в Берлине. И по его программе через два месяца я полетел прокачивать свой бизнес в Берлин на 10 дней. Причем за счет принимающей

стороны, вплоть до билетов. И отсюда именно начался хороший старт сыроварни, потому что я посмотрел, как это можно делать там и начал внедрять у себя в Иркутской области. Вот Вам пример такой хороший.

*Юргелас А.Л.:* Да, спасибо. Я мониторила различные сайты как официального формата, так и неофициального: особо предприниматели мало что комментируют. И мы делаем вывод о какой-то повестке с точки зрения максимально формализованного образа. Очень не хватает экспертного мнения со стороны предпринимателей. И вообще, как они вовлечены в это, им надо это или не надо? Поэтому было очень интересно именно про эффективность спросить.

*Россов Н.А.:* Вы имеете под формализмом, что просто отчитаться?

*Юргелас А.Л.:* Да. Прошло какое то мероприятие, действительно, были выплаты какие-то. То есть выделили деньги, например, предпринимателям, или запустили какой-то нормативно-правовой акт.

*Россов Н.А.:* Стол, где сидят важные дяди и все отчитываются, как у нас все хорошо?

*Юргелас А.Л.:* Есть такой формат, но чаще я просто вижу статистические записки. Например, выкладывает правительство региона, что запустили такую-то программу, столько-то предпринимателей участвовало, такие-то компании занимаются тем-то. А каков эффект, какова отдача? Поэтому мы и поехали в Иркутск, чтобы поговорить и с органами власти, и с бизнесом. Нужно больше людей информировать, потому что многие не знают об эффективности взаимодействия.

*Россов Н.А.:* Понял ваш вопрос. Приведу пример из моего путешествия в Москву. Меня пригласили на сессию Единой России в Центральный комитет, где зампреда правительства рассказывал про аграрную повестку. Со мной были учителя из школ Якутии. Когда

приглашают на эти мероприятия, всегда задаю себе вопрос: зачем мне это? Для чего им понятно - это часть их работы. Но ты можешь заранее, например, сформулировать, какой у тебя есть вопрос. И только заранее понимаешь, что это относится к ним. То есть не надо губернатору задавать вопрос, почему водокачка ездит не два раза в неделю в деревню, а один. А если у тебя есть глобальный вопрос, который ты на уровне, например, федерации хочешь задать, нужно, чтобы он на все регионы подходил, либо чтобы проблема была острой, чтобы это заслуживало внимания. Например, мои коллеги из Якутии подняли руку с вопросом после того, как все официально отчитались, и сказали: У нас есть агрокласс, мы сами выращиваем картошку, капусту и пр. У нас есть проблема: Мы бы хотели попросить на законодательном уровне рассмотреть вопрос, чтобы нам для поставки этих продуктов в нашу собственную столовую не надо было покупать никакие сертификаты». И они реально по ходу это приняли в оборот, записали и внесли предложение на Законодательное собрание. Вы когда регистрируетесь на эти мероприятия, сразу думаете, зачем? В моем случае - это опыт моих коллег. Была от этого польза? Я думаю, что была. Меня Союз сельской молодежи пригласил в Общественную палату презентовать себя. Помимо того, что я себя презентовал, я смог послушать другие кейсы. И я, например, столкнулся с молодым человеком примерно моего возраста, который раскрутил предприятие. Мне до него чуть ли ни год еще расти. Он рассказал про то, как он развивался: «Я одновременно взял субсидию на агротуризм и поддержку агентства по туризму». Я всегда до этого думал, что можно брать только одно. Открываю положение агентства по туризму и вижу, что оно никак не противоречит агротуризму, и можно брать 50% у нас в регионе на софинансирование, на строительство модульных гостиниц. Был

ли это положительный опыт участия в Общественной палате? Стопроцентно был, потому что просто люди с улицы тебе такие вещи не расскажут.

**Юргелас А.Л.:** Спасибо большое. У меня еще возник вопрос. Вы говорили о том, что выступаете часто перед молодежью. Мне очень нравится Ваше сообщество ВКонтакте, я все пролистала, посмотрела все ролики и записи. У меня возник вопрос про Ваше участие на форуме сельской молодежи. В целом, как Вы видите вовлеченность молодых людей? Готовы они развивать сельскохозяйственные территории, готовы они прийти в предприниматели?

**Россов Н.А.:** Дело в том, что этого не было раньше. У нас молодежь села начала развиваться с мая этого года. Можете официально себе это проставить.

**Юргелас А.Л.:** Хорошо, спасибо.

**Россов Н.А.:** Есть большие федеральные средства в Союзе сельской молодежи, что до этого не делалось. Это только сейчас запустилось. Это первое крупное мероприятие, наверное, на моем опыте. Я специально общался с участниками и узнавал, кто откуда. Это реально жители деревень. Из Бурятии были ребята не с Улан-Удэ, а из деревень. Это реально были ребята со всей России, которые в своем муниципальном образовании на региональном уровне написали бизнес-план, его защитили и приехали в Москву. Им большинству компенсировали транспорт. Они приехали в четыре звезды в «Интурист» со шведским столом три раза в день, со спикерами, комиссией, менеджерами Россельхозбанка, Минсельхоза. Награждались на 32-м этаже Москва-Сити. Часть из них попала на концерт в Кремль. Но здесь речь ни о том. Я смотрел бизнес-планы, там есть очень интересные кейсы. Пусть большинство из них не претендуют на гениев, но видно, что они сами писали. Задача не собирать армию успешного бизнеса со всего региона, мотивировать молодых людей работать у себя на селе, понимать, что это

престижно. Если паренек из Бурятии приедет и расскажет, как он там выступал, в каких условиях жил, и что все это компенсировало государство, потому что он работает на селе, это реально даст повод другим задуматься. Ведь задача - это привлечение. Дело не в том, что мы всем показываем, какие мы хорошие, а в том, что государство признало проблему, что у нас мало молодых кадров на селе. Нужно сейчас бросать ресурс на то, чтобы сделать эту профессию престижной. Я в июне выступал на пресс-конференции в областной газете здесь в Иркутске, я им такую фразу сказал: «Мы все тут вздыхаем о Франции и Швейцарии, когда говорим про сыры. А чего же мы не упоминаем, что в Швейцарии и Франции считается почетным приехать в деревню? У них это статус. Разные сыры названы в честь городов и деревень, в которых они были изобретены. Поток туристов с открытыми ртами приезжает в деревеньку и смотрит, с чего все начиналось и как это готовилось. А мы что, не можем так сделать?».

**Юргелас А.Л.:** То есть Вы тоже подчеркиваете, что есть действительно кадровый вопрос в регионе? То есть мы из предприятия в предприятие наблюдаем такую картину. Все говорят про отток молодежи всех сферах. Люди не хотят оставаться, не хотят работать в сферах, связанных с физическим трудом. Замечали ли Вы это? Вы тоже поднимаете этот вопрос?

**Россов Н.А.:** Да не то, что я его поднимаю, его все поднимают. Это одновременно говорят и компании в регионе у нас, и федералы на этом слете, где я был. Все говорят ровно про одно и то же. Об этом знают уже все. Это не скрывается, это прямо обсуждается, и на это сейчас выделяются деньги, чтобы это решать. Очень большие деньги. Я был на слете с платформой «Россия - страна возможностей», там была нефтянка, они про это прямо говорят. Неприятно произносить слово «пропаганда», но необходима пропаганда рабочих

профессий. Что такое горизонтальная карьера? Говорят, все у нас ориентированы на вертикальную, чтобы стать начальником и т.д. Они забывают, что есть горизонтальная карьера, когда ты, например, крутой инженер, и у тебя ставка в два, три раза выше, нежели у начинающего. То есть это тоже карьерный рост, просто он горизонтальный по мере улучшения твоих навыков и компетенций. Таких людей мало. Они за свой счет обучающие платформы создают, переучивают юристов, бухгалтеров и рекламщиков на рабочие специальности. Потому что юристы и бухгалтера не могут себе работу найти, рынок переполнен.

**Юргелас А.Л.:** Понятно. Я еще хотела уточнить по поводу взаимодействия с организациями. Я поняла про бизнес-ассоциации, а вопрос про клубы. Есть более неформальные? Может быть, Вы в каком-то интернет-сообществе состоите?

**Россов Н.А.:** Я не понимаю клубов по интересам. Если ты реальный предприниматель, ты обычно работаешь 24 на 7. Какие еще клубы? Я никогда не понимал понятия «networking» в целом. Вот мы соберем кучу народу, вы друг с другом пообщаетесь и т.д. Я попал на финал «Молодого предпринимателя» России в 2022 году. Есть смысл в коворкинге, только когда он узкоспециализированный. То есть конкретная ниша, в которой люди встречаются и обмениваются контактами друг с другом. Мне нужны места, которые нужно посетить моим туристам для разнообразия, для моих туров. Тебе нужны клиенты. Вот это единственный нормальный коворкинг-сообщества, которые я понимаю. Но если говорить про дружбу и партнерские отношения, зачем тебе сообщество? Если ты лично познакомился с человеком, ты можешь без этого сообщества его набирать, с ним договариваться и т.д.. Я не понимаю, зачем нужен посредник для этого. В основном, сообщества у нас превратились в демонстрацию хорошей жизни. Изучите

феномен Бизнес.Молодости. Это прямо чума. Что такое лайк-центр, который вышел из них? Кто такие франшиза «Сокол кофе», «Портнягин» и т.д.? Если интересно, я Вам дам достаточно материала. Дошло вплоть до того, что их начали прессовать реальные, настоящие предприниматели, которые поняли, что с этим надо что-то делать. Они гробят настоящих предпринимателей просто в зародыше. Поначалу, на мой взгляд, когда молодежное сообщество резко начало бизнес-направление делать, скорее всего, это выглядело как. Чиновник получил приказ сверху на создание бизнес-сообщества. Он начал в сетях мониторить, что такое бизнес-сообщество. И вылезает, естественно, эти сообщества, которые вливают огромные деньги в свою раскрутку. Он думает, что так надо делать. Сейчас, получив обратную связь от настоящих предпринимателей, они начинают, на мой взгляд, возвращаться в нормальное русло. Что такое сообщество? Это должно быть обучение, встречи опытных предпринимателей, которые делятся опытом с новичками. Верно? Но молодые люди получают абсолютно не то представление о предпринимательстве. Предпринимательство - это когда берешь на себя все страхи и риски, и пашешь как конь. Все внешние обстоятельства не являются для тебя уважительной причиной. Если ты по естественному отбору выжил, у тебя хватило силы духа, характера, ты поднял предприятие, нанял наемных работников и отработал все процессы, тогда уже можешь лететь в Дубай отдыхать. Перед этим лет 10, будь добр, отдавать всю свою душу этому предприятию. Но совсем не тот образ давался поначалу. Союз сельской молодежи не спешит делиться своим успехом. Он собирает студентов, организовывает их трансфер, убирая с меня всю нагрузку по договоренностям на эту тему. Я веду для школьников программу «От идеи до стартапа», рассказываю, как со школьной парты

постепенно начать домашнее хозяйство с перспективой на развитие. Я назову такие сообщества сообществами здорового человека.

*Юргелас А.Л.:* Вы упомянули про студентов, а с какими вузами идет взаимодействие?

*Россов Н.А.:* Аграрный университет, Аграрный техникум, 19-я школа Иркутска, сельские школы, где есть агроклассы, то есть перспективы. У нас параллельно (в прошлом году запустили) будут проводиться предмайские классы, когда студенты и сотрудники университета становятся наставниками для школьников.

*Юргелас А.Л.:* Это очень любопытно. И вот в целом, если мы говорим про взаимодействие власти с бизнесом. Все-таки от кого идет инициатива, от предпринимателя? Все-таки государство должно играть какую-то роль в контексте информирования, вовлечения? Или это ответственность бизнеса - сам крутись?

*Россов Н.А.:* Давайте зададимся вопросом, какие цели у государства? У него две цели, если говорить про агросферу. Это продуктовая безопасность, особенно после 2022 года. Когда от тебя все отказываются, ты должен уметь сам себя обеспечивать. Второе - это налоги, получение прибавки в свои бюджеты с помощью предприятий. Правильно? И если убрать высокие цели, задача государства какая? Если та или иная отрасль совсем не работает, субсидировать эту область, чтобы она заработала, помочь предприятиям начать расти. Если бизнес начинает уже работать в той или иной сфере, задача государства - его регулировать, чтобы не было беспредела, чтобы все бизнес-процессы в регионе были построены нормально, по закону. И если отрасль начала работать хорошо, задача государства - получать с этого достаточные налоги и отбивать все свои расходы, которые она потратила на возвращение. А в идеале, чтобы был профицит и направлять эти деньги на другие отрасли, которые являются более депрессивными. Отсюда Вы можете проследить полностью

логику всех проектов, которые создаются государством.

**Юргелас А.Л.:** Да, поняла. Спасибо. Это, в принципе, все вопросы, которые я хотела задать в рамках GR-тематики. Я теперь хотела бы немножко уточнить про Вашу непосредственную деятельность, про сыроварню. Сколько у вас в среднем проводится экскурсий? В неделю, в месяц, в год? Просто очень интересен масштаб.

**Россов Н.А.:** До этого года у меня обычно проводились два раза в неделю - в субботу и воскресенье. Потому что у меня формат был взрослый, а люди по будням работают. У меня по субботам и воскресеньям 3 раза в день идут программы. Вместимость на сыроварне в зимнее время 20 человек, вместимость на ферме - 30. Сейчас после строительства объекта по агротуризму вместимость будет 50. В каникулы либо в праздничные дни мы можем проводить все эти дни, потому что люди на отдыхе. В 2022 году нас посетило порядка 2000 человек. Я не занимался статистикой у себя, но предполагаю, что, скорее всего, процентов на 20-30 людей будет больше в этом году.

**Юргелас А.Л.:** Почему?

**Россов Н.А.:** Потому что мы внедрили детские программы, которые наоборот чаще ездят в будни. Они заканчивают смену в школе и едут, либо перед второй сменой приходят, и потом их сразу в школу отвозят на уроки. Сейчас наша задача - внедрить в будние дни программы. Как минимум, они будут отбивать затраты на персонал.

**Юргелас А.Л.:** Как раз-таки по поводу персонала. Я поняла, что у вас семейный бизнес. И вначале, как я прочитала, Вы начинали с мамой и бабушкой, а потом появились несколько наемных сотрудников. Как изменилась ситуация сейчас? Сколько человек в штате? Как взаимодействие происходит?

**Россов Н.А.:** У нас руководящие должности - это мама, бабушка, я. Бабушка ухаживает за животными, контролирует, чтобы у них все было хорошо. У нее есть

две доярки, которые два через два приходят. У моей мамы, главного технолога на сыроварне, есть два сыровара, которые в две смены работают, когда приходит молоко. У меня, когда групп очень много, приходит помощница, которая моет посуду, полы и т.д.. Постепенно функции на предприятии меняются. Например, физическую работу, которая не требует специального навыка, постепенно делегируешь наемным рабочим, но у тебя появляются новые обязательства - переговоры, соцсети, гранты, субсидии. По-хорошему надо так, чтобы тебя ничего не отвлекало. Но у меня до сих пор мой личный номер привязан к номеру предприятия. Ты пишешь субсидию на 10 миллионов, и тебе звонят, отвлекают: «А можно мне литр козьего молока?». Или ты спишь просто с переутомлением, и тебе звонят: «Мне нужно козьему молоку сейчас». Постепенно я тоже буду брать себе второго наемного работника, который, по крайней мере, будет принимать обратную связь от клиентов, потому что это уже нереальным становится.

**Юргелас А.Л.:** То, что Вы доступны в социальных сетях, это очень большая редкость. На фоне информационной закрытости. Для нас это большой плюс.

**Россов Н.А.:** Спасибо.

**Юргелас А.Л.:** И ещё вопрос по поводу планирования. Планируется у Вас какая-то экспортная активность?

**Россов Н.А.:** У меня другой ориентир. Понимаете, есть продукция сетевая, а есть продукция фермерская. Сетевая продукция - это низкая себестоимость и очень большие объемы. В основном под нее идет экспорт. Плюс экспорт идет под фермерскую продукцию, которая очень легко хранится в любых условиях. Например, мед или орехи. В вакууме есть продукция наподобие полуфабрикатов, мяса или сыра, для которых нужен повышенный комфорт, как минимум в транспортировке. Это машина-рефрижератор, которая дико дорогая.

Услуг транспортных с рефрижераторами у нас в области нет. У нас либо ты покупаешь всю газель на полторы тонны, либо нет. Она стоила еще до СВО, по-моему, 120 тысяч рублей в одну сторону в Москву сгонять. Представляете, какая цена этого сыра будет? Поэтому мой вектор развития – это не экспорт. Мой вектор – это сделать так, чтобы вся Россия к нам сюда ехала на туризм. Все равно люди едут на Байкал, а мы находимся рядом. И поэтому мы развиваемся именно в этом направлении. Строительство инфраструктуры, улучшение качества сервиса и масштабов, чтобы принимать все большее количество людей и делать программы все более качественными. Не просто так я сейчас на федеральном уровне свое имя пытаюсь светить, чтобы привлечь в будущем, когда объект будет построен, туроператоров федеральных.

**Юргелас А.Л.:** Вы упомянули про туристов. Кстати, хотела уточнить. Мы когда были в Листвянке, один из наших участников поговорил с местными продавцами. Они сказали, что туристический поток уменьшился после 2022-го года. В бизнес-ассоциациях нам сказали, что он увеличился. Вы как рассматриваете эту ситуацию?

**Россов Н.А.:** Я вам поясню свою точку зрения. Турпоток увеличился не после СВО. Он увеличился с ковида, когда закрыли все границы, и у народа не было другого выбора, кроме как внутри России путешествовать. Отдыхать люди все равно хотели. 2020 год – это был бум экономический для Байкала, когда огромные толпы туристов рванули туда, потому что вся граница была закрыта. Но те, кто владели турбазами и объектами инфраструктуры, допустили очень большую ошибку. Они решили придерживаться политики «на Байкал все равно поедут» и заломили цены раза в три, при этом не вложив ничего в сервис. И туристы получали три звезды по цене пяти. В 2021 году объявили скидки в 50% на отели, но оказался мертвый просто Байкал

без людей, потому что все поехали заново открывать Турцию. У нас ненормальные туалеты, ненормальные душевые кабины, ничего нет, хотя цены как бы не маленькие. И тогда турпоток резко спал. Вот о чём до сих пор продавцы горюют. Они просто не проанализировали, в чём реальная причина этого. Потом это все восстановилось. Я даже сейчас Вам скажу, что держу руку на пульсе. Я понимаю, что если начнется полная мобилизация, я никуда не денусь. Я, скорее всего, буду подавать на мобилизацию завода. Это производство масла, например, на нужды Родины. Что касается санкций 2022 г., у меня себестоимость продукции на 30% увеличилась. Потому что наши ребята до сих пор не умеют делать все виды бактерий, которые у меня в сырах используются. Часть все равно перекупаются из Европы. Они, видимо, по черному рынку пошли и в два с половиной раза стали дороже. Отсюда повышение себестоимости. Именно в ответ на это мы открыли для посещения ферму. Мы понимали, что если оборот не увеличим, то разоримся. Мы увеличили оборот сыра на 56% благодаря агротуризму. И прибыль осталась той же самой. Так мы преодолели санкции.

**Юргелас А.Л.:** Оборудование у Вас наше?

**Россов Н.А.:** Оно российское, потому что, во-первых, если ты работаешь с субсидиями, оно обязано быть российским. И вторая, самая главная причина. Если у тебя что-нибудь сломается итальянское сейчас, где ты будешь запчасти искать? Здесь, на худой конец, ты запчасти на самолете заказываешь, и у тебя на следующий день они доставляются в Иркутск. Ты её быстро забираешь, устанавливаешь, у тебя производство не останавливается. По остаточному принципу эти детали остаются. А если они закончатся? Сыродельные ванны и прочее оборудование – это оборудование, которое отливается под тебя. Это не серийное производство, которое на конвейере

шлёпают. Идёт заказ от предприятия, ты вносишь 50% аванс, и завод под твои габариты его отливают. Понимаете разницу? Китай – это серийка, что-то в очень большом количестве штампуемое.

Возможно, китайские агрегаты есть под сыры, но я про них пока не слышал.

*Юргелас А.Л.:* Поняла. Это всё, что я хотела у Вас уточнить. Спасибо Вам большое за рассказ.

# БИЗНЕС И ОБЩЕСТВО: РЕГИОНАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

## Интервью с президентом Молодежного благотворительного фонда «Возрождение Земли Сибирской» Еленой Александровной Твороговой

**Завада Е.А.:** Расскажите, пожалуйста, как Ваш жизненный путь привел к социальному предпринимательству? Я так понимаю, Вы изначально вообще биолог?

**Творогова Е.А.:** Базовое образование у меня биологическое, я закончила Иркутский государственный университет, биолого-почвенный факультет. Был период, когда я наукой занималась, потом с наукой стало проблематично. Второе поле деятельности - детская практическая психология, - это второе образование. Параллельно с друзьями мы вели общественную экологическую деятельность, и в 1994 году встал вопрос о необходимости регистрации организации. В 1995 г. мы зарегистрировали уже юридическое лицо, молодежный благотворительный фонд «Возрождение Земли Сибирской». Организация на протяжении всех лет работает в поле, в первую очередь, образовательных инициатив, просветительской деятельности. Это формат деятельности, а направление основное - это устойчивое развитие территории Иркутской области. Длительное время мы работаем не только в Иркутской области, но и в Бурятии. В основном это Байкальский регион. Из экологической повестки мы никогда не уходили. В 2011 году стало понятно, что

просветительская деятельность на уровне лекций, бесед, акций не имеет высокой эффективности. Все знают, что бросать мусор нельзя, но кругом горы мусора. Если вы спросите любого человека на улице, бросает ли он мусор, он скажет, что нет. То есть мусор появляется непонятно откуда. Поэтому мы пришли к выводу, что нужны другие способы. И появилась идея школы экологического предпринимательства. Мы считаем, что человек должен понять, что экологичным быть выгодно, и эта выгода должна быть четко ощутима. С одной стороны, это финансовые, социальные, моральные, этические выгоды, с другой стороны, точно такие же минусы. Школа экологического предпринимательства (мы первую сессию в 2012 году провели) - такой оксюморон. Экологи, с которыми мы пытались об этом говорить и вовлекать их, смотрели с ужасом, говорили, что бизнес вообще нельзя подпускать к природным объектам. Предприниматели с непониманием звонили: «Экологическое предпринимательство - это мусор перерабатывать или что?». Поэтому первая задача была просто показать, что такое экологическое предпринимательство. Даже термина такого не было, мы долго коллективным разумом порождали всякие определения, принципы и пр. С тех пор мы упорно продолжаем вести нашу школу

экологического предпринимательства. Уже 24 очных сессии за эти годы проведено. Дело в том, что Вы про социальное предпринимательство спрашиваете вообще, с подходом, например, фонда «Наше будущее», которое занимается поддержкой, продвижением социального предпринимательства. Экологическое предпринимательство является частью социального, потому что экологические проблемы, они точно так же касаются человека, и решение этих проблем, если это инструментами бизнеса решается, все в поле социального предпринимательства. Но российское законодательство о социальном предпринимательстве оставило только социально уязвимые категории граждан, причем очень конкретные. А экологическую проблематику там не рассматривали, а мы продолжаем делать. Про себя могу сказать, что я не являюсь социальным предпринимателем, потому что я руководитель некоммерческой организации. Я не самозанятый, я не ИП. Сейчас Фонд «Возрождение Земли Сибирской», зарегистрированный с 1995 года, относится к категории инфраструктурных организаций, которые занимаются продвижением, развитием и содействием к экологическому предпринимательству. Если рассматривать более широко, то получается и к социальному, потому что часто то, что признается нашим нынешним законодательством социальным предпринимательством, является и экологическим. Например, все благотворительные магазины, которые действуют в Байкальском регионе, - это все выпускники школы экологического предпринимательства.

*Завада Е.А.:* Я сегодня была в одном из них. Поговорила там с работниками и выяснила, что государство особо и не помогает. Я хотела спросить. Получается, что если у нас ограниченный спектр того, кто может быть социальным предпринимателем (те, кто либо берет на

работу социально ограниченных граждан, либо делает что-то для них), экологическое предпринимательство в принципе не может стать по закону социальным и получать льготы, дополнительные субсидии?

*Творогова Е.А.:* В чистом виде - да. Если мы говорим о проявлениях экологического предпринимательства, у нас базовый принцип, что это предпринимательство, не наносящее ущерба природе. А ведь может быть и улучшающее, решающее экологические проблемы, и при этом приносящее прибыль. При таком подходе понятно, что это не только сбор и переработка отходов, но спектр намного шире. Есть, например, наш интерактивный экологический центр. Ребята сами разрабатывают настольные экологические игры, находят деньги на их издание, реализуют, обучают педагогов, библиотекарей и всех, кто заинтересован пользоваться этими играми, и сами же проводят занятия с использованием этих игр. Ни про какие уязвимые категории граждан тут речь не идёт.

*Завада Е.А.:* Да, но социальный эффект всё равно есть.

*Творогова Е.А.:* Социальный эффект, конечно, есть. Если мы подтянем, что фермер принимает на работу людей из нужной категории или целевым образом обслуживает людей с проблемами, тогда он социальный предприниматель. А то, что он производит с минимальным ущербом для природы востребованный продукт, его не делает социальным. Кто занимается органическим земледелием, все ориентированы на оптимизацию расходов, энергосбережение, использование растительных отходов (ботвы и пр.). Этот вид деятельности для природы и человека максимально полезен. Мы это признаем экологическим предпринимательством? По законодательству пока нет. По поводу помощи и поддержки, всё, что относится в чистом виде к экологическому предпринимательству, вообще нашими органами власти не опознаётся. Нигде, ни

в каких нормативно-правовых актах об этом не сказано. Соответственно, они не выделяют такой сегмент и никаких преференций у них для этих предпринимателей нет. Например, все переработчики отходов, причём неважно каких (бутылки, макулатура, батарейки или ещё что-то) не имеют никаких преференций. Хотя во всём мире это очень значимый сегмент предпринимательской деятельности, значимый для государства, так как эта деятельность позволяет снижать экологический ущерб.

Понятно, что это достаточно затратно, но не затратно построить огромный завод и из нефти шлёпать пластик. К сожалению, на сегодняшний день у нас ни на региональном уровне, ни на муниципальном, ни на федеральном никоим образом поддержка экологического предпринимательства не осуществляется. Мы потратили массу времени и сил, объясняя нашему центру «Мой бизнес», что вообще решением социальных проблем, по факту, чаще всего занимаются некоммерческие организации. А для них их не существовало, они видели только ИП, потом появились ещё самозанятые. Много времени и сил ушло на то, чтобы донести нашим специалистам из «Моего бизнеса» понимание, что создавать ИП с нуля для решения социальных проблем никто не станет. Люди должны уже быть вовлечены в эту проблематику, а как раз вовлечённые люди находятся в некоммерческом секторе, где занимаются этим за счёт благотворительных пожертвований, грантов, собственного времени и сил.

*Завада Е.А.:* Получается, стать социальным предпринимателем из НКО проще, чем из бизнеса стать социальным предпринимателем?

*Творогова Е.А.:* Всё-таки чаще, да. Слава богу, в прошлом году этот перелом произошёл, и мы стали говорить о так называемой гибридной модели, что это не значит, что людям нужно перестать быть НКО и резко стать предпринимателями.

Это всего лишь обозначает, что имеет смысл рассмотреть возможность регистрации самозанятого или ИП, который будет заниматься теми же вопросами, что и НКО. Наше законодательство этому не противится. И тогда появляется больше возможностей, и будет проще оказывать платные услуги, если ты действительно ИП, нежели НКО. И появляется возможность регистрации как социального предпринимателя, и за счёт этого иметь доступ к определённым преференциям и услугам, которые «Мой бизнес» оказывает.

*Завада Е.А.:* С правовой точки зрения, вы остаётесь НКО, но у вас дочерняя компания идёт?

*Творогова Е.А.:* Нет. Физическое лицо, то есть любой гражданин Российской Федерации, имеет полное право быть учредителем некоммерческих организаций, при этом быть индивидуальным предпринимателем, зарегистрировать ООО, - здесь нет ограничений.

*Завада Е.А.:* Мы были в «Моём бизнесе». Мне кажется, они под социальными предпринимателями пока понимают только тех, кто занимается детьми и вот такими категориями населения.

*Творогова Е.А.:* Это самое простое, самое понятное для них. А по большому счёту здесь спектр деятельности очень широкий. У нас есть, например, некоммерческая организация, музей кукол, но они не регистрируют ИП из-за того, что если сделают это, могут потерять льготу как НКО на помещение. А музей без помещения или с высокой ставкой арендной платы не просуществует. А «Мой бизнес» не видит этой проблемы и не готов в эту сторону двигаться. Хотя, скажем, в той же Коломне муниципалитет давно осознал, что развитие музейного дела, поддержка и развитие частных музеев очень важно для города. Там невероятное количество частных музеев. Город идёт навстречу, выделяет помещения с минимальной

арендной ставкой, субсидии на ремонт, понимая, что они создают привлекательность для туриста. Они поддерживают музей, музей за счёт своей деятельности организует трафик туристов, а приезжающий турист оставляет деньги в городе. Он пользуется общепитом, экскурсионным обслуживанием, посещает музеи. В результате есть большой сформированный сектор рабочих мест. Если турист сюда приехал, то, соответственно, он калач купит и съест, пастилу попробует и с собой возьмет. Считается, что один клиент в туризме даёт занятость до десяти людей в обслуживающей сфере, потому что ему нужно где-то жить, ездить, кушать, ему нужно рассказывать, показывать, сувенирную продукцию предоставить.

**Завада Е.А.:** По-моему, в Иркутской области как раз туризм одна из самых главных таких тем.

**Творогова Е.А.:** Да, но в основном акцент на развитие крупного и среднего туристического бизнеса, то есть круизные суда заказываем, речь идет о строительстве пирсов на Байкале, о пятизвездочных отелях и т.д. Это не совсем то. Там нет малого предпринимательства практически, а микропредпринимательство, самозанятые там вообще не просматриваются.

**Завада Е.А.:** Казалось бы, Байкал - это отличное место для экологических предпринимателей. Но там вроде очень жёсткие экологические запреты?

**Творогова Е.А.:** Когда к нам, в том числе, и из других регионов приезжают команды со своими проектами, мы говорим: «Если ваш проект будет отвечать тем требованиям, которые предъявляем мы на нашей территории, значит он сможет быть реализован где угодно, потому что более жёстких условий не найти».

**Завада Е.А.:** Мы разговаривали с крупным бизнесом, им очень не нравятся эти экологические ограничения. Может быть, появится какое-то пространство для малого бизнеса?

**Творогова Е.А.:** Сомневаюсь. Дело в том, что, к сожалению, у нас государственные органы на федеральном уровне и на региональном в первую очередь ориентированы на крупных игроков. Во-первых, их не так много, с ними можно встретиться и договориться. А малый и микробизнес это кто? Это тысячи каких-то непонятных людей. Проще иметь десяток крупных игроков, с которыми решать.

**Завада Е.А.:** Ваша школа как-то взаимодействует с такими объединениями, как Деловая Россия, Опора России?

**Творогова Е.А.:** Мы взаимодействуем с центром «Мой бизнес». Про это я уже рассказывала. Дальше. Мы своих выпускников, кто действительно понял, что надо выходить в публичное поле, отправляем в «Мой бизнес», чтобы они там получали консультации, услуги, помощь в регистрации и в определенных предпринимательских активностях. У нас среди наших выпускников целая плеяда тех, кто пошел по этому пути. То есть они зарегистрировали ИП или самозанятость, стали сотрудничать с «Моим бизнесом». По поводу Опоры России: в нашем региональном отделении есть комитет по социальному предпринимательству. В принципе, мы с ними знакомы, но я не вижу там особых точек пересечения.

**Завада Е.А.:** Вы целями не сходите или нет ресурсов?

**Творогова Е.А.:** Мы по всему не сходимся. Маленькому предпринимателю, начинающему, ему не до того, чтобы в какие-то объединения вступать. Ему нужно решать очень простые, жизненные вопросы на земле. А такие структуры не решают эти проблемы. Они занимаются неким обобщением ситуации, анализом.

**Завада Е.А.:** У Вас в основном мелкие и микро предприниматели? До средних не доходит?

**Творогова Е.А.:** Средний бизнес - это не наша поляна. Там совершенно другие требуются вложения для того, чтобы выйти в разряд среднего бизнеса. Там нужны

инвестиции, нужны серьёзные вливания, крупное производство. Мы работаем с людьми, мы этот пласт называем «люди в поиске». То есть это могут быть пенсионеры, бюджетники, люди в чём-то разочаровавшиеся, ищущие себя, ищущие что-то новое для себя. Или даже уже предприниматели, но которые столкнулись с какими-то для них нерешаемыми на тот момент проблемами. Например, у нас были фермеры, молодые ребята из Куйтунского района. Они начали производить рыжиковое масло. Есть такая культура – рыжик посевной, масляничная культура. Они сделали всё как надо. То есть они отработали агротехнику, выбрали оптимальные сорта, получили субсидию, купили оборудование, засеяли кучу гектаров, собрали урожай. На этом импортном оборудовании масло получили, а его никто не покупает. Рынок не сформирован.

*Завада Е.А.:* Я даже не слышала про такое.

*Творогова Е.А.:* Это одно из классических русских растительных масел. То есть в России растительные масла были такие – льняное, конопляное, рыжиковое. А потом уже появились другие культуры, например, подсолнечник. Привнесённая культура – кукуруза, соя, это нетрадиционное. Кедровое масло только в сибирских местах может добываться из кедрового ореха. Кунжутное – это экзотика. Ребята, по сути дела, осуществили мечту умершего отца, потому что это потомки стольпинских переселенцев. И рыжик посевной здесь очень хорошо себя зарекомендовал, они производили до революции рыжиковое масло. А потом грянула советская власть, всех загнали в колхозы, и культура рыжика умерла. Они приехали к нам на школу, они не с нуля, у них есть продукт, но у них была нерешаемая задача. Как сделать так, чтобы люди его покупали? При этом надо понимать, что у малого бизнеса нет огромных рекламных бюджетов, чтобы можно было рекламную кампанию

раскрутить. Нужно было найти решение задачи. То есть не создавать новый бизнес, а решить проблему уже действующего. И решение было найдено, и оно дало свои результаты.

*Завада Е.А.:* Уже было 24 сессии. За время существования школы поменялся состав проектов, людей?

*Творогова Е.А.:* Естественно, на каждую сессию приходят новые люди, команды. Есть команды, которые приходят по несколько раз, и, конечно, это наиболее успешные истории. Вы во «Вторнике» были. Светлана Первенецкая у нас два или три раза была на школе, разные проекты, идеи прорабатывала. С благотворительным магазином она даже не приходила, но за счет того, что у нее был уже опыт прокачки бизнеса идеи, она смогла этот опыт перенести на конкретную идею благотворительного магазина. Это не искусственно придуманное, она к этому пришла. По тематике сессия на сессию, конечно, не приходится, многое зависит от географии. У нас была сессия, которую мы проводили целенаправленно для конкретной территории – Окинский и Тункинский районы Республики Бурятия. Это уникальное место. Это два района, которые находятся в Тункинской долине, где у нас Аршан, Нилова Пустынь и граница с Монголией. Тункинский район – это единственный в России район, который полностью в границах района является заповедником. У Окинского района своя история: у него статус проживания, традиционного хозяйственного пользования малых народов. Там у них живут сойоты.

*Завада Е.А.:* Удивительное место.

*Творогова Е.А.:* Понятно, что там живет сельское население, городского вообще нет. Все проекты были связаны с туристическим бизнесом, но как бы с разных сторон. Тут сувениры, тут создание экологического поселения. Когда мы проводим школы, не привязанные жестко только к территории, то там, конечно, тематика намного шире. Там может быть и

экологическое просвещение. Например, были ребята, которые поселились в коттеджном поселке, пытавшемся заявлять статус экопоселения. Они начали перерабатывать у себя дома органические отходы с помощью калифорнийских червей, и появилась идея, как сделать так, чтобы другим тоже захотелось такое делать. И как это сделать, чтобы это было прибыльно. Была рождена замечательная, креативная идея, что это новые домашние питомцы. Купите себе домашнего питомца в виде в виде калифорнийских червей и ухаживайте за ними. Сам подход действительно очень такой продуктивный, интересный, нестандартный, и главное, что он действительно применим где угодно. Если это действительно загородный поселок, то можно организовать маленький бизнес, который не будет приносить больших прибылей, но будет окупаемый. Если правильно с ними работать, там появляется биогумус. Производимый биогумус можно в киоске продавать тем, кто червячков не держит, но удобрять свой участок желает.

*Завада Е.А.:* То есть, такой бизнес, скорее, больше для себя.

*Творогова Е.А.:* Да, форма самозанятости. Да, по сути, дело для себя. Речь не идет о наемных работниках. Такое хобби.

*Завада Е.А.:* Получается, если говорить по направлениям, то экологическое предпринимательство может быть просвещением.

*Творогова Е.А.:* Это может быть просвещение, это может быть производство продуктов питания, специализированного питания, общего питания. Например, фермер производит сыры из козьего молока со своей фермы, - это общее употребление. Но у нас есть те, кто производит целенаправленно специфическое питание, ориентированное на конкретную категорию граждан, например, производство слаксов из пророщенных льняных зерен. Далее, природная косметика, - это большой

спектр. У нас есть выпускники, которые создали такой прецедент как байкальские благовония на основе сибирских растений. Они сейчас обеспечивают наш иркутский дацан, бурятские дацаны, у них хорошо налажена интернет-торговля. У нас есть, например, Наукатур - фирма, которая специализируется на научных экскурсиях. На самой первой сессии нашей школы были двое ребят со второго курса биолого-почвенного факультета с этим проектом - научный туризм. Они сами не стали воплощать до конца эту идею, но в результате появилось направление, которого не существовало - научные экскурсии, где экскурсоводами выступают научные сотрудники. Они не просто рассказывают и показывают, но еще и дают попробовать, например, провести анализ или посмотреть на эту микроскопическую водоросль в микроскоп.

*Завада Е.А.:* Это для детей?

*Творогова Е.А.:* Это для всех. У нас огромное количество обсерваторий и лабораторий. Археологические темы, геологические, все, что связано с ландшафтами, историей Земли, - огромный спектр предлагаемых экскурсий. И это очень востребовано. Есть целый огромный спектр всего, что связано с туристическими услугами: проживание, экскурсионное обслуживание, создание кемпингов и экологических троп. Один из наших выпускников Евгений Рокитянский вышел с проектом лаборатория тропостроения. Но там сложность была сначала в монетизации. Он сам из Байкальска, сейчас в Байкальске работает Байкал-центр. Задача трансформировать город Байкальск, промплощадку, в первый экогород России. Строительство экотроп очень хорошо легло на это дело. Евгений Женя работает по заказу, и при этом проводятся волонтерские лагеря, смены специально для специалистов по тропостроению. Экологическая тропа это действительно очень важная инфраструктура для развития экологического туризма, потому что если

нет экотроп, о каком экотуризме мы можем говорить?

**Завада Е.А.:** Я читала Ваше старое интервью, и там было сказано, что школа изначально открывалась как реакция на закрытие завода в Байкальске. Сейчас цель примерно такая же?

**Творогова Е.А.:** Нет, мы хотели помочь жителям Байкальска найти альтернативу для себя после закрытия БЦВК. Теперь этим занимается Байкал-центр, и нам этим заниматься уже не надо. Задача школы экологического предпринимательства стала универсальной - доказать людям, что экологичным быть выгодно, что зеленая экономика это не только глобальные проекты, но и большое количество точечных локальных проектов, крафтовое производство. Крафтовое производство намного экологичней, нежели построить большую фабрику. Выгоднее построить большой хлебокомбинат, но это не экологично абсолютно. А если маленькие пекарни будут частные в каждом поселении, маленькие кондитерские, кофейни, это ближе к локальной экономике, когда населенный пункт и люди живущие в нем сами обеспечивают свои потребности на месте, своими силами.

**Завада Е.А.:** Мы сталкиваемся с другой проблемой: не будет ли это дорого для покупателей?

**Творогова Е.А.:** Понимаете, дорого и дешево - это очень необъективный показатель. Моя бабушка говорила, что мы не настолько богаты, чтобы покупать дешевые вещи. То есть покупать меньше, но лучшего качества, то, что не будет выброшено и съедено до последней крошки. От этого ты получаешь удовольствие и не пойдешь потом покупать таблетки, чтобы решить возникшую проблему от дешевой еды. Это один из мифов, что экологичное дороже. У нас есть неэкологичные продукты, которые на порядок дороже экологичных.

**Завада Е.А.:** Такой вопрос, Вы взаимодействуете с «Нашим будущим», с Агентством стратегических инициатив?

**Творогова Е.А.:** Да, конечно.

**Завада Е.А.:** Каким образом?

**Творогова Е.А.:** С «Нашим будущим» у нас идет проект по фонду президентских грантов, а исполнительный директор фонда «Наше будущее» является спикером на наших мероприятиях.

**Завада Е.А.:** Как финансируется школа? Гранты?

**Творогова Е.А.:** Разные источники. Был период, когда мы работали с крупным бизнесом, ему было интересно это финансировать. В какой-то момент Сбербанк поддерживал гранты, в том числе и президентский грант.

**Завада Е.А.:** Есть какие-то членские взносы у участников?

**Творогова Е.А.:** У участников есть. Где-то со второй или третьей сессии мы ввели так называемый оргвзнос. Мы для себя приняли, что размер оргвзноса составляет 10% от стоимости участия человека в школе. Причем там просчитывалось все - проживание, питание, трансфер, раздаточные материалы, работа экспертов, административные расходы на проведение сессии. Последний раз у нас, по-моему, получилось 1300 руб., но при этом для школьников и студентов есть скидка. Оргвзнос был введен не столько для решения финансовых моментов (хотя сейчас это все-таки значимый фактор), сколько для поддержания мотивации участников. Ценность происходящего закрепляется тем, что я свои собственные кровные денежки отдал, пусть и небольшие.

**Завада Е.А.:** Ощущается, как инвестиция в свое образование.

**Творогова Е.А.:** Да.

**Завада Е.А.:** И вопрос по спикерам. Кого обычно из экспертов приглашаете?

**Творогова Е.А.:** Мы работаем по технологии проектный тренажер, а эта технология подразумевает участие

большого количества экспертов, в том числе, мастера сопровождения проекта. Если мы набираем, например, 20 команд с проектами, нужно 20 экспертов, чтобы у каждого был куратор, который будет сопровождать проект. Там постоянно то защита концепций проекта, то апробация, презентация решений, кейсов и т.д. Это экспертный конвейер, где очень много всяких опций, где задействованы эксперты. Мы стараемся, чтобы экспертный пул перекрывал большую часть вопросов, которые могут возникнуть у участников. Например, регистрировать ИП или создавать ООО, к юристу, значит. То есть чтобы можно было конкретно подойти и спросить. Поэтому за 4 дня мы стараемся (сессия идет 4 дня) максимально проработать все те вопросы, которые возникают по ходу дела. И еще очень важный момент – это экспертный конвейер. Там тематические станции, продажи, присутствие в интернете, экосертификация и т.д. И на каждой станции обычно мы ориентируем экспертов, чтобы они давали задания участникам, что дает на выходе так называемый отчуждаемый результат. Если продажи, пожалуйста, составь коммерческое предложение. И не абстрактное, а касающееся того, что ты хочешь продать. Если взаимодействие с органами власти, пожалуйста, напиши письмо депутату. То есть ты отсюда уйдешь с готовым письмом.

**Завада Е.А.:** А есть такие же школы в других регионах?

**Творогова Е.А.:** Школа экологического предпринимательства по той технологии, которую мы проводим, осталась пока в единственном экземпляре. Хотя мы со своей стороны всячески пытаемся продвигать, приглашаем экспертов из самых разных регионов. Мы разработали методичку, пошагово прописали, как такую школу проводить.

**Завада Е.А.:** Пока не сработало. А в регионе есть что-то похожее? Какое-то

обучение предпринимательству? социальному

**Творогова Е.А.:** Существует огромное количество разных образовательных программ. Принципиальное отличие: большинство из них – это аудиторные занятия, либо онлайн, либо оффлайн. Спикер рассказывает, потом, может быть, дается задание, – то есть это привычный формат обучения. То, что часто называется «эбаутизм» (об этом). Мы об этом подумаем, об этом поговорим, а ты сам к этому не имеешь отношения. Наша школа принципиально отличается тем, что мы ни о чём не говорим, кроме как о твоём проекте. Где здесь деньги? Как клиент узнает, что ему это надо? Где твой клиент? Он какой?

**Завада Е.А.:** Это должно быть намного более полезно, чем просто рассказ.

**Творогова Е.А.:** Да, это бизнес-интенсив, погружение в собственный проект. Никто же не приходит готовым предпринимателем.

**Завада Е.А.:** Такой вопрос. Представим, что Вы стали губернатором. Какие законодательные инициативы вы бы предложили в сфере экологического предпринимательства?

**Творогова Е.А.:** Очень простые. Пункт номер раз – прописывание этого вида предпринимательской деятельности. Второе – преференции тем предпринимателям, которые занимаются решением острых экологических проблем. То есть это переработка отходов в первую очередь, с акцентом на то, что это не просто переработка, а получение конечного продукта. Нужны производства здесь, причём не обязательно глобальные. Возможность получения конечного продукта из, например, вторичного стекла здесь на месте. Очень важный момент – это не только помощь тем, кто занимается сбором и переработкой, но и реализацией. Важно, чтобы появилась заинтересованность. Значит, должна быть система преференций, поддержки и тех,

кто собирает, и тех, кто перерабатывает, и тех, кто производит конечный продукт, и тех, кто покупает этот конечный продукт.

**Завада Е.А.:** Тогда такой завершающий вопрос. Как Вы думаете, есть ли перспективы в регионе для улучшения положения экопредпринимателей?

**Творогова Е.А.:** Если ничего не будет делаться со стороны властей, крупный бизнес ориентирован на свою репутацию, в том числе, на федеральном и международном уровне. Зелёная повестка у них прописана. У нас создана, например, ассоциация «Байкал без пластика», где участвуют крупные игроки - «Сбербанк», РЖД и др.

**Завада Е.А.:** В общем, если большой бизнес станет зелёным, то тогда есть возможности и для мелких предпринимателей?

**Творогова Е.А.:** Не то чтобы станет зелёным, а начнёт двигаться в эту сторону и рассматривать разные шаги. Например, аутсорсинг для экопредпринимателей. Мы являемся, в том числе, учредителями знака экологической культуры, наряду с фондом «Подари планете жизнь» и двумя нашими региональными экологическими операторами. Получателем знака экологической культуры уже два года является, например, отель «Ирбис». Они заказали нашим производителям экологической косметики специально для

своих номеров маленький твёрдый шампунь. Не жидкий, а твёрдый. И он упакован не в пластик, он просто в бумажке. Для них это ощутимо дороже, чем то, что они раньше привозили из Китая. Но это практически на ценнике незаметно. А с точки зрения престижа, они могут с гордостью сказать: «Мы придерживаемся экологических стандартов».

**Завада Е.А.:** Это классный рекламный ход.

**Творогова Е.А.:** Естественно. На это и надеемся.

**Завада Е.А.:** Спасибо большое. Это было очень познавательно. Может быть, есть у Вас какие-то выпускники, с которыми можно поговорить про их бизнес? Мы договорились с Никитой Россовым.

**Творогова Е.А.:** Никита Россов - это наш выпускник - фермер. Как раз сейчас закончился сезон. Есть еще Андрей Ляхов, который создал ООО «Иван - Чай». Это малый бизнес, порядка 6 постоянных рабочих мест, а летом временных до 30 рабочих мест. Они очень много работают с дикоросами. И очень разнообразная продукция. Он каждый год эту линейку увеличивает. Попробуйте связаться с Евгением Гришкевичем. Это природная косметика.

**Завада Е.А.:** Спасибо Вам огромное.

# БИЗНЕС И ОБЩЕСТВО: РЕГИОНАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

**Беседа с проректором ИРНТУ по научной работе Александром Матвеевичем Кононовым, начальником управления научной деятельностью Еленой Юрьевной Панасенковой, начальником управления по молодежной политике Ириной Александровной Бянкиной и руководителем Центра развития компетенций НОЦ «Байкал» Николаем Владимировичем Мурзиным**

*Орлов И.Б.:* У нас в Высшей школе экономики несколько лет ведется большая программа, с этого года ставшая всероссийской, - «Открываем Россию заново». В рамках этой программы через ярмарку проектов студенты записываются в различные экспедиции. Так как я руковожу лабораторией исследований в области бизнес-коммуникаций, соответственно, мы ездим в экспедиции, которые связаны с изучением бизнес и GR-практик в регионах. У нас это пятая экспедиция, правда, самая дальняя. Перед этим у нас были Екатеринбург, Владимир, Калуга и Рязань. Здесь представлены студенты старших курсов и учащиеся магистратуры. Часть коллег - это сотрудники лаборатории. Мы собираем материал и пытаемся сделать дорожную карту бизнес- и GR-практик. Пытаемся понять, почему во Владимирской области что-то работает, а в соседней Калужской - не работает. И наоборот. От чего это зависит? Где-то фактор губернаторской команды, где-то - бизнеса. Поэтому мы встречаемся с представителями бизнес-

четверки, Заксобрания, Минэка, центра «Мой бизнес», посещаем предприятия, встречаемся с экспертным сообществом вузов. Мы два года мониторим вашу область, составляем аналитические записки, базы данных и мониторинга. У нас сложилась рабочая группа на базе факультета социальных наук, часть которой составляют сотрудники нашей лаборатории. Поэтому мы имеем общее представление, но не всегда понимаем, как это делается «на земле». Как, например, происходит взаимодействие между бизнесом и вузами?

*Кононов А.М.:* Для того чтобы наш разговор был более конструктивным, я предлагаю такую последовательность. От вас было бы неплохо услышать, как вы это себе представляется, чтобы мы могли понять, на чем нам акцентировать внимание.

*Орлов И.Б.:* Первая наша гипотеза, которая сложилась из всех поездок, что каждый регион счастлив и несчастлив по своему. То есть из тех регионов, где мы были, мы пока не можем вынести какие-то

общие представления. Вторая наша гипотеза, что в каждом регионе, так или иначе, складывается своя модель взаимоотношений между бизнесом и властью. Первая модель – «китайских обезьян», то есть ничего не вижу, ничего не слышу, ничего не говорю. Вторая модель – это когда одна из бизнес-структур выступает локомотивом. В данном случае или Торгово-промышленная палата в Калуге, или РСПП в Екатеринбурге. Третья наша гипотеза – в разных регионах осуществляются разные форматы взаимодействия бизнеса и высшей школы: это базовые кафедры (Калуга) или базовые лаборатории (Екатеринбург). Четвертая гипотеза – все бизнес-ассоциации пытаются воздействовать на различные структуры власти. В одних случаях они работают через Заксобрание (Владимир), в других – ищут выходы напрямую на губернатора или через неформальные «завтраки у губернатора» на разных площадках. Пятая гипотеза – вне зависимости от того, как осуществляется взаимодействие бизнеса, власти и экспертного сообщества, так или иначе оно проходит через круглые столы, образовательные форумы, общественные комитеты, советы и т.п. И последняя шестая гипотеза состоит в том, что бизнес сегодня задыхается от отсутствия квалифицированных кадров. Может быть, у крупного бизнеса кадровый голод не столь острый, но для малого бизнеса сегодня это самая актуальная проблема. Сегодня во многих регионах происходит затухание стартапов. Поэтому нам интересно посмотреть, почему у вас стартапы выстрелили, пусть и позже, чем в других регионах.

**Кононов А.М.:** Исходя из этих гипотез, все-таки ключевая проблема, которую вы пытаетесь решить, в чем состоит? Вы пытаетесь понять, каковы механизмы взаимодействия в органах власти и бизнеса, либо каковы причины этого взаимодействия? Что важнее для вас?

**Орлов И.Б.:** Важнее для нас понять механизмы, потому что мы можем их

зафиксировать путем мониторинга СМИ, сайтов правительства, губернатора, бизнес-ассоциаций.

**Кононов А.М.:** Я эти вопросы задаю потому, что мне пока ваша гипотеза относительно Иркутска непонятна. Какая ваша гипотеза относительно Иркутска? Как вы себе представляете эту модель?

**Орлов И.Б.:** Край с богатейшими ресурсами, но при этом отток молодежи. Возникает вопрос, почему молодежь отсюда уезжает, ведь учебных заведений достаточно? Второй вопрос: почему бизнес-ассоциации сосуществуют, но особо между собой не сотрудничают? Почему позиция бизнеса сегодня в Иркутской области такая?

**Юргелас А.Л.:** Я бы добавила. Хотела уточнить по поводу принципов взаимодействия с бизнес-ассоциациями, потому что в информационном поле чаще всего встречается новости, что университеты планируют предпринимательские классы, какие-то программы, клубы, кружки. Вообще, как это развивается на базе вашего университета? Эти практики популярны или нет? Есть ли такие инициативы студентов, которые они потом продвигают в бизнес-сообществе?

**Орлов И.Б.:** Почему у вас нет развитого института бизнес-ангелов? У вас роль бизнес-ангелов заменяет центр «Мой бизнес»? Но это же другая структура.

**Кононов А.М.:** Давайте я свою гипотезу выскажу по тем вопросам, которые Вы озвучили.

**Бянкина И.А.:** А я продолжу.

**Кононов А.М.:** Смотрите, богатый край, индустриально богатый. Но вся оргструктура, которая обеспечивает работу края, формировалась в период индустриализации. Наш «Политех» – классический пример того, как это все устроено. Факультеты, ключевые направления исследований – это все было спроектировано в 1940-1950-е годы. Соответственно, очень серьезная наука – это тоже очень важный момент. Не в

каждом регионе наука такого масштаба сосредоточена: у нас порядка 17 академических организаций. Если вы посмотрите их профиль, он тоже лекало процесса индустриализации – энергетика, алюминиевые заводы. Но сейчас мы уже понимаем, что меняется подход. И для того, чтобы выстроить какие-то новые ценности, нужно поменять в целом всю систему. То есть во главе угла должны стоять инновации. Я могу пример привести, когда речь идет о проектировании новых направлений, Когда делали НОЦ «Байкал», был прямой разговор – какую ценность можем сформировать? Перечислили все свои направления. Каждый инвестор формировал какой-то лист в этом направлении. Первая заявка была непроходной. Потом губернатор сказал: предложил сменить подход, выделив ключевые направления: переработка промышленных отходов, агробιοфарм, лес. Мы все время скатываемся в повестку сырьевую либо реального сектора. Относительно крупного бизнеса вопрос какой? Они живут старыми моделями: наш университет готовит линейных специалистов, которые придут на завод и месторождения, то есть обеспечит кадровые потребности. Мы фиксируем это и говорим, что мы национальный исследовательский университет. У нас есть свои амбиции по вопросу исследований и разработок. И для нас все-таки в образовательной деятельности есть свои приоритеты. Мы в программе это прописали, и стараемся через нашу практику этот тезис подкреплять. Мы сейчас видим, что немногие предприятия готовы с университетами встать рядом и сказать: «Давайте вместе с вами чего-то будем делать». Сейчас все равно превалирует традиционный способ – мы всегда у предприятий что-то делали. Если мы будем идти по пути создания технологий и работать не с конкретным заказчиком, а с рынком, эту модель переосмыслить надо. Мы сейчас понимаем,

что, с одной стороны, нам необходимы люди из бизнеса с партнерской позицией. На протяжении прошлого года у нас был опыт. Проще всего это сделать со студентами, потому что все понимают, что это меньший риск. Для нас это была попытка протестировать модель здоровой кооперации. Относительно региона могу сказать, что для него университет является экспертной площадкой. В первую очередь, я бы так оценивал. Второй момент – это когда есть острая проблема в регионе, и нужно помогать действиями. У нас активные студенческие отряды, которые что-то делают непосредственно. Как пример могу привести ситуацию крупного наводнения в Тулоне, где университет своими компетенциями помогал решить эту проблему. Строился у нас здесь недалеко спортивный объект – Ледовый дворец искусств. Наши студенты его закрывали. Сейчас, в период ковида и СВО мы реализуем программу вузов с крупными компаниями. У наших студентов работа вахтовым методом на предприятиях. Такая расширенная практика, которая, с одной стороны, обеспечивает более гибкий образовательный процесс, а с другой, предприятия платят за дополнительные часы преподавателям. Собственно говоря, это рефлексия на какие-то острые такие вещи. И третья. Для университета есть амбиция сделать первым вопросы стратегического планирования для региона. Мы в свое время какие-то стратегические документы готовили по планированию. Пока действуем вот в таких блоках.

**Орлов И.Б.:** Спасибо. Если попробовать во множественном числе сказать, на этот рынок выходят другие вузы города? Вы же не одни там. И губернатор, может быть, благосклонно смотрит не на ваш вуз? Или не существует такой проблемы, как конкуренция на рынке научных услуг?

**Кононов А.М.:** Есть часть программы, заложенная в деятельность

министерства, и правительство настаивает, когда речь идет о реализации программы по типу «Приоритет 2030». Но масштабные задачи можно решить только в консорциуме, сообща. Нужно выстраивать кооперацию, смотреть, в какие цепочки совместно можете зайти. У нас, в принципе, есть определенное распределение внутри НОЦ. Мы четко понимаем, в рамках какого проекта, кто за что отвечает, - каждый на своем месте. Мы хорошо знаем про переработку промышленных отходов, про промышленность, технологию, - мы этот блок закрываем. Поэтому здесь каждый имеет свой уровень экспертности в определенной области. Точно не могу сказать, но плотной коммуникации, чтобы мы брали какие-то совместные проекты, честно говоря, нет. Хотя пробуем по ряду проектов небольших. Научный совет у нас раньше работал очень активно, сейчас - нет.

**Орлов И.Б.:** Попечительский совет у вас есть? И какова его роль: «свадебный генерал» или действительности активный?

**Кононов А.М.:** У нас есть два важных для нас контура. Они с разной механикой, но примерно одинаковы. Первое. У нас в рамках президентской программы развития есть Совет молодежи. Его возглавляет губернатор, в него входят ключевые руководители предприятий, с которыми мы партнеры. Там во главу угла поставлено согласование нашей программы развития. То есть это стратегический уровень управления. Насколько это важно? Я думаю, что важно, поскольку там руководители Иркутского авиационного завода, которые непосредственно заинтересованы в наших действиях внутри программы. Ну и губернатор, конечно, в этом плане много нам помогает по разным направлениям. Вторая часть более неформальная - это Ассоциация выпускников. Это очень важный для нас орган, потому что в президиум Ассоциации входят руководители крупных наших предприятий, руководитель Торгово-

промышленной палаты, политики. Такой контур нашей коммуникации очень доверительный. Мы встречались летом, где очень активно обсуждался один вопрос. Мы запустили программу ключевых исследований и хотели согласовать менторские программы. Начали прямо в ходе заседания активно спорить. И это хорошо, потому что это люди, которые реальные решения принимают в своей компании. Они могут открыто высказать университетам, ректорату свои мысли. И это может быть даже ценнее, чем формализованные программы.

**Орлов И.Б.:** Мы первый раз сталкиваемся с тем, что именно выпускники, Ассоциация выпускников играет реальную роль. Вы говорите, что это даже более эффективный инструмент, нежели попечительский совет?

**Кононов А.М.:** Вы знаете, по механике очень просто собрать коллегиальный орган первого уровня, президиум из значимых людей, которые в принципе пойдут в университет. Они окажутся опять в университете в статусе члена правления Ассоциации. Это очень эффективный уровень, который реально работает, если выстроить работу правильно. Они все-таки эксперты и очень влиятельные люди, реальные стейкхолдеры. У нас есть проректор по корпоративному развитию, чей функционал, работу ассоциации организовывать. Но для самих выпускников важно видеть, что университет живет и продолжает развиваться. Мы демонстрируем успехи, говорим о том, как продвинулись, и какие у нас есть моменты, которые нас сдерживают, обсуждаем возможности снятия барьеров. Мы их поддержку запрашиваем. То есть они советуют, в то же время советы порой переходят в действие. Берут и делают.

**Орлов И.Б.:** Коллеги, есть еще вопросы?

**Новикова В.Д.:** У меня есть вопросы насчет стартап-студии «Тайга», которая открыта у вас на базе университета.

**Бянкина И.А.:** Не «Тайга», просто стартап-студия.

**Новикова В.Д.:** У нее нет названия получается?

**Кононов А.М.:** Да, мы раньше ее создали.

**Новикова В.Д.:** Мы раньше смотрели, какая есть проектная деятельность и заметили информационную закрытость. Как вы рассматриваете стартап-студию, как она вообще функционирует, и как студенты туда попадают, как узнают о стартап-студии, есть ли какой-то порядок вступления?

**Бянкина И.А.:** Я сначала расскажу про молодежное предпринимательство, как оно у нас реализуется в университете. Собственно, хотела про стартап-студию, в том числе, рассказать. Я напрямую курирую развитие молодежного предпринимательства, которое всегда в университете было. Но пару лет назад мы его стали развивать вместе со студенческой наукой. Я как раз курирую команду, которая развивает студенческую науку и, соответственно, предпринимательство. Конечно, нам как техническому университету больше интересны технологические стартапы. Идеальный такой путь – когда мы выращиваем ученого, который умеет коммерциализировать свои разработки и открывает стартап. Мы при этом понимаем, что таких людей мало. Поэтому мы в целом популяризируем предпринимательство в целом и отдельно делаем упор именно на технологическое предпринимательство. Мы в этом контексте работаем, начиная от вовлечения студентов в разные мероприятия, деловые игры, тренинги и т.д. Далее переходим в индивидуальную работу акселераторов для подачи заявок на гранты. И приходим постепенно к стартап-студии. Привлечение, как я уже сказала,

это все, что связано с ознакомительными лекциями, деловыми играми, мониторингом предпринимательских компетенций и т.д. Далее проработка предпринимательских компетенций у нас ведется в образовательной программе про предпринимательство. Там мы с ребятами работаем с точки зрения личностного профиля, т.е. мотивация, целеполагание, публичное выступление и т.д. Находим для них менторов-предпринимателей из числа предпринимателей города Иркутска, которые с ними дорабатывают бизнес-идеи. И студенты выходят на защиту с бизнес-идеями. Туда мы берем ребят любых специальностей и курсов. И часть этих ребят затем выходят на диплом в виде стартапа. То есть это еще одна программа, которую мы реализуем в рамках «Приоритета», когда мы отбираем проекты студентов из научной или предпринимательской деятельности, и они на свою защиту выходят с дипломом в виде стартапа. Это, собственно, оценка нашей работы в рамках «Приоритета». Еще один большой проект, который у нас есть, это корпоративный акселератор, акселерационная программа в лаборатории энергетики. Она реализуется по заказу «En+» уже шестой год и выросла, собственно, из девяти команд с девятью проектами. Сейчас в этом году - 64 команды из 25 вузов и сузов страны. «En+», например, заинтересован в ее проведении. Они представляют в этой программе свой бренд, себя, как компанию, работодателя, т.е. они нам дают кейсы для работы. Кейсы мы подбираем, либо нам подают заявки команды студентов во главе с научным руководителем. Они дальше эти кейсы прорабатывают, лучшие награждаются грантами, а совсем готовые к реализации получают договор на НИОКР с «En+». Это довольно важная компания для региона имеет довольно сильный бренд, в том числе, за счет большого количества объектов - это ГЭС и ТЭС в основном. Наш университет с «En+» очень тесно работает

во многих проектах. Это что касается корпоративного акселератора.

Мы сейчас включены в проект платформы университетского технологического предпринимательства. У нас открыта предпринимательская «точка кипения». В прошлом году мы выиграли три гранта на акселерационные программы (как раз лаборатория по энергетике, «Тайга» и «Тайга. Агробиофарм») и проводим тренинги предпринимательских компетенций. А год назад выиграли грант на создание стартап-студии. На данный момент у нас создан один стартап в рамках стартап-студии, и мы постепенно пытаемся выстроить логику построения, создания стартапов в рамках стартап-студии. Но пока, насколько я вижу, не для всех студентов и преподавателей эта логика понятна, потому что все привыкли жить в логике грантов Фонда содействия инновациям. Что вам дают деньги, вы на них реализуете какую-то работу, показываете какие-то показатели, делаете какие-то отчеты. А в рамках стартап-студии эта логика немножко другая. Но людей, которые готовы на это пойти, довольно мало, хотя постепенно мы эту массу наращиваем. В том числе, работа ведется с компаниями. То есть мы рассказываем компаниям, что они могут реализовать свои идеи в рамках стартап-студии как стартап. Они говорят, что интересно, но пока готовых серьезно идти в это компаний нет. Но я думаю потому, что пока непонятна стартап-студия как инструмент.

Расскажу про один проект, который, наверное, подтверждает вашу гипотезу нехватки высококвалифицированных кадров. У нас на базе университета открыт проект «Академия IT». У них есть отдельный сайт, отдельный ресурс, где студентов вовлекают, т.е. программа компании «En+ Digital». Они набирают студентов, дополнительно обучают, тратят на это ресурсы, проводят различные мероприятия, вкладывают довольно большое финансирование, чтобы затем

студенты подписывали с ними договор о том, что отработают два-три года в компании. Они повышают свою ИТ-компетенцию, ищут сотрудников-специалистов, что является подтверждением того, что не так просто найти сотрудников на рынке труда. «En+» выгодно действительно их вырастить еще с момента университета, чтобы потом их трудоустроить.

**Новикова В.Д.:** В чем отличие корпоративных акселераторов от стартап-студий?

**Кононов А.М.:** С чего начинались корпоративные акселераторы и какая у них логика? Там реальные кейсы компаний заложены в основу. И уже сами участники пробуют найти решения. Это одна история. Стартап-студия - это еще одна механика, которую мы не очень правильно понимали на первых порах. Для нас это был некий очередной механизм транспорта технологий. Мы думали, что воспринимали, что найдем нужное решение для экономики и начнем упаковывать стартап. Но в процессе мы поняли, что ключевой момент - в выработке гипотезы, что нужно саму механику работы перестраивать. И организаторы этой всей истории - живые предприниматели с большим опытом, своим бизнесом, но они не являются участниками. В этом плане все-таки перестройка определенная происходит. В чем плюс большой? В том, что идеи важны для молодежи, для студентов как инструмент. Твоя идея может найти реализацию, тебе помогут довести. На самом деле организовать бизнес в Иркутске, может быть, даже интереснее, чем где-либо. Здесь больше возможностей. Важный момент - сама предпринимательская история. И еще более важный фактор - модель.

В целом мы немножко пересмотрели и образование. Компаниям сейчас интересны единичные спецы. Получить специалиста - это хорошо, но в логике трансфера сейчас очень востребовано,

когда какая-то организация (университет либо НИИ) разрабатывает технологии, вместе с этим готовит людей, которые технологию способны развернуть, организовать, а дальше сделать фактически своего рода стартап-компанию. Как правило, покупая стартап, они покупают технологическую цепочку с людьми и процессом. В рамках «Приоритета» мы четко для себя поняли, что там есть эффект, где происходит активная проектная деятельность с живым запросом на нее. Например, за три года до «Приоритета» мы открыли Сибирскую школу геонауки. Ребята-геологи общались, разрабатывали свои малые предприятия. Сидят замотивированные, у них глаза горят. Они рабочие вопросы закрывают более компетентно, чем какие-то наемные работники, приезжая и понимая, что деньги должны помочь студенту на будущее. Опыт показал, что на протяжении этапа подготовки люди уже реальные специалисты, которые имеют полный цикл работ по профилю. Причем порой геофизик мог освоить смежные направления и понимать глубже другие вещи. Проектно-конструкторское бюро «Горняк» - тоже проектирование карьеры для студентов. Когда качество людей немножко другое, и интерес компании другой, тогда возможностей закрепиться на предприятиях может быть несколько. Предприятия сейчас тоже всю историю осознают, потому что сложно людей искать, особенно в новые направления. Иркутская нефтяная компания выпускает, Федеральный центр химии проектируются сейчас. Но это быстро так не решается. И в этом плане мы возвращаемся к стратегическому уровню управления. Очень важно, чтобы губернатор понимал, какие направления развивать надо, что этому должно сопутствовать в образовании и исследованиях. Одна из задач региональной власти - умело выстраивать отношения с бизнесом, находить точки опоры, меры поддержки.

**Орлов И.Б.:** Спасибо. Вопрос последний.

**Трусова С.А.:** Меня интересует работа со школьниками. Мы уже не раз говорили, что талантливые школьники уезжают. Это происходит потому, что заинтересованные в предпринимательстве не понимают, где здесь получить хорошее бизнес-образование. Я, когда еще училась в школе, на базе ИРНИТУ проходила стартап-школу «Тайга.Юниор». Я так понимаю, что это разовая история?

**Кононов А.М.:** Не разовая.

**Трусова С.А.:** Что-то еще делалось для того, чтобы школьников оставлять здесь?

**Кононов А.М.:** У нас был проректор Евгений Семёнов, он был замминистра в Минэке, потом работал в мэрии и университете, у них команда была в целом - стартап-школа «Тайга».

**Бянкина И.А.:** Она и есть, функционирует отдельно от университета.

**Кононов А.М.:** Она в этом плане очень хорошо работала. Но эффектов ощутимых мы не получили. Я могу сказать, какие виды деятельности по другим направлениям мы поддерживаем. У нас уже 10 лет есть «Шаг в будущее» - это конференция школьников. Мы пытаемся сопровождать школьные проекты и четко понимаем, что дети, которые попали на проекты к нашим экспертам, они к университету прикипели, у них есть понимание, что такое университет. Это один формат - это всякие профильные классы, прямо под предприятие. Это, с одной стороны, профориентационное направление, а с другой стороны, реальные возможности школьников до поступления посмотреть чуть дальше перспектив университета.

**Орлов И.Б.:** В Москве немножко другая система - есть предпринимательские классы, ориентированные на ведущие вузы Москвы. Спасибо большое! Спасибо, что уделите нам время.

**Кононов А.М.:** Мне очень приятно. Николай остается сейчас. Елена Юрьевна вернется. Если будет еще визит, приезжайте, пожалуйста. Нам очень интересно мнение исследователей нашей Иркутской области. Мы готовы контактами обмениваться. Если будете делать доклады какие-то через ВКС, вы нас подключайте, чтобы мы тоже послушали результаты вашей работы.

**Орлов И.Б.:** Мы раз в месяц проводим семинары.

**Кононов А.М.:** Приятно было пообщаться. Спасибо, до свидания.

**Бянкина И.А.:** Коллеги, хотела добавить. Помните, спрашивали про взаимодействие с центром «Мой бизнес» и «Опорой России» и т.д. В центре «Мой бизнес» консультируют индивидуально наших студентов, мы проводим совместно площадки. Тесно общаемся с «Опорой России» – приглашаем их в качестве экспертов на наши мероприятия. Председатель иркутского отделения «Опоры России» Александр Егоров – инвестор стартап-студии, во все это вовлечен. Периодически с ними связь держим. А в других университетах молодежное предпринимательство развивается не так сильно, где-то вообще не развивается. То есть там есть социальная работа, творчество, может быть, наука, но предпринимательства в других вузах практически нет. Мы их к себе приглашаем. У меня есть отдел, который этим занимается. И еще у нас предпринимательство реализует молодежный кадровый центр, – подразделение Министерства по молодежной политике. Они реализуют мероприятия по предпринимательству в целом регион.

**Орлов И.Б.:** Есть вопросы? Юрий Олегович.

**Гайворонский Ю.О.:** Спасибо большое. У меня вопрос связан частично с вашим комментарием и тем, о чем говорил Александр Матвеевич. Он говорил, что новый тип экономики требует

экономического мышления со стороны бизнеса. Далее было сказано, что не все готовы так воспринимать университет, хотя есть отдельные выдающиеся бизнес-компании. Я правильно понимаю, что тут плюс – это компания нового типа? Наверное она не единственная?

**Бянкина И.А.:** «Иркутская нефтяная компания».

**Гайворонский Ю.О.:** Эта ваша местная компания, которая не включена, кстати, в другие вертикально интегрированные корпорации?

**Бянкина И.А.:** Это предприятие место, которое выросло до большого уровня, и сейчас оно по сути конкурирует, по крайней мере в области, на одном уровне с другими игроками рынка.

**Гайворонский Ю.О.:** «Роснефть». Она активна на севере региона, правильно?

**Бянкина И.А.:** Да.

**Юргелас А.Л.:** Может ли быть «Росатом»? Помню, что в течение разговора несколько раз упоминались тенденции с переработкой материалов, была идея по созданию Национального центра химии, т.е. есть ли какое-то взаимодействие с данной госкорпорацией?

**Мурзин Н.В.:** Взаимодействие с «Росатомом» есть. Как раз в области создания федерального центра химии, площадки по переработке отходов. Взаимодействуем, но не могу сказать, что продуктивно.

**Гайворонский Ю.О.:** А «Ростех»? Было сказано, про Иркутский авиационный завод. Насколько я знаю, это до сих пор дочка «Ростеха»?

**Панасенкова Е.Ю.:** Мы взаимодействуем с «Ростехом». В данном случае, если мы говорим о регионе, мы работаем с Иркутским авиационным заводом. Соответственно, у нас есть базовая кафедра и часть стратегического проекта «Приоритет» – программа развития, где прописаны стейкхолдеры, заинтересованные лица, на кого этот проект в первую очередь ориентирован. Понятно, что исторически сложилось, что у

нас целый институт машиностроения. Кафедра работает именно в направлении кадров для авиазавода, были созданы в свое время лаборатории, на которых обучались студенты. С периметром госкорпорации «Ростех» мы взаимодействуем. Это характерная особенность «Ростеха». У них есть ряд компаний, входящих в госкорпорацию: мы начали работать с авиазаводом в Комсомольске-на-Амуре, Мы смогли бы взаимодействовать и с другими предприятиями.

**Бянкина И.А.:** Прошу прощения, мне сейчас нужно идти. Подскажите, есть ли вопросы по молодежному предпринимательству? Просто по компаниям Елена Юрьевна вас ориентирует.

**Новикова В.Д.:** Есть и очень много, на самом деле.

**Бянкина И.А.:** Давайте, может быть, я к вам вернусь?

**Орлов И.Б.:** Не в рамках общего разговора. Может быть, тогда просто об интервью договоритесь и встретитесь? Мы еще Николая сможем услышать. Николай, еще раз напомните, какая у Вас должность?

**Мурзин Н.В.:** Я был заместителем Елены Юрьевны. Проекты веду, связанные с горнодобывающей отраслью.

**Орлов И.Б.:** У студентов обязательны сейчас проектные работы. У вас тоже?

**Мурзин Н.В.:** Нет. У нас не обязательно, но мы привлекаем рабочую силу.

**Панасенкова Е.Ю.:** Проектное обучение у всех есть, по понедельникам оно ведется, Но оно у нас добровольно, в проекты записываются добровольно.

**Мурзин Н.В.:** В рамки проектного обучения наши проекты мы не включаем, потому что проектное обучение как минимум семестр идет, а у нас порой сроки, ограниченные месяцем. Поэтому наша работа не связана с учебной проектной деятельностью.

**Орлов И.Б.:** Такой подход интересный. Скажите, пожалуйста, насколько вообще студенты хотят быть

предпринимателями? Там, где идет речь о гуманитарных специальностях, даже социальных, там трудно вырастить бизнесмена. Можно, но трудно, нужно очень хотеть. А в технической специальности сам Бог велел? Насколько ваши студенты хотят этого?

**Мурзин Н.В.:** Опять-таки возникает вопрос, что хочется, а что можно. Хотеть то они могут все и что угодно, но не всем дано.

**Орлов И.Б.:** Первый шаг – это хотение. Второе – это уже навыки получить. Человек не хочет, но он, может быть, умеет.

**Мурзин Н.В.:** Я вам так скажу: горное дело – это не то место, где ты бизнесменом себя представляешь.

**Орлов И.Б.:** Алексей Юрьевич сказал такую вещь: мы очень много говорим об экспорте, и мы практически ничего не говорим об импорте. Сегодня нужно выстраивать импорт, не обязательно параллельный импорт, или реверсивный инжиниринг выдумывать. У вас на кафедре есть студенческие проекты? Есть защита диплома в виде проекта, в том числе, группового? Вы делаете какие-то проекты с предприятиями? Сделали, закрыли, на дипломе написали “отлично” и забыли. Или что-то выстреливает из того, что делают ваши ученики в дипломных работах?

**Мурзин Н.В.:** У нас любая разработка месторождений ископаемых связана с работой и документацией. И студенты у нас всегда выполняют полноценный проект.

**Орлов И.Б.:** Он востребован?

**Мурзин Н.В.:** Он никому совершенно не нужен, только нашим.

**Орлов И.Б.:** То есть это упражнение для получения навыков?

**Мурзин Н.В.:** Упражнение для них.

**Орлов И.Б.:** Понятно. А не было такой идеи, чтобы студенческий диплом с самого начала был интегрирован с какой-то конкретной фирмой, чтобы он не делал этого “в стол”?

**Мурзин Н.В.:** Когда я оканчивал университет, я делал диплом в своих интересах. Сегодня никаких особо нововведений нет. Если есть деньги, мы даем, они делают научную работу, концентрируемся на определенной рабочей части. Они делают попытку, им хлопают и говорят: «Молодец, очень круто! Спасибо!»

**Орлов И.Б.:** Вот зато у него, наверное, есть перспектива. Ваша система распределенной практики напоминает систему советскую, когда студенты половину времени проводили на предприятиях. Все время ищут работу.

**Панасенкова Е.Ю.:** У горняков нет такой проблемы. Никто не хочет ехать сюда. Имеется в виду, что не все хотят ехать туда работать.

**Орлов И.Б.:** Знаете, в свое время на эти специальности ввели экзамен по обществознанию. Но он был упрощенным для того, чтобы поступали на эти специальности. А сегодня как?

**Панасенкова Е.Ю.:** Русский, математика, физика – традиционные предметы. Математика, соответственно, профильная. У нас проблема с теми, кто сдает физику. В этом году порядка 1300 человек всего сдавали физику. А только прием в «Политех» – это 1500 человек. А еще есть Братский государственный университет, Красноярский государственный, Сибирский федеральный. Традиционно с севера области едут в Томск и Красноярск. И мы пытаемся здесь бороться сейчас за каждого абитуриента.

**Орлов И.Б.:** ИТ-эпопея провалилась в этом году – информационные технологии в школе сдали хуже, чем за все предыдущие годы. Хотя ИТ – это наше все.

**Панасенкова Е.Ю.:** Проблема начинается еще со школы. Проблема с уровнем учителей в школах тоже есть. Администрация рассуждает, зачем ставить предметы, которые дети сдадут плохо? Поэтому с физикой у нас большая проблема. Мы сами сделали и запустили

университетом программу для учителей физики и математики. Выбираем учителя и его финансово поддерживаем, то есть фактически на конкурсной основе, т.е. в любом случае, чтобы каким-то образом привлечь тех же самых учителей. Недавно прошла встреча на уровне губернатора, заместителя губернатора по поводу разработки ДПО по математике для всей области. У нас есть проектное обучение. У ребят из института анализа данных была разработка для Иркутской нефтяной компании. Они зашли с проектным обучением, разработали автоматизацию учета сотрудников на рабочих местах. Это был сначала проект, потом посмотрели проект, который получился, и вложили деньги. Сейчас они разрабатывают полноценную систему. А есть проект, который родился из лаборатории энергетики: делали промышленного робота для обследования водосбросов на плотинах ГЭС. Сначала был проект, потом НИОКР, а сейчас идут испытания этого робота на Братской ГЭС. Уже вторые испытания были весной. На таких проектах, пусть и небольших, ну, по крайней мере, есть возможность показать нашу работу.

**Орлов И.Б.:** Для студента понятие большой или маленький не работает. Для него важно, чтобы был какой-то практический выхлоп. Для любого человека, наверное, это важно. Но у меня вопрос в другом. Александр Матвеевич говорил о том, что сегодня схема «дайте нам работников» вас не устраивает. Вы хотите участвовать в этом с точки зрения не только спроса и предложения, но и с точки зрения каких-то инициативных вещей. Насколько ваши учебные программы сегодня отвечают на этот новый запрос? Вы хотите, чтобы вам не диктовали условия в сфере подготовки кадров?

**Панасенкова Е.Ю.:** Вопрос в том, что у нас есть ассоциация выпускников. Мы предлагаем им работать вместе, вместе корректировать программы. С кем-то получается корректировать программу,

где-то есть интерес. Но опять же, это целевое обучение. А так предприятия не готовы вкладываться, готовы забирать полуфабрикат, который они будут у себя доучивать. А вкладываться и инвестировать в выпускника надо сейчас.

**Мурзин Н.В.:** «АПРОСА», например, раз в два года у нас набирает геологов. Она уже сама утверждала программу, согласовывала учебные планы. Именно под себя они отбирали три-четыре человека, которые ездили постоянно к ним на практику. Другое дело «Полюс», с которым у нас есть отдельные классы и школы.

**Панасенкова Е.Ю.:** Последние встречи у нас происходили, например, с представителями компании «Highland Gold». У них много активов сейчас в Сибири и на Дальнем Востоке. Они приехали, разговор был о научно-исследовательских работах, что мы можем им предложить. Но на самом деле приехали за выпускниками. Все хотят выпускника, желательно, чтобы он был квалифицированный, чтобы имел навыки работы, проходил практику, работал в отрасли. Смотрят, кто на каком оборудовании из ребят работал, и начинают с ними разговаривать. Понятно, что зарплата будет большая. Но в регионе мы завязаны на промышленный комплекс. Список специальностей, которые у нас существуют, это нефтянка и горная промышленность. Геология сейчас развивается активно. Химики сейчас нужны, потому что «Фармасинтез» у нас есть. «Иркутской нефтяной компании» нужны химики, особенно лаборанты. Химическая технология в нефтянке – это также та специальность, которая нужна всем, приезжают и заказывают.

**Орлов И.Б.:** Вопрос лоббирования в хорошем смысле. У нас существует инвестиционный налоговый вычет на вложения в сферу образования, который отдали на откуп регионам. То есть их нет как федерального формата. Из 89 регионов России на сегодняшний день только один

регион этим воспользовался. Кто должен это лоббировать в Иркутской области? Наверное, бизнес вместе с вузами?

**Панасенкова Е.Ю.:** У вас в Минэке встреча планируется? Там вам точнее скажут. Мы, конечно за то, чтобы были преференции за инвестирование в образование.

**Орлов И.Б.:** Мы столкнулись в Свердловской области с системой втузов. Помните, в советское время были втузы на предприятиях. Они создали в Полевском стройную систему: приезжает профессура из Екатеринбурга, учат, принимают зачеты и экзамены. В итоге сформировался собственный кадровый резерв.

**Мурзин Н.В.:** У нас кадровая политика – проблема университета. Преподают в основном люди старшего возраста. А эти знания не всегда соответствуют тому, что имеется сегодня в действительности.

**Котенева А.О.:** Есть вопрос. Вы сейчас перечислили крупные барьеры, с которыми сталкиваются, в том числе, выпускники. Немного не совпадает по итогу, что требует бизнес, и то, что предлагаете вы, в том числе, стартап-школа. Мне интересно, используете ли вы какие-то площадки продвижения подготовки предпринимателей в вашем университете? Ведь мы говорим про привлечение студентов не только по Иркутску, но и других городов и областей.

**Панасенкова Е.Ю.:** Есть стартап-студия в рамках федеральной программы. Мы единственные, кто в регионе вошли в эту программой. Это грант. По сути, это единственная площадка. Стартап как диплом в эту же программу попадает. Можно на год уйти спокойно в академический отпуск для осуществления стартапа. Сколько у нас народу ушло в академку в связи с тем, что они делают стартапы? Благо, ни одного. Я считаю, что условия для студентов созданы. У нас регулярно проходит презентация программы «Стартап как диплом», презентация молодежного

предпринимательства на разных площадках. Все это предлагается студентам. Эффективность работы, к сожалению, я не могу оценить.

**Орлов И.Б.:** Я могу объяснить, почему так. Дело в том, что ваша стартап-студия, она сама является стартапом. То есть с точки зрения самого проекта - это стартап стартапа. И поэтому он находится на той стадии, когда вопрос продвижения просто не встает.

**Панасенкова Е.Ю.:** Да. Поэтому он так небыстрый: полетит, не полетит.

**Орлов И.Б.:** Это малые деньги в результате. Сколько проектов выстреливает в Сколково? Если выстрелит третья часть, они уже рады.

**Панасенкова Е.Ю.:** Это очень хороший показатель.

**Орлов И.Б.:** Потому что никто на уровне стартапа не даст гарантии, что это выстрелит. Вам повезло, у вас богатый край.

**Панасенкова Е.Ю.:** Мы получаем гранты для молодежи. У нас был грант Ученого совета. Мы в свое время в «Политехе» начали развивать собственные гранты. Есть небольшие темы: мы пытаемся посмотреть, насколько эта тема пойдет дальше, т.е. это небольшие вложения - 300 000 - 500 000 руб. Я не скажу, что мы изобрели систему грантовой поддержки, но, по крайней мере, она своя внутренняя. Из собственных средств университета поддерживаем такие

инициативные проекты, которые имеют перспективу развития. Для нас это было интересно, потому что нам именно научные направления нужны, которые зарабатывают деньги для университета. Например, горняки, которые занимаются проектированием все стадий, начиная от геологоразведки и заканчивая утилизацией.

**Орлов И.Б.:** А софинансирование? Когда человек получает какой-то грант небольшой и подает в университетскую структуру, чтобы ему как бы добавили софинансирование уже существующих грантов. Такого нет?

**Панасенкова Е.Ю.:** У нас, знаете, как софинансирование выглядит? Предприятия говорят: «Мы вам покупаем оборудование. Нам интересна эта тематика, мы готовы вам купить оборудование. Вы платите зарплату, предоставляете лабораторную базу, а мы вам обновляем лабораторную базу, делим, финансирование, например, 50 на 50».

**Орлов И.Б.:** Такой упрощенной технопарк?

**Панасенкова Е.Ю.:** Получается так. Обычно это люди, которые получали какой-то грант. Нам продлили в этом году грантов на 2 миллиона.

**Орлов И.Б.:** Спасибо, коллеги. У нас еще мини-экспурсия.

**Панасенкова Е.Ю.:** Давайте сейчас мы все посмотрим.

# БИЗНЕС И ОБЩЕСТВО: РЕГИОНАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

## Интервью с начальником Управления по молодежной политике ИРНИТУ Ириной Александровной Бянкиной

**Новикова В.Д.:** Мы начали изучать зарубежную практику и увидели, что стартап-студия - это чисто корпоративная история. То есть компании открывали их у себя, но потом это пришло в университеты. Но университеты, видимо, не очень понимают специфику работы в стартап-студиях: чем отличаются акселераторы, бизнес-инкубаторы и стартап-студии? Я не очень поняла связь образовательной программы с программой «Стартап как диплом».

**Бянкина И.А.:** Её напрямую нет, просто есть общность людей, которых мы на называем «Клуб предпринимателей». Хотя он у нас официально ещё не закреплён, но мы понимаем, что есть определенное количество людей, которые интересуются и занимаются предпринимательством. Вы спрашивали, нужен ли предпринимателям университет или нет? Есть много предпринимателей, у которых ИП, самозанятость или ООО. Есть какие-то обычные бизнесы, которые «как-то сложились», к примеру, семейный. И они нормально существуют, может даже не знают про нас, хотя у нас достаточно активная информационная работа. Но сейчас также есть «глухость студентов», то есть их трудно вовлечь. У нас очень сильно развиты все направления деятельности:

финансирование, и материально-техническая база, и сотрудники. Активно очень развиваются и творчество, и наука, и предпринимательство. А студента всё сложнее и сложнее завлечь. Мы видим эту тенденцию в течение 5 последних лет. И я не знаю, с чем это связано.

**Новикова В.Д.:** То есть чем больше становится инициатив и возможностей, тем они менее агентны и менее самостоятельны?

**Бянкина И.А.:** Да, у меня есть гипотеза, что люди стали лучше жить. То есть родители больше поддерживают, поэтому нет необходимости в зарплате. Прямой корреляции между «Стартап как диплом» и программой «Про-предпринимательство» как таковой нет. Просто мы смотрим на выпускников программы и предлагаем им принять участие в программе «Стартап как диплом», как, впрочем, и другим группам лиц, которые занимаются наукой.

**Новикова В.Д.** В стартап-студию попадают, пройдя все этапы с образовательной поддержкой, или стартап-студия также может принимать отдельно?

**Бянкина И.А.:** Стартап-студия может принимать отдельно. В рамках стартап-студии есть мероприятие «Клуб

предпринимателей», где мы раз в 2-3 недели собираемся с лидером стартап-студии, общаемся со студентами на темы технологического предпринимательства. Например, обсуждаем статьи по технологическому предпринимательству. Но в стартап-студию люди пока идут неохотно, потому что студенты не понимают, зачем им это нужно. Хотя у нас есть успешный пример человека, который сейчас там развивается. Это аспирант, который выигрывал уже стартап-1, сейчас пойдет на стартап-2, имеет 5-летний опыт работы. Но студентов, которые успешно реализовали себя, пока нет. Но это именно в нашей стартап-студии. Я знаю, что в других студиях есть позитивные примеры.

**Новикова В.Д.:** Возвращаюсь к отбору, так как у всех он очень разный. Например, стартап-студия МФТИ устанавливает средний балл и наличие опыта работы. У вас мы увидели, что на «Лидер IT» было мероприятие «Научный питч». Мы так поняли, что это тоже одна из возможностей попасть в стартап-студию?

**Бянкина И.А.:** Да, мероприятие «Научный питч» инициировано ректором. И это не питч в обычном понимании, это наша такая разработка. Раз в неделю, в среду, в обеденный перерыв мы встречаемся, отбираем 2-3 научных проекта, участники которых рассказывают про себя ректору. Помимо ректора, приходят проректора и директора институтов. То есть те, кто может дать совет студенту и плюс взять его на работу. Как мы этих студентов отбираем? Мы закрываем эти мероприятия под свои потребности. Например, у нас идет прием заявок на «Умник»: мы знаем, что 10 человек подадут заявки на «Умник», и мы их целенаправленно приглашаем, чтобы они себя попробовали. Либо, например, заявки на студенческий стартап. Мы знаем, что человеку нужна дополнительная подготовка, и он готов про себя рассказать. Раз в месяц в рамках этого проекта мы проводим научный питч со стартап-студией, где действительно приходят

сотрудники, лидеры стартап-студии и инвесторы. И мы подбираем под них проекты, которые им более-менее интересны. Например, сейчас мы приглашали грантополучателей студенческого стартапа. Они про себя рассказывают, стартап-студия дает им какие-то комментарии по дальнейшей работе, плюс они обмениваются контактами и пробуют реализовать этот проект в рамках студии.

**Новикова В.Д.:** Это чисто технологические проекты, а есть социальное предпринимательство?

**Бянкина И.А.:** Ну около технологическое. Все-таки какие-то должны быть технологии. Но они могут быть разные. Последний раз это был парень, который выиграл грант на создание digital подкаста, то есть подкаста про предпринимательство. Или, например, робот по обследованию трубопроводов. Вот такие диаметрально разные вещи. Но прямо социальных проектов, конечно, у нас нет, потому что мы все-таки ВУЗ технический. А юридические и экономические специальности, они больше сопровождающие. Но у них тоже, кстати, часто рождаются стартапы. Из них много выходит стартапов, как дипломов. Один из успешных проектов, которые они сейчас делают, – это chatbot платформа типа Booking'a. Но это всё равно не совсем социальные проекты.

**Новикова В.Д.:** По поводу проектов. Просто на сайте появился рейтинг проектов. Я нашла там два проекта. Один проект, связанный с бионическим протезом. И второй – разработка учёта посещаемости и перемещения персонала. Как я поняла, это проект на базе какого-то предприятия?

**Бянкина И.А.:** Он изначально делался для Иркутской нефтяной компании. У них такая проблема, что у них есть вахты на севере Иркутской области, и им нужно вести учёт персонала. И вот наши студенты разработали корпус

планшета, систему, с помощью которой сотрудник подходит и прикладывает свой пропуск, когда он садится в самолет, когда он выходит из самолета. Соответственно, все эти данные автоматически выгружаются, и Иркутская нефтяная компания видит, кто у них где. Для них это важно, потому что это удаленные объекты. И этот проект, студенческий стартап получил грант на 1 млн. руб.

**Новикова В.Д.:** Сколько всего на данный момент проектов есть в стартап-студии? Как вообще эта работа идет? Есть ли возможность туда попасть, как-то просто туда войти? Например, у человека нет идеи, и он туда вступает? Где можно в целом почитать про это? То есть студенты только через мероприятие могут об этом узнать, или есть какие-то социальные сети?

**Бянкина И.А.:** Я поняла. Вы вначале сказали, что у нас закрытая информационная политика. Это связано во многом с тем, что хотя у нас открылась стартап-студия год назад, но мы не сразу поняли механизм ее работы, и у нас несколько раз менялась гипотеза. То есть сначала мы реально искали проекты, и только потом, спустя время, поняли, что студия сама должна создавать гипотезы, а брать чужие проекты в работу – это не самый лучший способ развития студии. Естественно, мы свою гипотезу работы с этими стартапами несколько раз меняли, и, собственно, презентация самой студии у нас прошла только в сентябре. Был запущен сайт не так давно, потому что мы пока сами еще не понимали, как тут все делать. Студенты могут почитать на сайте [startup38.ru](http://startup38.ru). Плюс у нас в группе ВКонтакте информация выкладывается. Но больше ребята узнают про студию от нас. Мы понимаем, что про стартап-студию есть смысл рассказывать только тем, кто в целом заинтересован предпринимательством. Ребята могут прийти со своим проектом. На сайте есть шаблоны, что нужно сделать, чтобы прийти со своим проектом. Либо ребята могут прийти просто в какой-то проект.

Также человек приходит, мы ему уже индивидуально подбираем проект в зависимости от его интересов, профиля, квалификации и т.д.

**Новикова В.Д.:** Есть ли ограниченное количество мест в одном проекте? Или всегда нужны люди?

**Бянкина И.А.:** Нет, ограниченного количества мест нет. Люди нужны всегда. Другое дело, что не все люди просто готовы работать. Как мне кажется, большинство студентов хочет прийти на рабочее место, видеть четкий список задач. А сама по себе стартап-студия, как мне кажется, такая структура, которая еще видоизменяется. Соответственно, студент туда приходит сам и сам создаёт свою деятельность. А не все на это способны.

**Новикова В.Д.:** А кто в таком случае студенты стартап-студии? То есть они стажёры, работники или просто вовлеченные и активные студенты? Как Вы рассматриваете их?

**Бянкина И.А.:** Рассматриваем в нескольких ролях. Первое – это если студент может прийти со своей идеей. Он – лидер проекта и может открыть свою компанию на базе стартап-студии. Второе – это студенты – сотрудники компаний, которые там созданы или будут созданы, это рабочие руки. Два основных свойства: либо ты лидер и это твой проект, либо ты сотрудник, который в этом проекте реализуешься.

**Новикова В.Д.:** У нас просто были примеры стартап-студий, которые, например, рассматривают стартап-студию как возможность пройти стажировку в рамках “Стартап как диплом”. Иногда сами студенты, вступившие в стартап-студию, являются стажерами, например. Такая практика в МФТИ очень часто практикуется. Есть ли у Вас такие нюансы?

**Бянкина И.А.:** В этом году у нас есть кафедра менеджмента, откуда много выпускается стартапов, как дипломов. И студенты оттуда проходили преддипломную практику в стартап-студии. То есть у них были задачи по

оценке гипотезы. Например, им дают гипотезу, и им нужно найти материалы в интернете на эту гипотезу, как-то ее оценить по определенному шаблону, сказать вообще жизнеспособная она или нет. Нужно было провести первичный анализ рынка на эту тему. Они проходили практику, а потом приходили на защиту диплома.

**Новикова В.Д.:** Вы упомянули по поводу задач, которые предстоят студентам. Как они определяются? Есть какой-то ментор или наставник, который курирует их работу? Или они сами распределяют задачи?

**Бянкина И.А.:** Как правило, есть руководитель проекта. В случае с практикой, задачу на практику ставит сотрудник стартап-студии. Мы их называем координаторами.

**Новикова В.Д.:** Это сотрудник университета?

**Бянкина И.А.:** Нет, это сотрудник студии. Стартап-студия – это отдельное юридическое лицо. У нас есть лидер стартап-студии – предприниматель, инвестор и руководитель. У него есть три сотрудника, которые официально трудоустроены в студии и которые занимаются оценкой гипотез, работой с проектами. Они выводят их на инвестиционные комитеты и советы директоров, подают отчет. То есть три человека, которые полностью реализовывают работу стартап-студий. Если, соответственно, речь идет про практику, то задачи вот этим студентам-практикантам ставят сотрудники студии. Если речь идет про студентов в проектах, то задачи им ставит лидер проекта – предприниматель либо студент – лидер проекта. Но пока у нас таких случаев довольно мало. Первый стартап у нас создан с Иркутским аграрным университетом, а там в основном сотрудники – преподаватели Иркутского аграрного университета. И они ставят задачи студентам, если это требуется.

**Новикова В.Д.:** Это похоже на самом деле на историю с корпоративным акселератором. Я просто пытаюсь понять границу. В чём же отличие?

**Бянкина И.А.:** Раньше у нас был ещё один корпоративный акселератор, в который 10 компаний Иркутска давали какие-то задачи, кейсы. Это, допустим, могла быть, какая-то птицефабрика и т.п.

**Новикова В.Д.:** То есть это какие-то гиганты?

**Бянкина И.А.:** Это средние и крупные компании. Они давали по два-три кейса, но когда молодежное предпринимательство перешло к нам в управление, мы посчитали, что это неэффективно и закрыли корпоративный акселератор. И пока потребности в нем сильной нет. То есть у нас сейчас один крупный акселератор. Они дают порядка 40 задач ежегодно, потому что у них очень много предприятий и компаний по всей России. Но тут надо понимать, что из каких-то задач могут вырасти стартапы, потому что эту же задачу можно решить на еще двух, трех, пяти, тридцати предприятиях. Но большинство задач – это проблема только ГЭС и ТЭЦ. И, соответственно, никому, кроме EN+, ты не можешь продать это решение. Соответственно, это как кейс одного заказчика получается.

EN+ финансирует те разработки, которые ему действительно интересны, но, наверное, это все-таки немного другое, чем стартап-студия. То есть в стартап-студии можешь брать в работу абсолютно разные гипотезы, оценивать и реализовывать их. Основная задача студии – это, по сути, конвейер по созданию компаний. То есть задача – создать компанию, вырастить ее до какого-то уровня, а затем продать ее какой-то компании, либо сотрудникам или лидерам этой компании. То есть стартап-студия не должна по 10-20 лет держать эти стартапы, она должна их в какой-то момент начать продавать. А как бы акселератор, наоборот, финансирует какие-то разработки для себя, говорит: «Всё,

спасибо, берем эту разработку в работу, до свидания». У нас, когда была презентация стартап-студии, даже был слайд со схемой: отличия бизнес-инкубатора, акселератора, других видов поддержки и стартап-студии.

**Новикова В.Д.:** В жизни эти отличия тоже видны?

**Бянкина И.А.:** Видны, но пока не всем понятны. Стартап-студия должна изучить вашу гипотезу и оценить действительно, насколько она будет продаваема. Пока не всем эта логика, к сожалению, еще понятна.

**Новикова В.Д.:** Интересно, когда у студентов есть дорожная карта: вот я сейчас нахожусь в какой-то точке, сейчас могу это сделать. Вариации того, что есть какие-то возможности, это очень важно. И хотела спросить про стартап-студию «Тайга», которая была запущена в сентябре 2022 г. Вы сказали, что «Тайга» – это вообще отдельное мероприятие, которое функционирует иначе. И там еще были два других названия – Тайга.Эко и Тайга.Агробиофарм.

**Бянкина И.А.:** Есть стартап-школа “Тайга”, которая была создана на базе Иркутского политехника, но она является частной. По идее, у нее должен быть свой отдельный сайт. Но у нас сейчас не работает проректор, который это все курировал. Здесь остались его сотрудники, которые взяли это название. В прошлом году у нас было выиграли гранты три акселератора: один из них был Тайга.Эко, а второй – Тайга.Агробиофарм. Напрямую они никак не связаны, но, наверное, какая-то между ними взаимосвязь есть. Просто эти два акселератора реализовывала не я, а мой коллега из другого подразделения.

**Новикова В.Д.:** Сейчас они являются конкурентами для ВУЗа?

**Бянкина И.А.:** Нет, эти акселераторы проводились, пока было финансирование. В этом году финансирование не выиграли, соответственно, акселераторы не проводятся. В этом отличие от нашего корпоративного акселератора EN+, что мы в прошлом году тоже на него выиграли

деньги и реализовали. В этом году деньги не выиграли, но все равно его проводим, потому что EN+ в этом заинтересованы. EN+, по сути, являются заказчиком, финансируют университеты, чтобы они реализовывали эту программу.

**Новикова В.Д.:** Очень круто.

**Бянкина И.А.:** Да. Это редкий случай. Я знаю, что есть стартап-студия Татнефти в Казани, где Татнефть полностью создала стартап-студию. Мало таких примеров действительно. Получается, только крупные игроки рынка могут настолько финансировать. По сути, проектов, которые у них внедрены в работу, не так много. И проектов разработок, которые они внедрились и реализовали, не так много. Во многом это пиар-бренд компании и вовлечение к себе студентов.

**Новикова В.Д.:** Продолжая разговор про студентов и их увлечения: почему студенты не идут? Что такое? Многие говорят, что хочу в бизнес, хочу быть предпринимателем, и университеты как раз дают возможность.

**Бянкина И.А.:** Есть показатели на примере программы “Пропредпринимательство”. Она у нас довольно длинная, в феврале запускаем информационную компанию. Людей, который хотят подать заявку человек 200. Для них мы проводим деловые игры и отбираем тех, кто способны к чему-то. Подали заявки 200, из них пришло 150. Из них мы отбираем 100 на обучение. Первый блок обучения ведет партнерская компания Easy School: это довольно крупная образовательная организация, которая раньше занималась только языками, сейчас занимается в целом ДПО. Они им читают курс «Soft Skills» - выступления, мотивация, целеполагание, построение команды, - мягкие навыки. Они им этот курс читают три месяца. За три месяца из 100 человек доходят 80. Дальше - летний перерыв, в рамках которого люди теряются. Много людей теряется и на втором блоке – при работе с менторами.

Подбираем менторов-предпринимателей по сферам - IT, рестораны, что-то еще. Они с ребятами встречаются, ребята рассказывают бизнес-идею, а менторы подсказывают, как доработать. Тут может быть проблема - не у всех есть идея. Все стопорится на том моменте, когда людям нужно действовать. Многим интересно предпринимательство, но многие не готовы что-то делать. Плюс у кого-то еще учеба, у кого-то военная кафедра или что-то еще. Хотя мы тратим на это большое финансирование и пытаемся донести ребятам, что это бесплатно. Мы не подписываем соглашений, они не обязаны вернуть деньги. Свободная форма соглашения. Даже из других университетов обращаются, но наши ребята не все это ценят. Может мы относимся к этому слишком трепетно, а у ребят есть свои на это причины. Но отток есть. Если рассматривать эту воронку, из 200 берем 100, из 100 проектов где-то 40 работают с менторами, проектов 30 выходят на защиту. Когда я разговаривала в научном парке МГУ, мне руководители говорили, что это нормальная воронка. У них еще меньше проектов доходят до финала и тоже сложно вовлечь студентов. В науке и предпринимательстве нужны большие умственные усилия.

**Новикова В.Д.:** По поводу менторов - кто они? Университетские, приглашенные? Вы упоминали, что есть три человека, которые оценивают гипотезы.

**Бянкина И.А.:** Да, приглашенные, которые в городе когда-то занимались бизнесом, оценкой гипотез. Имеют бэкграунд и компетенции, что способны оценивать бизнес-гипотезы. Но это в рамках стартап-студии. А менторов мы набираем вообще отдельно. Сначала спрашиваем у ребят, какая бизнес идея, понимаем какие у нас сферы. Начинаем под них искать менторов - просто предпринимателей в городе Иркутске, которых мы знаем. Или ресторан, допустим, который все знают. У нас

свадебный салон, который все знают, оттуда второй год уже менторы. Один из менторов не предприниматель, а директор по развитию компании МедТехСервис. Это топ-менеджер довольно крупной компании, но считаем его предпринимателем, потому что работает с предпринимательским подходом. Предлагаем, но многие отказываются, поэтому доходим до тех людей, которые соглашаются.

**Новикова В.Д.:** Если в образовательных историях - из 200 - 30 проектов, то из стартап-студии сколько в итоге реально работают?

**Бянкина И.А.:** Пока запущен один стартап.

**Новикова В.Д.:** Почему на сайте их два?

**Бянкина И.А.:** Это не стартапы студии. Это стартапы, которые выиграли «Студенческий стартап». Максим Алексеевич выиграл грант миллион рублей в прошлом году. Но он не от стартап-студии. Он просто вырос в университете. Его идея была в разработке в стартап-студии, но изначально он эту идею сделал сам. Это грант «Студенческий стартап» в рамках фонда содействию инновациям. Мы указали этот стартап, как стартап в рамках предпринимательской «Точки кипения». Второй - Григоров Павел - это бионический протез руки. Он выиграл «Умник» и миллион «Студстартап». Он планирует зайти в стартап-студию, создать еще один стартап на базе студии.

**Новикова В.Д.:** По поводу проектов: мы находили плазменный комплекс, подводную систему связи. На сайте были новости, ИРННТУ выиграл конкурс Минобрнауки.

**Бянкина И.А.:** Эти проекты упоминались как перспективные, которые планируется взять в работу. Когда подавали заявку на стартап-студию, у нас был пул из 20 проектов. Их как гипотезы рассматривали, но они пока что не дошли до создания стартапа.

**Новикова В.Д.:** Не все студенты могут понять, чем занимается стартап-студия?

**Бянкина И.А.:** Работаем в этом направлении. Согласно, такая проблема есть. Если посмотрите другие стартап-студии, открыто много стартапов, и информационная работа сильно больше.

**Новикова В.Д.:** Партнеры - Сколково, Байкал-центр, Иркутский центр «Мой Бизнес», они помогают с организацией мероприятий, прикладными вещами?

**Бянкина И.А.:** «Мой Бизнес» помогает индивидуальными консультациями со студентами. Они у нас периодически читают лекции про меры поддержки, мы с ними проводим совместные мероприятия. Могут привезти своего спикера, который к ним приехал платно. А к нам его приводят бесплатно.

**Новикова В.Д.:** Есть пример какого-то бизнеса, который помогает стартап-студии и вкладывается концептуально, помогает с консультациями?

**Бянкина И.А.:** Сейчас нет.

**Новикова В.Д.:** А как с инвесторами - просто деньги какие-то дают, а не заказчики?

**Бянкина И.А.:** Нет. Сейчас центром стартап-студии является ФИОП. Это университет вкладывает свою небольшую часть. Плюс 4 инвестора, которые вкладывают свои деньги.

**Новикова В.Д.:** Это директор и 3 сотрудника?

**Бянкина И.А.:** Да. Руководитель Иркутского отделения «Опоры России» и еще 2 предпринимателя, которым эта тема интересна. Компаний, которые вкладывают свои деньги, сейчас нет. Мы общаемся с различными компаниями, рассказываем про студию. Они думают, но это не так просто. Могут дать нам идею для разработки, но компания должна быть в высокой степени заинтересована, чтобы это реализовать. Пока в процессе общения с компаниями, конкретного партнера нету. Как и направленности студии. То есть мы

вписывали в заявку, что у нас технологический крен, робототехника, технические вещи. Но первый стартап был связан с гидропоникой, установкой для выращивания корма для скота, - по сути аграрный стартап. Есть основная направленность, но все другие направления мы тоже рассматривали.

**Новикова В.Д.:** Вчера разговаривали с центром инжиниринга в «Мой Бизнес». Нам сказали, что есть большая проблема с технологиями и инновациями. Люди либо едят, либо шьют. А с патентами очень грустно все.

**Бянкина И.А.:** Если посмотреть динамику за последние несколько лет, то количество патентов очень сильно падает. Это даже еще до ковида, во время ковида - тем более. Мне кажется, что это немного разные вещи: студенты, которые делают стартапы, еще не думают о патентах. Как правило, патенты выпускают ученые. Связь патентов, бизнеса и стартапа - довольно сложная.

**Новикова В.Д.:** Мы видим в зарубежной практике, что наука и бизнес идут рука об руку. И университеты пытаются быть агентами, которые соединяют это.

**Бянкина И.А.:** Мы тоже стараемся.

**Новикова В.Д.:** Это важно. Пока не понятно, как это сделать, но пытаться нужно. Вы упомянули про сложности в привлечении студентов. С тем, что не очень понятен формат стартап-студии. Какие еще могут быть сложности? Со стороны финансов, например?

**Бянкина И.А.:** Со стороны финансов у нас сложности нет. Поддержка идет со стороны «Приоритета 2030» и «Точки кипения». Сама стартап-студия - фонд инвестиций.

**Новикова В.Д.:** Технологии, например? Может, нужны какие-то лаборатории, аппаратура специальная? Опять же кадры? Есть хорошие стартапы, но не можете набрать людей?

**Бянкина И.А.:** У нас неплохо складываются инженерные команды.

Научные, инженерные разработки. Вся сложность возникает в момент продажи, в моменте перехода студенческого проекта в бизнес. Очень мало студентов, которые имеют бизнес-мышление, готовы прорабатывать этот проект, реализовать.

**Новикова В.Д.:** Что Вы понимаете под бизнес-мышлением?

**Бянкина И.А.:** Чтобы человек видел, что это продукт, кому он может быть продан, в каком виде. Очень много студентов, которые вышли из науки, считают, что проект все время требует доработки, все время недостаточно хорош. Это большая проблема. Много людей с этим сталкивается.

**Новикова В.Д.:** Одним из сотрудников студии является директор «Опоры России». Он не входит в трио сотрудников?

**Бянкина И.А.:** Не входит. Эти три человека - это сотрудники, которые имели предпринимательский опыт. Сейчас оценивают гипотезы, помогают вести проекты по всем комитетам, советам директоров. Они имели опыт работы в фонде поддержки предпринимательства, благотворительных фондах.

**Новикова В.Д.:** «Опора России» - они сами к Вам пришли или звали? Или потому что это федеральная программа?

**Бянкина И.А.:** Мы с ними до этого работали, со всеми инвесторами были знакомы. Мы предложили, рассказали, что такой проект планируется. Им стало интересно, и они включились в работу. В прошлом году в вузах было открыто 19 студий, в этом году еще 3. Все пока работают.

**Новикова В.Д.:** По положению стартап-студий директор должен быть предпринимателем?

**Бянкина И.А.:** Да. Должен иметь успешный предпринимательский опыт.

**Новикова В.Д.:** Мы заметили, что все стартап-студии соответствуют этому принципу. В большинстве своем это приглашенные предприниматели, хотя все университеты имеют

предпринимательские программы, которые уже реализовываются. Получается, что в педагогическом составе нет предпринимателей, которые обучают. Почему пришлось приглашать директора со стороны, а не из своего вуза?

**Бянкина И.А.:** У нас, например, на каких-то дисциплинах, связанных с предпринимательством, есть приглашенные преподаватели-предприниматели. Они, в основном, из малого бизнеса. Из среднего бизнеса преподавателей крайне мало. Для стартап-студии требовался крупный предприниматель, который понимал замысел этого всего, интересовался работами методологов, которые легли в основы создания концепции стартап-студии. Знал людей, которые сейчас составляют идеологию стартап-студии. Большинство предпринимателей в городе просто занимаются торговлей, и им не очень интересна инновационная схема. Мы с Сергеем довольно долго работали вместе - и на стратегических сессиях, и в Сколково.

**Новикова В.Д.:** Вы были знакомы, а не просто искали. Взяли из своих контактов?

**Бянкина И.А.:** Да. Человек, который работает с университетом довольно давно.

**Новикова В.Д.:** Как Вы видите предпринимателей, кто они такие? Для меня предприниматель - это человек, который делает систему, которая будет самостоятельно масштабироваться, и бизнес сам будет расти. Что для Вас предприниматель, и какие ему нужны компетенции?

**Бянкина И.А.:** Это люди, у которых большие амбиции и желание сделать что-то новое, что-то свое. У нас есть ребята, которые успешно работают программистами, зарабатывают деньги, и им предпринимательство интересно не для денег, а просто потому, что хотят что-то сделать. Люди с нестандартным мышлением, нестандартным подходом к жизни. Более амбициозные и

оптимистичные люди. Студентам 1-2 курса интересно предпринимательство как игра: что-то прикольное, современное, трендовое. Все хотят быть предпринимателями, но больших результатов мы достигаем с ребятами 3-4 курсов, которые уже постарше и более четко понимают, чего они хотят. Совсем успеха мы достигаем с теми, кто уже был предпринимателем и с нами дошел до нового уровня - создал компанию, выиграл грант.

**Новикова В.Д.:** Только бакалавриат привлекаете или магистратуру тоже?

**Бянкина И.А.:** Магистры могут к нам прийти, но они, как правило, не хотят - у них уже есть работа, семья. В университете их практически нет, потому что все лекции в онлайн формате, а пары в офлайн приходят только вечером. В основном конечно бакалавриат. Есть

индивидуальные люди в аспирантуре, которые знают, что они хотят этим заниматься. Направления - электроэнергетика, недропользование, химия. Один стартап в работе - «Зеленая химия» - изготовления топлива для дизельного двигателя. У нас менеджмент - в основном коммерция. Как правило, на коммерции учатся ребята, которым не удалось поступить на бюджет.

**Новикова В.Д.:** А они заряжены на учебу? Как-то участвуют в деятельности вуза?

**Бянкина И.А.:** Половина да. Среди них много заряженных ребят. Половина просто учится.

**Новикова В.Д.:** Удивительно, что обучение по стартап-студии прошло только сейчас, в сентябре, спустя год. Получается, год сами что-то делали?

**Бянкина И.А.:** Так и есть. Потом нас собрали, оказалось, что не все смотрят в одном направлении. Команда студии общается в основном с платформой. Мы как университет помогаем реализовывать, находить проекты, команды. Но по факту наш университет - не единственная площадка. Можно реализовывать стартапы

с другими университетами, даже не только нашего региона. Мы говорим другим университетам, что у нас есть инвестиции. Вы можете приводить к нам свои проекты, мы их можем брать в работу.

**Новикова В.Д.:** Даже кооперация есть?

**Бянкина И.А.:** Да, первый стартап - не наш стартап. Мы можем это делать, инвестировать в них, и это будет зачитываться в наши показатели.

**Новикова В.Д.:** Делитесь людьми, а показатели идут в конкретный вуз?

**Бянкина И.А.:** В стартап-студию, созданную на базе нашего университета.

**Новикова В.Д.:** Есть какие-то плюсы/минусы от этого? Конкуренция?

**Бянкина И.А.:** Пока нет. Студия открыта только на базе нашего университета. Но в других университетах предпринимательство не сильно развито.

**Новикова В.Д.:** По России?

**Бянкина И.А.:** Конечно, в первую очередь все работают в своем регионе, мы мало пересекались с другими университетами. Конфликта интересов пока не возникало. У всех есть свои региональные партнеры, компании. У кого-то стартап-студии партнеры - это аграрные компании. У всех есть своя специфика.

**Новикова В.Д.:** Вы не знаете, как они взаимодействуют с этими партнерами?

**Бянкина И.А.:** У всех по-разному. Кто-то вкладывает деньги, кто-то дает идеи, своих сотрудников, которые работают в стартапах. С учетом того, что прошел всего лишь год - все будет по другому. Довольно много будет открыто стартапов в октябре, ноябре, декабре. Это логично: мы год их выращивали - и сейчас они откроются. Будет очень большой рост к концу года.

**Новикова В.Д.:** Открытие - это?

**Бянкина И.А.:** Создано юридическое лицо, дочерняя компания стартап-студии.

**Новикова В.Д.:** Люди набирают студию до создания юридического лица?

**Бянкина И.А.:** Могут до, могут после. Если гипотеза выработана стартап-студией, то люди могут появиться и после - открыли компанию и ищем сотрудников. А если гипотезу принесли преподаватели или студенты - то и до.

**Новикова В.Д.:** Они будут оформляться как сотрудники, или сохраняется идея корпоративного предпринимательства?

**Бянкина И.А.:** Может быть и так, и так. Студия - свободный инструмент, условия, опционы, условия выхода, - это все обсуждаемо. Вам сейчас ни одна студия не скажет, что есть четкие условия. Может они их утвердили, но глобально проектом этого не заложено.

**Новикова В.Д.:** Насколько жесткие рамки реализации стартап-студии в университете? Есть ли давление со стороны платформы? Ограничения, которые мешают?

**Бянкина И.А.:** Не могу на 100% утверждать. Знаю, что довольно много комментариев к проектам поступает во время работы инвестиционных комитетов, советов директоров. Совет директоров формируется у каждой студии индивидуально, у нас он довольно серьезный. Его сложно пройти.

**Новикова В.Д.:** А кто эти люди?

**Бянкина И.А.:** Ректор входит, мы всем говорим. Один из инвесторов.

**Новикова В.Д.:** Это предприниматели, власти?

**Бянкина И.А.:** Предприниматели, но не только нашего региона. Из технопарка, в том числе.

**Новикова В.Д.:** Регламентируется ли состав платформой или каждый решает сам?

**Бянкина И.А.:** Насколько я знаю, каждый определяет сам.

**Новикова В.Д.:** Интересно, есть ли предписания: должен быть человек из бизнеса, из власти?

**Бянкина И.А.:** Думаю, что да.

**Новикова В.Д.:** Есть ли опыт, которым Вы хотели бы поделиться?

**Бянкина И.А.:** Мне кажется, что это все. Весь наш опыт мы вам описали. Все грантовые поддержки, которые сейчас есть. При том, что мы много пишем, много рассказываем. У нас группа в ВК активно ведется.

**Новикова В.Д.:** Больше на группу ориентируетесь, не на сайт?

**Бянкина И.А.:** Сайт больше читают преподаватели, партнеры, люди со стороны, - такие как вы. Студенты живут в соцсетях, в основном в ВК. Телеграмм канал есть Иркутского политеха, но не мы ведем.

**Новикова В.Д.:** ВКонтakte это ведут сотрудники университета или сами студенты?

**Бянкина И.А.:** Сотрудники. У нас есть человек, который ведет группу науки, второй - группу предпринимательства. Это наша сложившаяся схема, мы так придумали, мы так работаем. У кого есть 1-2 группы ВКонтakte, у нас их куча.

**Новикова В.Д.:** В Вышке студенты сами организуют, ведут сообщество.

**Бянкина И.А.:** Что за это получают?

**Новикова В.Д.:** Ничего, это просто социальная нагрузка, опыт. Потом это дает привилегии при трудоустройстве.

**Бянкина И.А.:** Все сильные ребята из города стараются куда-то уехать. В основном поступают в Москву и Петербург. К нам в университет поступают либо те, кто из Иркутска по каким-то причинам решили не уезжать, либо не имели возможности. Либо это Чита, Забайкальский край, Бурятия, Якутия, либо наши муниципалитеты, которые съезжаются в регион. Нам кажется, что студенты в московских вузах более активны.

**Новикова В.Д.:** Мне кажется, ритм столичного города заставляет что-то хотеть. Плюс ко всему этому к студентам большие требования. Мало того, что вуз требует, так и студенты требуют от вуза. Не могу сказать, что все активные. Участвуют в волонтерской деятельности, студенческих организациях отдельные личности. Они активны и в учебе, и там.

**Бянкина И.А.:** Вы спрашивали про абитуриентов, про все наши программы. Ребята, с которыми мы занимались во время школы в профильных классах, на инженерных каникулах и так далее (мы как университет повышаем их компетенции), говорят: «Спасибо большое, мы поехали поступать в Москву, Петербург». Не всегда есть корреляция, что мы занимаемся со школьниками, и они к нам поступают.

**Новикова В.Д.:** Я не слышала, чтобы в Москве были такие классы с предприятиями.

**Бянкина И.А.:** Значит, нет потребности. В московских школах и так люди поступают. Я не думаю что в московских вузах есть недобор.

**Новикова В.Д.:** По бюджету - нет, по платным программам бывает.

**Бянкина И.А.:** Региональные вузы все говорили, что с годами все сложнее и сложнее набрать людей. Многие сейчас обращают внимание на СПО. СПО переполнены, люди идут учиться, получать рабочие профессии, а высшее образование получить сложно. Особенно у нас, потому что требуются профильная математика и физика. А все меньше школьников хотят их сдавать.

**Новикова В.Д.:** В рамках беседы было упомянуто, что организуются мероприятия, в рамках которых члены «Опоры России» принимают участие в качестве экспертов. Взаимодействуете ли вы с другими бизнес-ассоциациями: РСПП, ТПП, Деловая Россия? В целом, кто может стать экспертом: отдельные предприниматели, представители крупной компании, представители бизнес-ассоциаций и власти?

**Бянкина И.А.:** Ни с кем другим, кроме «Опоры России» мы не взаимодействуем. Это не какие-то наши установки. Просто так сложилось, что на данным момент нам достаточно взаимодействиями с «Моим Бизнесом» и «Опорой России». С ТПП мы взаимодействовали в контексте бизнес-миссий. Недавно на Сахалин ездили с ТПП

с бизнес-миссией, но в предпринимательстве не взаимодействуем. Кто может стать экспертом? Выбираем сами, исходя из успешного опыта предпринимательства. Если опыт есть, и он готов им делиться, готов разговаривать со студентами на одном языке, мы его зовем в качестве эксперта. Требований по образованию, по квалификации у нас нет. Бывают менторы крупных предприятий, топ-менеджеры.

**Новикова В.Д.:** Сильно видны отличия между предпринимателями и топ-менеджерами?

**Бянкина И.А.:** Пока нет, примерно одинаково. Например, топ-менеджер крупной компании МедТехСервис. Они производят глюкометры, чуть ли не единственные в России, кто это делает тест-полоски. Стерильное предприятие, уникальное, с Кореей работают. Не просто какой-то бизнес, а технологичный.

**Новикова В.Д.:** И второй вопрос. В рамках программы развития молодежного предпринимательства было обозначено два направления: развитие личностных компетенций и процесс менторства. Кто может стать наставником доля студента, кто чаще всего становится ментором? Какая отрасль популярнее для менторства? Где больше требуется менторы?

**Бянкина И.А.:** Как я уже сказала, успешные предприниматели, которым интересно побыть ментором. Как правило, это действующие предприниматели, либо сотрудники корпораций. Госструктуры мы пока еще не привлекаем. В госструктурах мало людей, у которых есть предпринимательское мышление.

**Новикова В.Д.:** Эксперт и ментор - примерно равные фигуры? Ментор - это эксперт в предпринимательстве?

**Бянкина И.А.:** Да. В рамках этой программы экспертов мы называем ментор-наставник. А еще про отрасли. Ежегодно самые интересные это IT, торговля, кафе и рестораны, образовательная сфера - школы, ДПО и так далее. Это технологическое

предпринимательство. И это все, что связано с рекламой, брэндингом, СМИ.

**Новикова В.Д.:** Это в рамках стартап-студии или в целом?

**Бянкина И.А.:** Это программа «Пропредпринимательство», куда мы ищем менторов. Там у ребят традиционно именно такие сферы бизнеса выделяются.

**Новикова В.Д.:** Получается в программу идет больше людей, чем в стартап-студию?

**Бянкина И.А.:** Да. Люди приходят со своими идеями, и мы работаем с ними как с личностями - мотивация, постановка целей. Туда идет больше людей.

**Новикова В.Д.:** Спасибо, вроде все.

# БИЗНЕС, ОБЩЕСТВО И ВЛАСТЬ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

## ДЕПЛАТФОРМИНГ КАК СРЕДСТВО РЕГУЛИРОВАНИЯ КОММУНИКАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ИНТЕРНЕТЕ

Юринский Д.Д.<sup>1</sup>, Рябчикова А.А.<sup>2</sup>

Статья посвящена описанию феномена деплатформинга как адаптированного под современное информационное общество инструмента цензурирования. Отмечается колоссально возросшая роль сетевого характера взаимодействия акторов политических процессов. Более детально рассматривается развитие политкорректности и её влияние на социополитические процессы. С учётом рассмотренных тенденций делается вывод о смещении объекта цензурирования и более сложной системе остракизма в сетевом обществе.

### Ключевые слова:

*деплатформинг, цензура, США, политические процессы, политкорректность, медиа-платформы.*

---

<sup>1</sup> Юринский Данил Дмитриевич – студент МГУ им. М.В. Ломоносова, факультет мировой политики, направление «международные отношения», кафедра внешней политики России и стран СНГ. Email – danil1911@icloud.com; тел. +79221729068

<sup>2</sup> Рябчикова Анна Андреевна - студентка МГУ им. М.В. Ломоносова, факультет мировой политики, направление «международные отношения», кафедра внешней политики России и стран СНГ. Email – Anya.Rybchikova@yandex.ru; тел. +79129173240

Научный руководитель – старший преподаватель Е.А. Кувыркова.

В 2024 году должны состояться очередные выборы американского президента. Предыдущая электоральная кампания 2020 года стала своего рода испытанием на прочность американской политической системы, что заставляет вспомнить некоторые особенности, ставшие маркерами изменившейся природы политических процессов. Среди множества возможных форм осуществления контроля за распространением информации в интернете (блокировка или удаление аккаунта, демонетизация, запрещение равного доступа или видимости материалов, публикуемых пользователем) особый интерес представляет деплатформинг. Имея непосредственное влияние на процессы политической коммуникации, в частности, и политические процессы в целом, это явление представляет интерес как для теоретического осмысления в рамках темы применения цензуры в интернете, так и практического применения полученных результатов.

Согласно определению Оксфордского словаря [7], деплатформинг – практика исключения участия кого-либо, чьи взгляды считаются неприемлемыми или оскорбительными, в публичных дебатах или собраниях. Стоит заметить, что этот термин распространяется на меры, предпринятые в отношении пользователей именно в информационном пространстве, которое сегодня играет ключевую роль в процессах коммуникации. Такие действия можно характеризовать как крайнюю степень регуляции по отношению к пользователям, нарушившим установленные нормы. Подобная практика может использоваться в достаточно широком спектре платформ: [9: 321]

- социальные сети (Facebook, YouTube, Twitter);
- коммерческие платформы (Amazon, Apple Store);

- платёжные сервисы и системы платежей (PayPal, Visa, Apple Pay, Google Pay);

- отдельные сервисные площадки (Spotify, Stitcher);

- инфраструктурные сервисы (Cloudflare, web hosting)

Можно найти множество примеров применения деплатформинга за последние годы. Одними из первых, кто был публично подвергнут данной практике, были Мило Яннопулос и Алекс Джонс. М. Яннопулос – британский политический комментатор, придерживающийся правых взглядов, который собрал в Твиттере большую группу подписчиков с целью распространения призывов к преследованию политиков и общественных деятелей, в том числе, актрисы Лесои Джонс. В июле 2016 года он был заблокирован в Twitter за то, что социальная медиакомпания назвала «подстрекательством или участием в целенаправленном оскорблении или преследовании других» [12]. В свою очередь, А. Джонс собрал тысячи подписчиков в социальных сетях для продвижения своих теорий заговора [13]. В начале августа 2018 года несколько веб-сайтов, таких как Facebook, Apple, Youtube, Spotify, Vimeo, Pinterest, Mailchimp и LinkedIn удалили аккаунт Алекса Джонса, объясняя это ненавистническим характером его контента. Впоследствии, в сентябре 2018 года, Twitter последовал их примеру и заблокировал Джонса за его преследование журналиста CNN Оливера Дарси [14].

Особую известность термин «деплатформинг» приобрёл после выборов 2020 года в США. Блокировка аккаунта действующего на тот момент президента вызвала много споров и дискуссий. Директор редакции Forbes USA Агустино Фонтевичия по этому поводу написал, что «деплатформинг Трампа

обнажает как неспособность основных медиаплатформ модерировать свои социальные сети, так и приоритетность их деловых интересов перед целостностью экосистемы цифровой информации» [8]. Однако стоит заметить, что влияние крупнейших IT компаний становится слишком велико, чтобы быть просто бизнес-интересом. В связи с этим актуализируется как правовое, так и этическое измерение регулирования коммуникационных платформ.

Авторы данной статьи считают, что этот феномен нужно рассматривать в рамках уже имеющихся понятий политкорректности и связанной с ней культуры отмены, как закономерное развитие и их адаптация под современное информационное общество. Политическая корректность возникла в 1970-х годах в США. Присущий явлению вполне идеологизированный характер позволяет нам рассматривать его как форму проявления цензуры. Началом к его развитию послужили протесты афроамериканцев, которые были недовольны использованием слова «black» в свой адрес. Оно носило отрицательную коннотацию, считалось оскорбительным и порождало в обществе заведомо негативное отношение к людям с темным цветом кожи.

Президент Американской национальной организации в защиту прав женщин Карен де Кроу предложила использовать это выражение в политическом дискурсе, утверждая, что «политическая корректность — это один из продуктов общества постмодерна, характеризующегося мультикультурализмом, методологическим анархизмом, социальной фрагментацией и выходом на передний план более узких идентичностей. Демократия в таком обществе предстаёт как общественный уклад, предполагающий не власть большинства, но прежде всего защиту прав всякого меньшинства, вплоть до

отдельного человека» [1]. Другими словами, это понятие подразумевает защиту чувств представителей меньшинств, включая совершенно разные критерии — возраст, здоровье, экономическое положение, от слов и выражений, которые могут быть восприняты как оскорбительные.

Однако, зародившись в рамках парадигмы либеральной демократии как фактор достижения толерантного и равноправного общества, политическая корректность все больше становится репрессивным инструментом. Негативное проявление этого культурного феномена заключается в том, что необходимость соответствовать новым этическим правилам выстраивает нормы поведения, необходимые для социально-одобряемого существования в обществе, включая карьерный рост, доступ к образованию и научной деятельности, а также личную жизнь. Несоответствие политкорректному образу жизни маргинализирует человека в обществе.

Практика прямого или опосредованного запрета на использование речевых конструкций позволяет рассматривать политическую корректность как проявление цензуры. Потенциально она сохраняет в себе отличительные признаки любой цензуры: надзор за содержанием и распространением информации или недопущение распространения идей и сведений, признаваемых нежелательными. Причём с виду «мягкая цензура политкорректности действует в некотором смысле жёстче цензуры прямой, поскольку политкорректность предполагает, что отдельные слова запрещаются не потому, что они оскорбительны, но лишь из-за того, что они могут таковыми кому-то показаться» [1].

Логичным развитием подобных практик внедрения социально-культурных норм является культура отмены. В последние годы этот термин все чаще стал употребляться при описании событий

международного уровня, хотя первоначально оно встречалось в контексте голливудских скандалов или иных событий, вызвавших широкий общественный резонанс. Джон МакДермотт в своей статье «Those People We Tried to Cancel? They're All hanging Out Together» [11] пишет, что культура отмены приобрела форму остракизма XXI века, при которой кого-то вытесняют из социальных или профессиональных кругов – либо в социальных сетях, либо в реальном мире. Авторы придерживаются мнения, что деплатформинг следует рассматривать как адаптированное под наше сетевое время проявление культуры отмены. Деплатформинг стал современной формой общественного порицания, позволяющей лишить человека средств коммуникации, воплощённых в социальной сети, являющейся частью огромного сетевого общества. Следовательно, человек лишается основной ценности современного общества – коммуникации.

Здесь следует вспомнить теорию сетевого общества М. Кастельса. Описывая социальную структуру современного общества, он фокусирует внимание на роли сетей, которые выступают формообразующим элементом этой структуры. И исключение из этих сетей часто равносильно структурной маргинализации в глобальном сетевом обществе [2]. М. Кастельс вводит понятие «информациональное общество», которое указывает на становление знания и информации в качестве основного источника производительности [3]. Такой подход открыл возможности переосмысления политического процесса, так как позволил по-новому осмыслить общественные процессы и проанализировать структуру и характеристики современного общества через сетевой характер взаимодействия людей, институтов и государства. Ещё один важный тезис, к которому приходит М. Кастельс, – это размывание границ

государства и суверенитета. Под влиянием цифровизации и глобализации произошла трансформация дихотомии «гражданское общество – власть». Учитывая эти тенденции, М. Кастельс полагает, что вскоре появится новая форма государства – сетевое государство: «... основные политические стратегии в новом типе общества сосредоточены в средствах массовой информации, а властные отношения напрямую зависят от управления процессами коммуникации.» [4].

Сегодня уже ни для кого не секрет, что традиционное пространство политики трансформируется в силу стремительного развития технологий, которые формируют новые формы взаимодействия между субъектами политических процессов. Важную роль в этих процессах играет используемое М. Кастельсом понятие сети как системы каналов коммуникаций. Оно также представляется достаточно важным для анализа цензуры в условиях современного общества. С возникновением сетевого характера коммуникации происходит размывание границ между всеми существующими до этого СМК. Благодаря такой конвергенции медиа возникает коммуникационное пространство, в котором одновременно можно получить доступ к телевидению, прессе, радио и т.д. В условиях, когда подобный тип взаимодействия становится доминирующим, власть определяется контролем над сетями. Эта форма власти осуществляется несколькими возможными способами [2].

Во-первых, это сетевая власть, которая заключается в контроле доступа акторов к сети. К этому типу относится форма включения / исключения акторов из сетей. Подобный механизм часто применяется на всех медиаплатформах. Модерирование платформ посредством временного приостановления доступа к аккаунтам или деплатформинга является примером, иллюстрирующим форму сетевой власти.

Во-вторых, власть сети, которая воплощается не в прямом контроле, а в создании правил, известных как «протоколы коммуникации», которые являются обязательными для участия в сети. Власть сети является «властью стандартов самой сети над её компонентами, хотя эта власть, в конечном счёте, благоприятствует интересам особой совокупности социальных акторов, стоящих у истока формирования сети и установления стандартов (протоколов коммуникации)» [2]. Точно также, в наши дни каждая медиаплатформа имеет свой перечень правил. Тем самым, к пользователям социальных сетей могут применяться различные меры дисциплинарного характера.

В-третьих, власть в сети определяется способностью формулирования приоритетов сети. Установление повестки дня может конструировать тот или иной образ сети, например, «Truth Social», созданная по инициативе Д. Трампа после блокировки его аккаунта в Twitter<sup>3</sup>, имеет свой слоган – «Следуй за истиной». На заре своего существования Facebook<sup>4</sup> был привержен лозунгу «действовать быстро и ломать привычное устройство вещей». Руководители Twitter в одном из интервью акцентировали свою приверженность свободе слова лозунгом «the free speech wing of the free speech party». Таким образом, исходя из подобного семантического позиционирования, можно определить как ценности, которые отстаивает та или иная платформа, так и политические взгляды основного числа пользователей, пользующихся ей.

Четвертой формой является сетесозидающая власть. Она в буквальном смысле может пониматься как образование сетей для достижения целей их создателей. М. Кастельс называет эту форму

осуществления власти «наивысшей» в условиях сетевого характера взаимодействия. Таким образом, традиционная форма доминирования и детерминации заменяется программированием и переключением.

Для определения той роли, которую играет деплатформинг в процессе регулирования коммуникации в интернете стоит обратиться к работам немецкого философа Ю. Хабермаса, который уделял значительное внимание взаимоотношениями гражданского общества и государства. С появлением интернета, «многие исследователи склонны говорить об экспансии публичной сферы в интернет-пространство. Одни видят в этом альтернативный выход из кризисных явлений, другие же, наоборот, затухание и смерть гражданственности» [5].

В своей книге «Структурное изменение публичной сферы» Ю. Хабермас говорит, что ядро гражданского общества образуют ассоциации, с помощью которых становится возможным разрешение социально-значимых проблем. Ассоциация граждан, являясь организационно оформленной общественностью, помогает институционализировать дискурс [8]. Интернет, как средство коммуникации, мог бы в полной мере выступить таким пространством для обсуждения общественно-значимых проблем, ведь сам Ю. Хабермас, описывая публичную сферу, пояснял, что она не имеет какого-то конкретного воплощения – это метод гражданского участия и интеракции. При этом, важным отличием интернета как пространства публичной сферы, является возможность непосредственного взаимодействия государства и гражданского общества. Именно в процессе такого обмена информацией

<sup>3</sup> 1 марта 2022 года признан экстремистской организацией и заблокирован на территории РФ.

<sup>4</sup> 21 марта 2022 года российский суд признал Meta экстремистской организацией и запретил ее

деятельность на территории РФ, включая соцсети Facebook и Instagram.

возникает то, что принято называть общественным мнением и именно оно, по мнению Ю. Хабермаса, необходимо для легитимации власти в любой действующей демократии [9].

Однако, становится очевидным, что представления об интернете как о пространстве воплощения публичной сферы не соответствуют действительности. На данный момент он не обладает характеристиками, необходимыми для достижения общественного согласия путём равноправного и прозрачного диалога, скорее используется для воздействия на сознание и поведение людей. Работы Ю. Хабермаса подчёркивают важность свободного и открытого общения в демократических обществах и опасности цензуры и подавления свободы выражения мнений. Его идеи продолжают оставаться актуальными сегодня, особенно в контексте нового использования технологий и проблем, связанных с дезинформацией и пропагандой.

Таким образом, с момента возникновения интернета и его внедрения в повседневную жизнь произошли существенные изменения в характере осуществления социального взаимодействия. Параллельно с этим, государства постепенно утрачивают монополию на информацию из-за возникновения новых акторов в лице крупных IT компаний. В связи с этим институты, традиционно выполнявшие роль посредника во взаимоотношении гражданского общества и государства, теряют своё влияние. В то же время значительно возрастает значимость коммуникационных сетей в политических процессах, например, тех, которые используются в принятии государственных решений, публичной политике или в международных отношениях. Ситуация, когда «прочность власти напрямую зависела от контроля СМИ» [2], изменяется. Теперь корректнее говорить, что прочность власти зависти от контроля над сетями. Существенно

возрастает значимость коммуникационных сетей в политических процессах. Дефлатформинг стал следствием подобных изменений. Он позволяет исключать пользователей из сетевых сообществ, что равносильно структурной маргинализации в глобальном сетевом обществе.

Изменившейся характер среды оказал влияние на характер применения цензурных практик. Происходит смещение объекта цензурирования, сам символ становится менее важным чем то, как он может быть трактован. Объектом цензурирования становится смысл, который он потенциально в себе несёт. Также характерной чертой цензуры на современном этапе стало расширение субъектов цензурирования. Уменьшается роль государственной цензуры при параллельном расширении субъектов, использующих практики ограничения распространения информации.

#### Список литературы

- [1] Большая актуальная политическая энциклопедия. М.: Эксмо, 2009, С. 323-326.
- [2] Кастельс М. Власть коммуникации [Текст]: учеб. пособие / Пер. с англ. Н.М. Тылевич; под науч. ред. А.И. Черных. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2016. 564 с.
- [3] Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ-ВШЭ, 2001.
- [4] Птицына С.С. Теория сетевого общества М. Кастельса: теоретико-социологический анализ // Всероссийский журнал научных публикаций. 2011. №3 (4). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-setevogo-obschestva-mkastelsateoretikosotsiologicheskiiy-analiz> (дата обращения: 15.03.2022).
- [5] Товмасын Н.Т. Публичная сфера: контуры теоретического образа // Идеи и идеалы. 2017. №3 (33). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/publicnaya-sfera-kontury-teoreticheskogo-obraza> (дата обращения: 16.03.2022).

[6] “No-Platforming.” No-Platforming Noun - Definition, Pictures, Pronunciation and Usage Notes | Oxford Advanced Learner's Dictionary at Oxford Learners Dictionaries.com. URL:

<https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/no-platforming?q=no-platforming>.

[7] Fontevecchia A. The Fallacy Of ‘Deplatforming’ Donald Trump. Forbes. URL: <https://www.forbes.com/sites/afontevecchia/2021/01/20/the-fallacy-of-deplatforming-donaldtrump/?sh=63b9e4ec1141>

[8] Glossary of platform law and policy terms / Luca Belli, Nicolo Zingales and Yasmin Curzi Editors - Rio de Janeiro: FGV Direito Rio, 2021. 324 p.

[9] Habermas J., Lennox S., Lennox F. The public sphere // New German Critique. 1974. N 3. P. 49-55.

[10] John M. Those People We Tried to Cancel? They’re All hanging Out Together //

NYTIMES. 2019. November 2. URL: <https://www.nytimes.com/2019/11/02/style/what-iscancel-culture.html> (дата обращения: 17.03.2022).

[11] Milo Yiannopoulos: Who is the alt-right writer and provocateur? (2017) BBC News. BBC. URL: <https://www.bbc.com/news/world-us-canada-39026870> (дата обращения: 28.03.2023).

[12] Shagun J., Christian B., Diyi Y., Amy B. Evaluating the Effectiveness of Deplatforming as a Moderation Strategy on Twitter. Proc. ACM Hum. - Comput. Interact. 5, CSCW2, Article 381 (October 2021), 30 p. URL: <https://doi.org/10.1145/3479525>

[13] Tony R. Twitter has permanently banned Alex Jones and Infowars. URL: <https://www.washingtonpost.com/technology/2018/09/06/twitter-has-permanently-banned-alex-jones-infowars/>

## DEPLATFORMING AS REGULATION INSTRUMENT OF INTERNET COMMUNICATION PROCESSES

**Danil Yurinsky**- student of Lomonosov Moscow State University, Faculty of World Politics, International Relations Department, Department of Foreign Policy of Russia and CIS countries. Email - danil1911@icloud.com ; tel. +79221729068

**Anna Ryabchikova** - student of Lomonosov Moscow State University, Faculty of World Politics, International Relations Department, Department of Foreign Policy of Russia and CIS countries. Email - Anya.Rybchikova@yandex.ru ; tel. +79129173240

The article is devoted to the description of the deplatforming phenomenon as a censorship tool adapted to the modern information society. The enormously increased role of the network nature of the interaction between actors in political processes is noted. The development of political correctness and its impact on sociopolitical processes are considered in more detail. Taking into account contemporary trends, is made a conclusion about the displacement of the censorship object and a more sophisticated system of ostracism in the network society.

### Keywords:

*deplatforming, censorship, USA, political processes, political correctness, media platforms.*

# БИЗНЕС, ОБЩЕСТВО И ВЛАСТЬ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

## МОДЕЛЬ КРОСС-ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ПРОЦЕССЕ РАЗРАБОТКИ И ВЫВОДЕ НА РЫНОК ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА

Бирюкова А.А.,<sup>5</sup> Шустова Г.Н.<sup>6</sup>

Данная статья посвящена изучению организации процесса кросс-функционального взаимодействия при разработке и выводе на рынок новых лекарственных препаратов.

В статье проведен анализ результатов анкетирования сотрудников фармацевтических компаний, участвующих в разработке и выводе лекарственных препаратов на рынок РФ. На основании полученных результатов выявлены основные проблемы, с которыми сталкивается кросс-функциональная команда и сформирована «идеальная» модель организации работы команды.

### Ключевые слова:

*кросс-функциональное взаимодействие, вывод препаратов на рынок РФ*

---

<sup>5</sup> Бирюкова Анна Александровна - менеджер продуктовых программ АО «Биокад», моб.: +7(951)-681-76-64; E-mail: annakukushkina91@gmail.com

<sup>6</sup> Шустова Галина Николаевна - к.фарм.н., медицинский директор компании «Примафарм», e-mail: galina.shoustova@gmail.com

## Введение

Разработка и вывод лекарственных препаратов на рынок — дорогостоящий, высоко рискованный, длительный процесс, отличающийся разнообразием заинтересованных сторон. В этом процессе принимают участие практически все ключевые отделы фармацевтической компании, поэтому очень важно, чтобы все участники процесса имели единое представление и четкое понимание о целях, задачах и сроках проектов.

Часто может оказаться так, что компания осуществляет значительные финансовые вложения в разработку, производство и продвижение нового препарата, который в итоге свою нишу на рынке так и не занимает, а компания несет убытки. Причиной может быть не только неконкурентоспособность или невостребованность препарата в рамках лекарственной группы на данный момент времени, но и несвоевременное планирование, отсутствие координации внутри команды, отсутствие четких сроков для каждого этапа и слабая организация всего процесса в целом.

Согласно принятой правительством РФ стратегии «Фарма 2030», доля лекарственных средств для медицинского применения, произведенных на территории РФ должна увеличиться на 3,2-7,8% (в натуральном выражении) к 2030 г. по сравнению с показателями 2022 г. [1]. Для реализации поставленной задачи со стороны государства планируется внедрение различных инструментов стимулирования отечественных производителей, таких как: механизм «второй лишней», дотации, налоговые льготы и пр. Несмотря на все меры поддержки производства лекарственных средств, оказываемых и планируемых к внедрению государством, процесс разработки и вывода на рынок новых препаратов — это вызов, с которым может справиться далеко не каждая фармацевтическая компания.

Разработка и вывод новых препаратов на рынок включают в себя множество междисциплинарных задач. Организацией этих процессов, как правило, занимается кросс-функциональная команда, в состав которой входят сотрудники различных подразделений компании. Многочисленные исследования показывают, что уровень взаимодействия между участниками внутри команды непосредственно влияет на уровень успешного достижения стратегических целей всей компании [2].

Целью данного исследования была разработка «идеальной» модели организации работы кросс-функциональных команд при выводе новых лекарственных препаратов (далее — ЛП) на рынок. В качестве объекта исследования выступала кросс-функциональная команда по выводу лекарственных препаратов на рынок. Теоретическое исследование проводилось методом анализа литературных источников, прикладное исследование — методом анкетирования.

## Результаты анкетирования сотрудников фармацевтических компаний

В рамках исследования был проведен опрос среди сотрудников различных отделов фармацевтических компаний. Цель опроса — изучение текущей структуры кросс-функциональных команд для вывода ЛП на рынок, а также выявление проблемных моментов в работе команд. Анкета включала в себя 21 вопрос и была размещена на онлайн платформе.

В опросе приняли участие 29 сотрудников фармацевтических компаний, которые задействованы в процессах разработки и вывода препаратов на рынок (рисунок 1). Среди участников опроса были сотрудники как российских (76%), так и иностранных (24%) фармацевтических компаний (рисунок 2).

Большая часть опрошенных (85 %) – опытные сотрудники со стажем работы в фармацевтической отрасли более 5 лет (рисунок 3).

Портфель компаний респондентов преимущественно представлен препаратами химического синтеза (48%) или биотехнологического синтеза (24%) (рисунок 4). Доля воспроизведённых препаратов и биоаналогов в сумме составляет 47%, оригинальных – 18%, остальная часть – референтные, гибридные, комбинированные ЛП (рисунок 5). Разработка ЛП в компаниях респондентов ведётся как самостоятельно, так и с привлечением компаний-партнёров (рисунок 6). 55% респондентов отметили, что инициаторами идеи включения препарата в портфель компании выступают сотрудники маркетинга (маркетинг менеджер, business development (BD) менеджер), 36% респондентов отметили, что инициатором выступает руководство компании (генеральный директор, акционеры или владелец компании) и только 9% опрошенных отметили, что авторами идеи являются разработчики лекарственного препарата (рисунок 7).

Маркетинговая экспертиза препарата перед включением в портфель проводится в 100% компаний финансовая – в 85%, а технологическая экспертиза только в 43%. Как показано на рисунке 8, более чем в половине компаний (55%) проводятся экспертиза по всем пяти направлениям – технологическая, медицинская, маркетинговая, патентная/юридическая, финансовая, что говорит о достаточно высоком уровне предварительной оценки препаратов перед включением в портфель компании. Из ответов респондентов на вопрос относительно экспертиз можно сделать заключение, что технологическая экспертиза ЛП проводится реже всего. Вероятно, это связано с тем, что компании производят «однотипные» продукты, для разработки и производства которых не требуется закупка специфического

оборудования и материалов, сильно отличающихся от уже имеющихся в компании.

Исследование показало, что в большинстве случаев (69%) план вывода на рынок нового препарата разрабатывается в период от 1,5 лет до 1 года до планируемой даты получения регистрационного удостоверения на препарат (рисунок 9). Разработкой прогноза вывода нового препарата на рынок в большинстве случаев (62 %) занимается маркетинг менеджер. В тех компаниях, где разработкой прогноза занимается BD менеджер, респондентами было отмечено, что прогноз всегда согласуется с операционным маркетингом (рисунки 10 и 11).

Анализ ответов респондентов на вопрос об оптимальном составе кросс-функциональной команды для вывода препарата на рынок показал, что в большинстве компаний в данную команду входят: отдел маркетинга, отдел фармацевтической разработки, отдел доклинических и клинических исследований, отдел регистрации, отдел развития и стратегического планирования (рисунок 12). Здесь также важно отметить, что состав команды может зависеть от организационной структуры и размера конкретной фармацевтической компании. В качестве инициатора и менеджера встреч кросс-функциональной команды чаще всего выступает менеджер проекта – более 50% респондентов выбрали этот вариант ответа (рисунок 13).

Около трети респондентов (34%) ответили, что встречи кросс-функциональной команды по выводу лекарственного препарата на рынок чаще всего проходят «по потребности», что может говорить об отсутствии качественного планирования и слабой организации всего процесса разработки препарата и его выводу на рынок. Более трети респондентов отметили отсутствие регулярности встреч команды (был выбран ответ «по потребности») и редкий

пересмотр прогнозов и сроков - 1 раз в год (рисунок 14 и 15).

Опрос показал, что практически у половины компаний (49%) отсутствуют специализированные программы для планирования (в основном используется программа MS Excel), решения не всегда фиксируются в формате письменных протоколов встречи, чаще всего просто пересматриваются планы (рисунок 16 и 17).

В рамках опроса респондентам было предложено оценить уровень их удовлетворенности коммуникацией в команде (оценка проводилась по пятибалльной шкале). Средняя оценка составила 3,79 из 5 возможных (рисунок 18). В качестве способов оптимизации работы команды респондентами были отмечены в той или иной степени все предложенные варианты и только 2 участника ответили, что оптимизация не нужна. При этом большая часть опрошенных (76%) отметили, что строгое фиксирование сроков, решений, ответственных поможет улучшить работу команды (рисунок 19).

Только 52% респондентов отметили, что сроки вывода ЛП на рынок включены в индикаторы эффективности (KPI) их работы (рисунок 20). Стандартные операционные процедуры (СОП), описывающие кросс-функциональное взаимодействие в процессе разработки и вывода препаратов на рынок, присутствуют в большинстве компаний респондентов (62%) (рисунок 21).

### **Типичные проблемы в работе кросс-функциональной команды**

На основании анализа результатов анкетирования выявлены наиболее частые проблемы, с которыми сталкивается кросс-функциональная команда:

- Неоптимальный состав участников кросс-функциональной команды.
- Различное представление у участников команды о целях, задачах.
- Ручное (не автоматизированное) планирование - отсутствие информационных систем для планирования задач и сроков, фиксирования отклонений и рисков.

- Отсутствие стандартных операционных процедур по кросс-функциональному взаимодействию.

- Невысокий уровень заинтересованности участников команды в исполнении сроков проектов.

- Отсутствие фиксированного лидера команды.

- Нерегулярность встреч команды, пересмотра прогнозов.

- Невысокий уровень коммуникации участников внутри команды.

Как известно из литературных источников, посвященных вопросам конфликтного менеджмента, причинами конфликтной ситуации в организации могут стать: распределение ресурсов, взаимозависимость задач, различие в целях, различие в представлениях о ценностях, неудовлетворительные коммуникации, а также различия в манере поведения и жизненном опыте (могут увеличить возможность возникновения конфликта) [4].

Таким образом, любая из описанных выше проблем кросс-функциональной команды может стать условием для возникновения конфликтной ситуации в команде.

С целью избегания конфликтов при взаимодействии, а также улучшения качества коммуникации между участниками кросс-функциональной команды можно прибегнуть к следующим методам их предотвращения и регулирования [5]:

- *Информационные:* ликвидация дефицита информации в конфликте; исключение из информационного поля ложной, искаженной информации; использование виртуальных рабочих пространств, позволяющих создавать общие папки и документы, которые могут быть доступны для сотрудников.

- *Коммуникативные:* организация общения между субъектами конфликтного взаимодействия и их сторонниками; обеспечение эффективного

общения посредством использования чат-платформ и мессенджеров, которые позволяют создавать группы для обсуждения проектов, оперативно информировать о важных изменениях проекта.

- *Социально-психологические:* работа с неформальными лидерами и микро группами; снижение социальной напряженности и укрепления социально-психологического климата в коллективе.

- *Организационные:* решение кадровых вопросов; использование методов поощрения и наказания; изменение условий взаимодействия сотрудииков и т. п.

- *Структурные:* перемещение в другие структурные подразделения, изменение обязанностей, уточнение ответственности, перераспределение функций и взаимосвязей, использование власти, иерархии и т.п.

### **Разработка «Идеальной» модели организации кросс-функциональной команды**

В результате проведенного исследования была разработана «идеальная» модель организации кросс-функциональной команды при разработке и выводе ЛП на рынок. Под «идеальной» моделью в данном случае подразумевается список рекомендаций, позволяющих минимизировать риски, связанные с выводом нового препарата на рынок (срыв сроков, неоптимальное расходование ресурсов, проблемы с коммуникацией в команде и т.д.).

1. Создание постоянной кросс-функциональной команды по выводу ЛП на рынок за 1-1,5 года до получения регистрационного удостоверения (РУ).

2. У кросс-функциональной команды должен быть неформальный лидер, отвечающий за ведение процессов разработки, регистрации и вывода новых препаратов на рынок.

3. Перед стартом работ по включению ЛП в портфель компании должна проводиться комплексная предварительная оценка, включающая в

себя 5 видов экспертиз (технологическая, медицинская, маркетинговая, патентная/юридическая, финансовая). В процессе жизненного цикла продукта эта оценка должна проходить регулярную актуализацию.

4. Встречи кросс-функциональной команды должны быть регулярными (проходить не реже, чем 1 раз в месяц).

5. Результаты встреч команды должны быть задокументированы в письменных протоколах.

6. Управление процессом разработки и вывода ЛП на рынок должно проводиться с помощью автоматизированных систем по контролю сроков, отклонений, рисков.

7. Сроки вывода ЛП должны быть включены в ключевые показатели эффективности (KPI) всех сотрудников команды.

8. В компании должна быть разработана стандартная операционная процедура (СОП) кросс-функционального взаимодействия команды, включающая: описание процесса, состав и матрицу распределения ответственности членов кросс-функциональной команды, стандартные сроки каждого этапа, возможные отклонения, оценку рисков всего процесса разработки и вывода ЛП на рынок.

Помимо организации работы кросс-функциональной команды, также важен состав команды. Исходя из анализа ответов респондентов, а также руководствуясь литературными данными [5, 6], нами сделан вывод, что в состав команды должны входить участники подразделений, исполнение задач которых непосредственно влияет на своевременный вывод продукта на рынок. Ниже предложен перечень участников кросс-функциональной команды для вывода нового лекарственного препарата на рынок:

- Сотрудник отдела фармацевтической разработки препарата
- Сотрудник отдела доклинических и клинических исследований
- Медицинский советник
- Менеджер по развитию бизнеса/по развитию портфеля
- Юрист/патентовед
- Специалист отдела планирования
- Менеджер по регистрации
- Продакт-менеджер
- Менеджер по доступу на рынок (Market access)
- PR-менеджер
- Менеджер по выводу на рынок новых лекарственных препаратов (лидер команды)

Состав команды может отличаться в зависимости от размера и организационной структуры компании. Возможно также опциональное подключение сотрудников других отделов компании в зависимости от этапа процесса разработки и вывода препарата.

Особую роль в кросс-функциональной команде занимает ее лидер, так как, не являясь формальным руководителем участников команды, он, выполняя менеджерские функции, следит за исполнением верхнеуровневых задач всех ответственных подразделений, входящих в состав команды. К основным задачам лидера кросс-функциональной команды можно отнести:

- Инициирование регулярных встречи команды.
- Ведение письменных протоколов встреч.
- Контроль исполнения сроков и отклонений от них.
- Выявление проблем и вместе с участниками команды поиск их решений.
- Фиксирование рисков, при необходимости информирование о них высшего руководства компании.

#### **Заключение**

Вывод на рынок нового лекарственного препарата - сложный многоэтапный процесс, включающий несколько сценариев «что, если» и содержащий множество «подводных камней». Эффективное управление такими сложными процессами возможно только в организованной кросс-функциональной командной среде, где решения принимаются своевременно, эффективность достигается за счет постоянной коммуникации, грамотного использования ресурсов и тщательного планирования действий. Исполнение всех этих условий является залогом более быстрого и эффективного вывода продуктов на рынок.

Предложенная в статье модель кросс-функционального взаимодействия позволит компаниям преодолеть разрыв между исследованиями, разработкой и коммерциализацией, чтобы быстрее и эффективнее выводить продукты на рынок.

В данной работе были рассмотрены общие организационные вопросы, касающиеся эффективности и состава всей кросс-функциональной команды. Дальнейшее исследование может быть направлено на более детальное изучение компетенций каждого участника команды, а также профессиональные навыки (hard skills) и личные качества (soft skills), необходимые для успешного выполнения поставленных задач в рамках процесса вывода на рынок нового лекарственного препарата.

#### **Список источников и литературы**

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 7 июня 2023 г. № 1495-р. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/HqCzKkoTf7fzVdKSYbhNiZHzWTEAAQ3p.pdf> (дата обращения: 20.02.2024).

2. Oraopoulos N, Dunlop WCN. When Science is Not Enough: A Framework Towards More Customer-Focused Drug Development. *Adv Ther.* 2017 Jul;34(7):1572-1583. doi: 10.1007/s12325-017-0567-y. Epub

2017 Jun 17. PMID: 28625003; PMCID: PMC5504205.

3. Кириллина В.Н.  
Конфликтный менеджмент. М.: ГУ-ВШЭ, 2010.

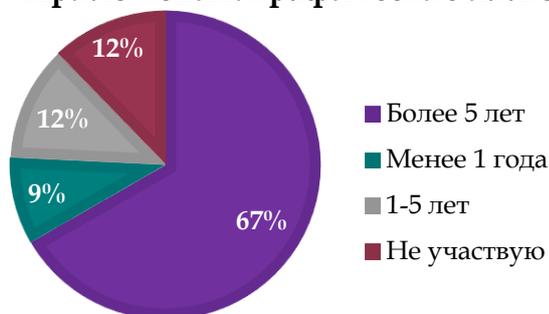
4. Емельянов С.М.  
Конфликтология: учебник и практикум для вузов: 6-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2024. 317 с. Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт. URL: <https://urait.ru/bcode/551783> (дата обращения: 20.02.2024).

5. Campany, N. & Dubinsky, R. & Druskat, Vanessa & Mangino, M. & Flynn, E.

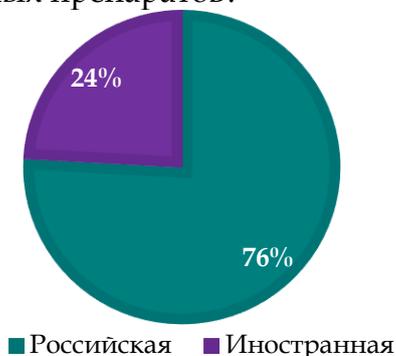
(2007). What makes good teams work better: Research-based strategies that distinguish top-performing cross-functional drug development teams. 25. 179-186. [Электронный ресурс] URL:<https://www.researchgate.net/publication/292411900>. (дата обращения: 20.02.2024).

6. Rabea, M. (2022) Understanding the Factors that Impact the Pre-Launch Phase and New Product Launch Excellence in the Pharmaceutical Industry. American Journal of Industrial and Business Management, 12, 88-122. doi: 10.4236/ajibm.2022.121007.

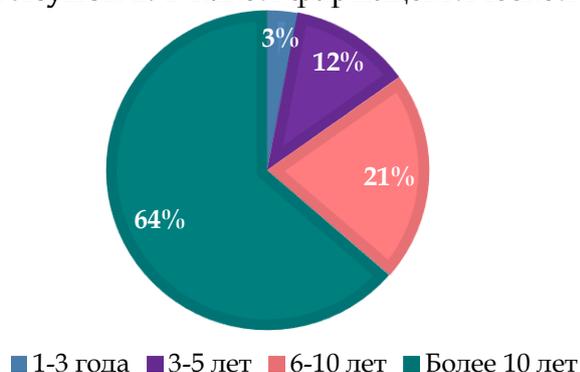
**Приложения. Графические иллюстрации результатов анкетирования.**



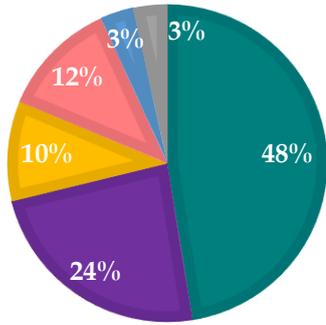
**Рисунок 1.** Как долго Вы участвуете в процессе разработки и вывода на рынок лекарственных препаратов?



**Рисунок 2.** В какой фармацевтической компании Вы работаете?

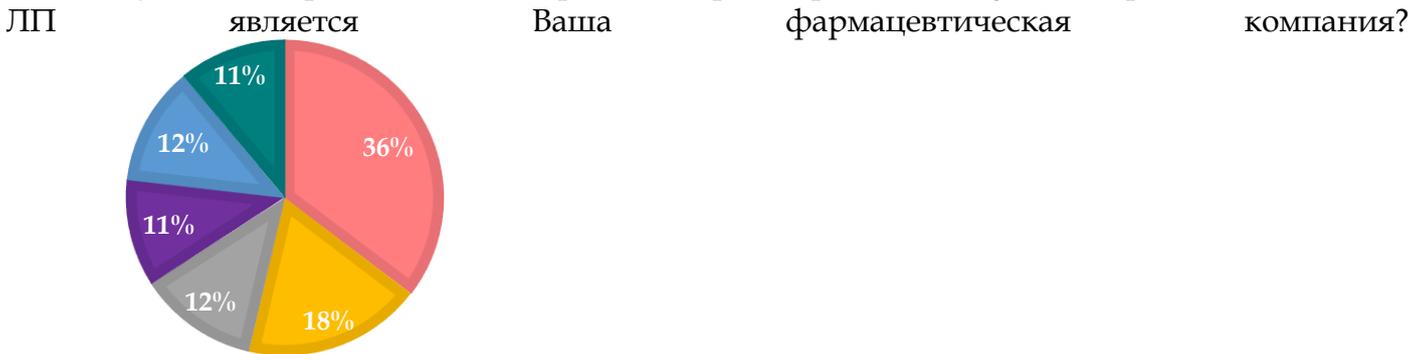


**Рисунок 3.** Укажите Ваш стаж работы в фармацевтической компании (если вы работали в нескольких компаниях, укажите общий стаж)



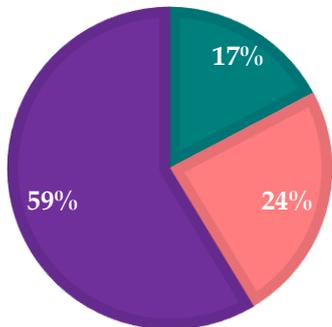
- Химические
- Биотехнологические
- Растительные
- Иммунологические
- Другие
- Препарат плазмы крови

**Рисунок 4.** Разработчиком и держателем регистрационных удостоверений какого вида ЛП является Ваша фармацевтическая компания?



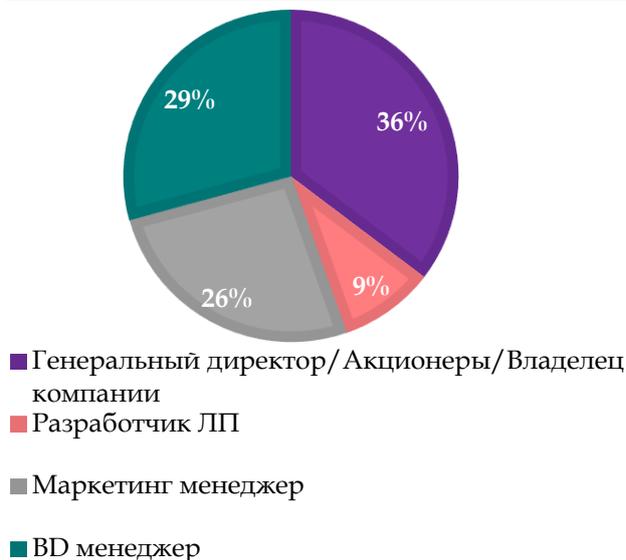
- Воспроизведенный
- Оригинальный
- Референтный
- Биоаналог
- Комбинированный
- Гибридный

**Рисунок 5.** Какие типы ЛП входят в портфель Вашей фармацевтической компании?

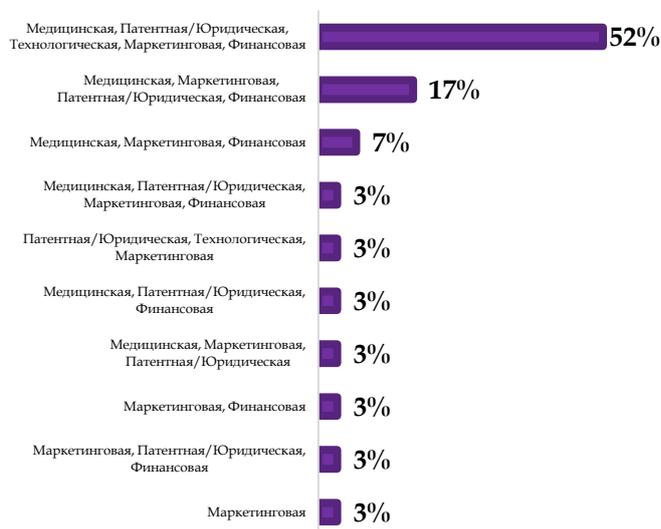


- С привлечением компаний-партнеров
- Самостоятельно
- Самостоятельно и с привлечением компаний-партнеров

**Рисунок 6.** Фармацевтическая разработка ЛП осуществляется компанией самостоятельно или с привлечением компаний-партнеров?



**Рисунок 7.** Кто в Вашей компании является инициатором идей включения ЛП в портфель компании?



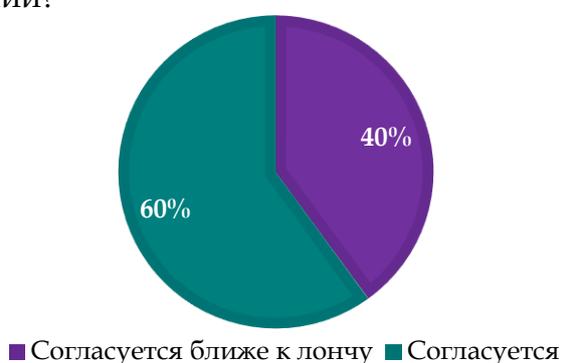
**Рисунок 8.** Какие виды экспертизы проходит препарат, прежде чем принимается решение о его включении в портфель компании?



**Рисунок 9.** Кто разрабатывает прогноз для нового ЛП перед включением в портфель компании?



**Рисунок 10.** Кто разрабатывает прогноз для нового ЛП перед включением в портфель компании?



**Рисунок 11.** Если прогноз разрабатывает BD менеджер, то согласуется ли прогноз с операционным маркетингом?



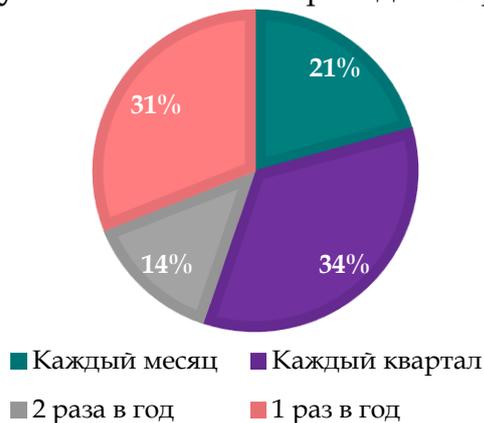
**Рисунок 12.** Сотрудники каких отделов входят в кросс-функциональную команду по разработке, регистрации и выводу на рынок ЛП (далее – команда) в вашей Компании?



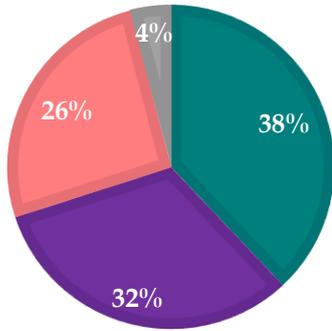
**Рисунок 13.** Кто является инициатором и менеджером встреч кросс-функциональной команды?



**Рисунок 14.** Как часто проходят встречи кросс-функциональной команды?

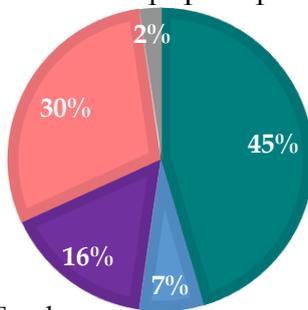


**Рисунок 15.** Как часто пересматриваются прогнозы и сроки вывода ЛП на рынок?



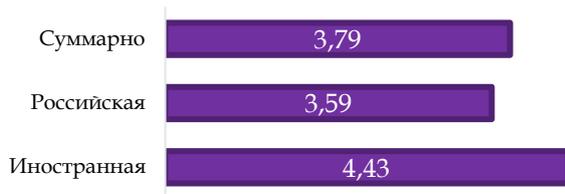
- Письменное резюме встречи
- Внесение изменений в excel-таблицу планов/пайплайна
- Внесение изменений в программу по управлению проектами
- Решения дополнительно не фиксируются

**Рисунок 16.** В какой форме фиксируются решения, принятые в рамках встреч команды?



- MS Excel
- VI системы
- MS Project
- Собственные программы компании
- Программы не используются

**Рисунок 17.** Какая программа используется для управления процессом вывода ЛП на рынок (контроль сроков исполнения, фиксирование отклонений, рисков)?

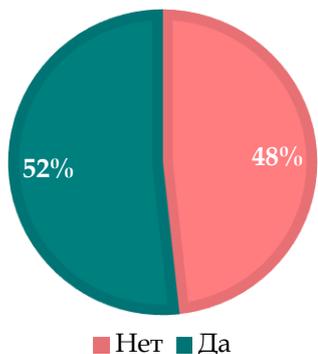


★ (1) – неудовлетворительно ★★ (2) – плохо ★★★ (3) – удовлетворительно

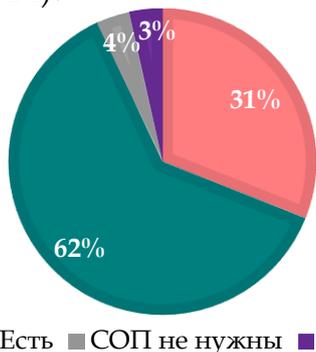
**Рисунок 18.** Оцените уровень коммуникаций и качество обратной связи в кросс-функциональной команде



**Рисунок 19.** Как, на ваш взгляд, можно оптимизировать работу команды?



**Рисунок 20.** Сроки вывода ЛП на рынок включены в индикаторы эффективности Вашей деятельности (KPI)?



**Рисунок 21.** Есть ли в вашей компании стандартные операционные процедуры (СОП), описывающие кросс-функциональное взаимодействие в процессе разработки и вывода препаратов на рынок?

## A MODEL OF CROSS-FUNCTIONAL INTERACTION IN THE PROCESS OF DEVELOPMENT AND LAUNCH OF A DRUG

**Anna Biriukova** - manager of product programs of JSC "Biocad", mobile.: +7(951)-681-76-64; E-mail: annakukushkina91@gmail.com

**Galina Shustova** - k.pharm.n., Medical director of the Primafarm company, e-mail: galina.shoustova@gmail.com

This article is devoted to studying the organization of the process of cross-functional interaction during the development and launch of new drugs on the market.

The article analyzes the results of a survey of employees of pharmaceutical companies involved in the development and launch of drugs on the market. Based on the results obtained, the main problems faced by a cross-functional team were identified and an «ideal» model for organizing the team's work was formed.

Key words:

*cross-functional interaction, launch drugs to market*

# БИЗНЕС, ОБЩЕСТВО И ВЛАСТЬ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

## ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА О СОДЕРЖАНИИ ПОНЯТИЙ, СВЯЗАННЫХ С МИРОВОЗЗРЕНИЕМ ЧЕЛОВЕКА: НА ПРИМЕРЕ ПОНЯТИЙ СОЗИДАНИЕ И СЛУЖЕНИЕ<sup>7</sup>

Лемэр Л.Г.<sup>8</sup>, Ковалева Ю.В.<sup>9</sup>, Меликов Э.Э.<sup>10</sup>, Тимонов М.А.<sup>11</sup>, Шмеерова Е.Р.<sup>12</sup>

В статье представлены результаты изучения представлений пользователей социальных сетей о понятиях, связанных с национальным кодом. Конкретно в работе рассмотрены два понятия – *Созидание* и *Служение*. Выдвинуты гипотезы о вариантах представлений о понятиях, показаны различия в частоте вариантов по каждому понятию, приводятся наиболее частые выражения по ним.

### **Ключевые слова:**

*мировоззрение, созидание, служение, солидарность, стабильность, суверенитет, варианты представлений.*

---

<sup>7</sup> Настоящая статья подготовлена в рамках выполнения государственного задания No 075-00870-23-08 от 5 сентября 2023 года, выполняемого ФГБОУ ВО «Российский государственный гуманитарный университет», наименование научной темы "Отражение ценностных ориентиров в текстах пользователей социальных сетей: лингвососемантический анализ" (FSZG-2023-0016)

<sup>8</sup> Лемэр Лайма Германовна – генеральный директор АО «Крибрум».

<sup>9</sup> Ковалева Юлия Валерьевна – кандидат психологических наук, научный консультант АО «Крибрум».

<sup>10</sup> Меликов Эмиль Эльбрусович – младший научный сотрудник Института наследия и современного общества РГГУ, руководитель аналитического отдела АО «Крибрум».

<sup>11</sup> Тимонов Максим Александрович – руководитель отдела специальных проектов АО «Крибрум».

<sup>12</sup> Шмеерова Евгения Руслановна – ведущий аналитик, АО «Крибрум».

Актуальность исследования обеспечена потребностью в расширении знаний о представлениях населения Российской Федерации о мировоззренческой наполненности духовной жизни общества. Изучение таких категорий должно способствовать обеспечению внутривластного строительства, «общественной консолидации, развития устойчивых форм отношений между человеком, обществом и государством, ориентированных на созидание» [2: 4]. В рамках модели общенационального кода, который содержит основные образы и архетипы, связанные с *Человеком-Семьей-Обществом-Государством-Страной*, к исследованию и широкому общественному и научному обсуждению предлагаются ценностные доминанты – патриотизма (уровень страны), доверия к общественным институтам (уровень государства), согласия (уровень общества), традиций (уровень семьи), созидания (уровень человека) [2; 4].

Площадкой, на которой ведется активное обсуждение мировоззренческих проблем в современном мире, являются социальные медиа. Несмотря на то, что самой популярной темой обсуждения в интернете остаются утилитарные вопросы, самым популярным словом в социальных медиа в 2021 г. у россиян стало слово «человек»<sup>13</sup>, что позволяет предположить связь этого понятия не только с бытовым опытом, но и более сложными проблемами.

В связи с вышеизложенной проблематикой было проведено исследование представления пользователей социальных медиа о содержании таких понятий, связанных с мировоззрением человека, как *созидание, служение, солидарность, стабильность, суверенитет*. Так или иначе? эти понятия связаны практически со всеми составляющими кода, например, созидание

с человеком, суверенитет со страной, стабильность с государством и т.д.

В данной работе представлены данные исследования понятий – *Созидание и Служение*.

Теоретическими основаниями для исследования послужили следующие положения и определения понятий.

*Созидание* – это высшая из известных человеку форм творческого изменения реальности. Созидательная деятельность всегда направлена на то, чтобы улучшить мир, сделать его более гармоничным. Она сопровождает действия, приносящие людям благо: материальное, практическое, душевное, духовное, полезное для расширения сознания или наработки лучших качеств. В широком смысле созидание – это не столько преобразование, сколько постижение сущего; волевая, сознательная и духовная деятельность человека [5].

*Служение* – активность, направленная на помощь другим, не предусматривающая никакого вознаграждения. Основные смыслы социального служения – это добровольность, бескорыстность и благотворительность; уточняются и виды действий в рамках социального служения (все на той же безвозмездной основе): оказание социально значимых услуг, миротворческая и правозащитная деятельность [1].

*Цель* работы – выявить содержание мировоззренческих понятий – созидания, служения, солидарности, стабильности и суверенитета, связанных с национальным кодом. Определить частоту различных представлений об этих понятиях.

Основная *гипотеза* исследования – мировоззренческие понятия имеют различное содержание? и представления о них могут быть объединены в несколько категорий.

Задачи исследования:

<sup>13</sup> <https://netology.ru/blog/news/21-01-2022-russian-posts-in-social-media>

1) По каждому мировоззренческому понятию предложить варианты представлений о нем.

2) Выявить частоту упоминаний каждого варианта представлений.

3) Выявить частотность терминов по каждому варианту представлений о понятии.

#### МЕТОДИКА

По каждому понятию были выдвинуты гипотезы о представлениях, которые выражают его содержание и было предложено несколько таких вариантов, включая конкурирующие.

Так, *Созидание* было представлено вариантами – *Творческая активность*, *Саморазвитие*, *личностный рост*, *познание себя* и *Активность, улучшающая мир*.

*Служение* рассматривается как три вида активности – *Помощь людям в виде благотворительности и волонтерства*, *Профессиональная деятельность, направленная на благо общества*, которой индивид занимается в первую очередь ради служения людям и высоких идеалов, а не только ради заработка или профессиональной самореализации и *Служение стране и народу* через воинскую службу, службу по контракту, альтернативную гражданскую службу.

По каждому из вариантов понимания понятий была разработана соответствующая лингвосемантическая модель, в которую входит перечень лингвистических конструкций/слов-маркеров. Она создается лингвистами на основе анализа корпуса текстов в зависимости от заданной тематики или на основе знаний экспертов в нужных предметных областях вручную. Прежде, чем составить лингвистическую модель по той или иной теме, лингвистами проводится исследование текстового массива социальных медиа методами автоматического мониторинга, далее проводится выявление среди всего массива данных тех сообщений, которые содержат в себе слова-маркеры.

Так, *Созидание* рассматривается с трех разных сторон:

1) *Творческая активность* – это созидание как процесс, в котором человек использует свои навыки, знания и интуицию, чтобы преобразить идеи в реальность. Это процесс создания нового. Умение направлять собственную умственную и творческую энергию на создание чего-то красивого, величественного, полезного для окружающего мира.

2) *Саморазвитие, личностный рост, познание себя* – это созидание как процесс, участвуя в котором человек развивается как личность, при этом формируются его духовные и нравственные ценности, развиваются творческие способности. Это путь к лучшему себе, возможность проявить лучшие качества. В конечном итоге, созидание – это путь к саморазвитию.

3) *Активность, улучшающая мир* – это созидание подразумевает полезное действие, приносящее ощутимую именно общественную пользу. Создавая что-то новое, человек обогащает мир вокруг себя. У человечества появляются новые возможности, новые идеи, новые эмоции. Здесь важно подчеркнуть, что при созидании человек всегда ориентирован на высокие образцы, нравственность, духовность, на будущее.

Таким образом, лингвистические модели *Созидания* состоят из группы терминов и словоформ, включающих и описывающих:

– варианты творческой активности, которые можно отнести к созиданию;

– варианты творческой активности, связанные с процессом познания себя, мира, саморазвитием, личностным ростом, духовностью;

– варианты творческой активности, ориентированные на усовершенствование мира, на будущее поколения, нравственные ценности.

*Служение* рассматривается как три вида активности: 1) *помощь людям в виде благотворительности и волонтерства*; 2)

профессиональная деятельность, направленная на благо общества, которой индивид занимается, следуя высоким идеалам, а не только ради заработка, профессиональной самореализации и т.д.; 3) служение стране и народу через воинскую службу, службу по контракту, альтернативную гражданскую службу.

Таким образом, лингвистические модели *Служения* состоят из группы терминов и словоформ, включающих и описывающих:

– различную благотворительную активность, волонтерскую активность; различные виды просоциальной активности;

– наличие жертвенности, самоотречения, самозатратности при исполнении профессиональной или просоциальной деятельности, наличие такой мотивации, как помощь обществу/государству, при выборе помогающей профессии/государственной службы

– служение государству или обществу через воинскую службу («воевать ради родины», «служба по контракту – это достойно»); наличие такой мотивации, как помощь обществу/государству, при выполнении воинской службы.

Выборочная совокупность сообщений была сформирована автоматически на основе данных социальных медиа, извлекаемых программно-аналитическим комплексом «Крибрум», который собирает и анализирует следующие типы данных: текстовые публикации; посты; статьи в

СМИ; комментарии; репосты; ссылки на внешние ресурсы.

Анализовалась частота сообщений по каждой из составляющих понятий.

Использовался статистический критерий проверки равномерности распределений  $\chi^2$  Пирсона [2].

## РЕЗУЛЬТАТЫ

В рамках исследования была проанализирована частота обращений пользователей социальных сетей к темам *созидания, служения, солидарности, стабильности и суверенитета* с января по ноябрь 2023 г.

С начала 2023 г. в социальных сетях было выявлено 15 216 239 сообщений, в которых упоминаются исследуемые понятия. Наиболее распространенным понятием является *Служение*. По данной теме за исследуемый период было опубликовано 9 183 651 сообщение. Второй по популярности темой является *Стабильность* – 3 349 561 сообщение. На третьем месте по популярности обсуждения в социальном пространстве стала тема *Суверенитета* с 1 290 134 сообщениями. Темы *Солидарность* и *Созидание* набрали по 975 430 и 417 463 сообщений соответственно. В данной работе представлены данные по понятиям *Созидание* и *Служение*.

### Понятие *Созидание*

По теме *Созидание* в социальных сетях и медиа за 2023 г. зафиксировано 417 463 сообщения. Процентный состав вариантов представлений представлен на рис. 1.



Рис. 1. Соотношение вариантов представлений о понятии *Созидание*

В рамках данной темы наиболее популярной подтемой является *творческая активность*, по которой выявлено 281 473 сообщений. Второй по популярности подтемой является *саморазвитие и личностный рост* в процессе творчества – 69 300 сообщений. За изучаемый период было опубликовано 66 690 сообщение, в котором говорится о созидании в рамках *улучшения мира, вноса вклад в будущее*.

Проверка с помощью критерия  $\chi^2$  показала отличие полученного распределения вариантов представлений от равномерного. Количество наблюдений по понятию *Созидание* 417 (тыс.), варианту *Созиданию как творчеству* соответствует 281 (тыс.) сообщений, *Созиданию как саморазвитию* – 69 (тыс.); *Созиданию как улучшению мира* – 67 (тыс.); количество признаков  $k=3$ ; теоретическая частота 139 (тыс.) сообщений; число степеней свободы  $v=k-1=2$ .

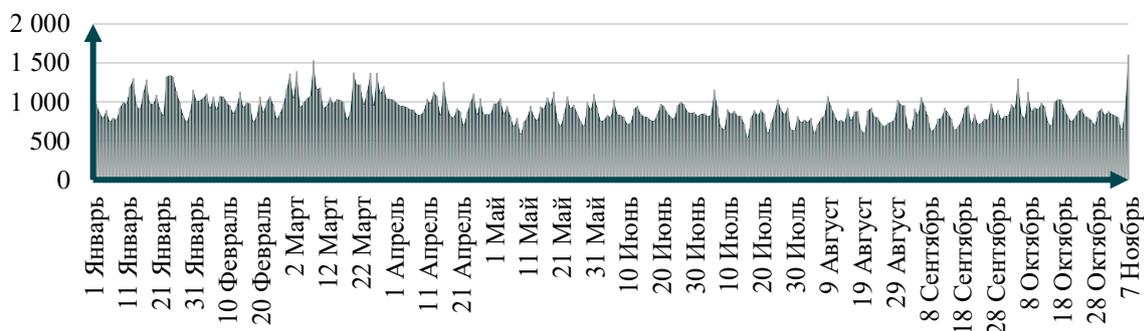
$\chi^2_{(эмп.)}=207$  что превышает  $\chi^2_{(теор.)}=139$ , их разница соответствует значимости различий на уровне ( $p \leq 0,001$ ).

Таким образом, полученное распределение значимо отличается от равномерного, что свидетельствует о достоверном преобладании в полученных данных ответов с упоминанием *Созидания как творческой активности*.

*Созидание как творческая активность*

Динамика упоминаний по теме демонстрирует относительно равномерное распределение количества сообщений в рассматриваемый период (см. рис. 2). Наибольшее количество сообщений было опубликовано: 1) 7 марта – в поздравлениях женщин с международным женским днем часто говорится о творческой сущности женщины и о том, что как они проявляются в этом творчестве; 2) 7 ноября в день фестиваля художественного творчества инвалидов «Я радость нахожу в друзьях».

### Творческая активность



**Рис. 2.** Динамика сообщений с представлением о Созидании как о творческой активности

Частотные термины по теме: «творить искусство», «желание творить», «творческие способности», «созидательная деятельность».

Большинство сообщений в теме «творческая активность» посвящены процессу творчества и вдохновению, желанию творить и заниматься искусством.

Примеры сообщений пользователей по теме:

- «Вот из-за таких моментов и возможности “творить и вытворять” – мне и нравится работать с кожей»

- «Я очень люблю рукоделие, многое создаю своими руками. Делюсь своим опытом, снимаю видео с подробными техниками выполнения своих изделий»

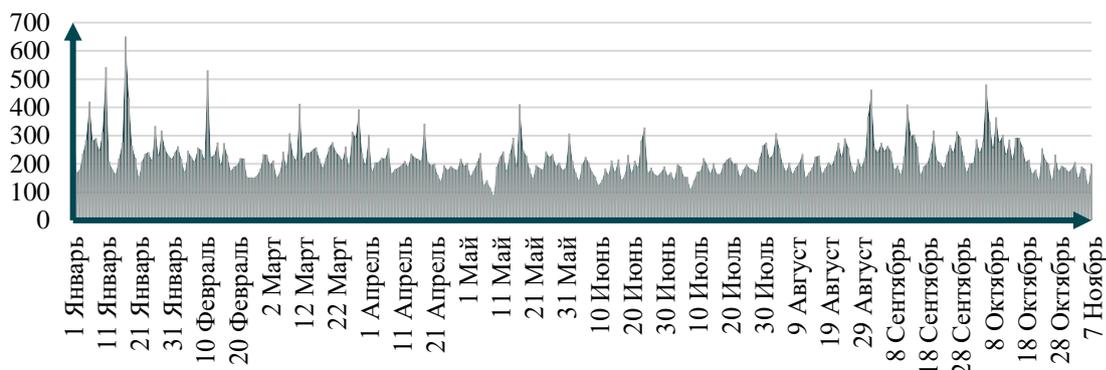
- «Главное, каждому верить в себя и выражать себя через творчество»

- «Красота племенного материала порождает желание творить, добиваться поставленной цели, радоваться конечному результату, получать качественное изделие, которое будет приносить массу положительных эмоций»

- «Помимо мечтательности творческая личность, искусство – это мой смысл жизни, к нему относится музыка, рисование и танцы»

*Созидание как саморазвитие*  
Динамика упоминаний по теме демонстрирует большие перепады между пиками и спадами упоминаний, см. рис. 3.

### Саморазвитие



**Рис. 3.** Динамика сообщений с представлением о Созидании как о саморазвитии

Наибольшие пики распространения темы приходятся на дни рождения/памяти известных деятелей искусства, в которые пользователи социальных сетей делятся цитатами о духовном росте и самопознании посредством искусства.

Частотные термины по теме: «арт-терапия», «процесс творчества и самопознания», «саморазвитие», «познать смысл».

Тема саморазвития в процессе творческой активности проявляется в обсуждении смыслов, добродетели и духовности, которых человек достигает посредством искусства. Также пользователи сообщают о личностном росте, саморазвитии, которые достигаются в творческом процессе. Примеры распространенных фраз пользователей социальных сетей по теме:

- «Именно в этом заключается смысл жизни и смысл искусства: погружаясь в мир прекрасного, человек развивается и растет»
- «Саморазвитие, любовь, творчество и служение служат основой для

обнаружения смысла в нашем существовании»

- «... где посредством разных видов творчества человек познает самого себя и решает свои внутренние конфликты»

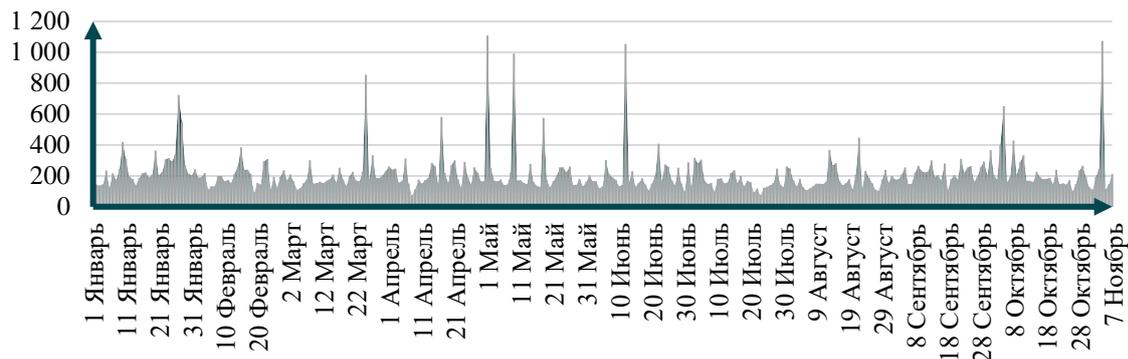
- «Рисуйте, пишите, танцуйте или занимайтесь любым другим видом творчества, который вас вдохновляет. Творчество позволяет нам выразить себя и открыть новые горизонты»

- «Приятно видеть отличные работы своих сотоварищей по творчеству, вдохновляет и стимулирует»

*Созидание как улучшение мира*

Рост популярности темы созидания и его вклада в будущее, улучшения мира связан с социальными событиями и праздниками. Наибольшая частота сообщений по теме приходится на 1 мая, 12 июня и 5 октября 2023 г. В первых двух случаях пользователи рассматривают созидание как деятельность, направленную на благо страны, 5 октября отмечают созидательный труд учителей, см. рис. 4.

### Улучшение мира



**Рис. 4.** Динамика сообщений с представлением о Созидании как об улучшении мира

Таким образом, созидание, или улучшение мира, рассматривается пользователями не столько как обогащение мира с помощью искусства, создание чего-то нового и великого, а в большей степени с точки зрения привнесения вклада в общество, как созидательный труд на благо стране.

Частотные термины по теме: «вклад в искусство», «творчество на благо», «созидание», «ценность искусства».

Пользователи социальных сетей публикуют сообщения о силе и важности созидания, о труде на благо общества и мира, о ценности искусства. Примеры сообщений:

- «Творческий и созидательный труд на благо мира и прогресса!»
- «Я творю и созидаю, я меняю мир, принося в него самые высокие и прекрасные энергии!»
- «В Созидательном обществе наивысшей ценностью является жизнь человека и не на бумаге, а в реальности»
- «Мы должны исполнить их мечту – работать на созидание, делать жизнь лучше, беречь мир и воспитывать у

детей и молодежи чувство гражданственности и патриотизма»

- «Сегодня представить мировую культуру без творчества Рахманинова, как и без России, просто невозможно!»

#### Понятие Служение

По теме «Служение» в социальных сетях и медиа за 2023 г. зафиксировано 9 183 651 сообщение. В рамках данного понятия наиболее популярным вариантом является представление о *Служении через профессиональную деятельность*, по которой выявлено 5 859 121 сообщение. Второй по популярности подтемой является сфера *помощи и благотворительности* – 2 774 934. За изучаемой период было опубликовано 549 596 сообщений, посвященных *Служению обществу через воинскую деятельность*. Соотношение вариантов представлений о понятии показано на рис. 5.

Таким образом, пользователи социальных сетей воспринимают понятие *Служение* в большей степени как род профессиональной деятельности, через которую граждане, выбравшие профессии, связанные со службой, посвящают себя развитию общества и государства.



Рис. 5. Соотношение вариантов представлений о понятии Служение

Проверка с помощью критерия  $\chi^2$  показала отличие полученного распределения вариантов представлений от равномерного. Количество наблюдений по понятию Служение 9183 (тыс.), варианту Служение как профессии соответствует 5859 (тыс.) сообщений, Служению как помощи и благотворительности – 2775 (тыс.); Служению как улучшению мира – 549 (тыс.); количество признаков  $k=3$ ; теоретическая частота 3061 (тыс.) сообщений; число степеней свободы  $v=k-1=2$ .

$\chi^2_{(эмп.)}=4645$  что превышает  $\chi^2_{(теор.)}=3061$  ( $p \leq 0,01$ ), их разница соответствует значимости различий на уровне ( $p \leq 0,001$ ).

Таким образом, полученное распределение значимо отличается от равномерного, что свидетельствует о

достоверном преобладании в полученных данных ответов с упоминанием Служения как профессии.

Служение как профессиональная деятельность

Уровень интереса к теме служения, проявляющегося в профессиональной деятельности, в течени я января – ноября 2023 г. стабилен. Наблюдаются пики популярности темы в даты таких государственных праздников, как 23 февраля и 4 ноября, а также в день социального работника (8 июня) и день рождения президента В.В. Путина (7 октября). В эти даты пользователи социальных сетей активно публикуют слова благодарности тем гражданам, которые за счет своей профессиональной деятельности помогают стране и обществу (см. рис. 6).



Рис. 6. Динамика сообщений с представлением о Служении через профессиональную деятельность

Частотные термины по теме: «помогать людям», «служить на благо обществу», «работать во благо».

Пользователи публикуют сообщения о разных сферах профессиональной деятельности, целью которых является помощь людям. В медиаполе присутствуют как слова

благодарности, так и рассказы о причинах выбора той или иной профессии и сообщения о личностных качествах, необходимых для служения обществу. Примеры сообщений пользователей социальных сетей:

- «Русский – это тот, кто работает на благо простых людей России»
- «Миссия пластического хирурга – помогать людям, возвращать им красоту и здоровье»
- «Служба в МВД требует от сотрудника проявления самых лучших его качеств: честности, порядочности, желания и готовности прийти на помощь людям»
- «Буду трудиться во благо нашего народа и нашего государства. Впереди много работы»
- «Мне всю жизнь хотелось помогать людям. Быть добрым,

отзывчивым, ответственным. Дальше планирую работать медбратом, а также пройти профессиональную переподготовку на анестезиста»

*Служение через помощь и благотворительность*

Уровень интереса к теме служения, проявляющегося в благотворительности и оказания помощи нуждающимся, в течение января – ноября 2023 г. стабилен. Выявлен один пик повышенного интереса к теме в 20-х числах апреля, который связан с обсуждением инфоповода про начало предоставления фондом «Круг добра» помощи детям, нуждающимся в дорогостоящих средствах реабилитации. В Общественной палате РФ предложили запустить пилотные проекты для отработки механизма закупки организацией ТСР (см. рис. 7).



**Рис. 7.** Динамика сообщений с представлением о Служении как помощи и благотворительности

Частотные термины по теме: «помощь приюту», «помощь детям», «помощь инвалидам», «благотворительность», «важно помогать».

Большинство сообщений в теме «помощь» посвящены необходимости помогать инвалидам, детям-сиротам, животными и другим группам, нуждающимся в помощи. Пользователи призывают общественность заниматься благотворительностью и рассказывают о том, как сами помогают нуждающимся. Также присутствуют слова благодарности всем неравнодушным, кто оказывает

помощь. Примеры сообщений пользователей по теме:

- «... признательность всем, кто не остался в стороне от благотворительной акции, призванной поддержать бойцов необходимым оборудованием и снаряжением»
- «Нас с детства учили уважать старших, помогать пожилым. Грустно становится, что все это мы теряем»
- «Очень важно помогать нуждающимся людям, потому что никогда не знаешь, в какой момент ты сам можешь оказаться в большой нужде»

- «Кто не находит в себе душевных сил для помощи самым незащищенным и обделенным животным (кошечкам, собачкам), тот может помогать бездомным детям, детям – инвалидам, социальным сиротам, старикам, ветеранам и т.д.»

- «Можно поучаствовать в благотворительных ярмарках и базарах, можно собрать, передать или отвезти самому подарки для детей-сирот, пожилых и одиноких людей в больницах, бездомных, детей-инвалидов, а также многодетных и неполных семей»

### Служение как воинская служба

Популярность темы служения Родине через воинскую службу определяется тематическими инфоповодами. Так, значительный рост популярности темы в начале мая обусловлен празднованием Дня победы в Великой Отечественной войне. В социальных медиа публикуется большое количество поздравлений бойцам и слов благодарности за служение родине (см. рис. 8).

### Воинская служба

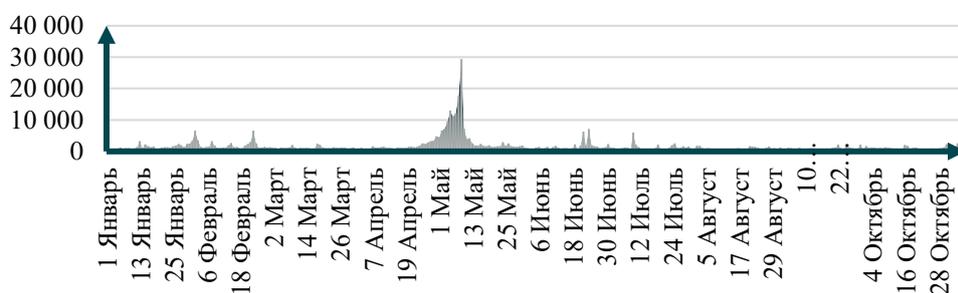


Рис. 8. Динамика сообщений с представлением о Служении как воинской службе

### Частотные термины по теме:

«воюют за страну», «сражаются за Родину», «умирать за Родину», «сражаться за будущее».

Обсуждение темы служения обществу через воинскую деятельность в большинстве случаев проявляется в выражении слов благодарности бойцам ВОВ и участникам СВО, приводятся примеры героизма, также пользователи обсуждают благородную мотивацию воюющих. Примеры распространенных фраз пользователей социальных сетей по теме:

- «Он воевал за Родину, за нашу свободу в составе ЧВК "Вагнер" и погиб»
- «Наши бойцы сражаются за светлое будущее страны в ходе СВО»
- «... защищать Родину и нести ответственность за ее будущее»
- «Наш земляк Фарит Зарипов – достойный пример чести, мужества, верного служения воинскому долгу»

- «Служить Родине! Служить народу! Драться, биться, воевать за Родину!»

Кроме того, в социальных медиа присутствуют сообщения о том, что служить родине на войне «гиблое дело», так как государство в недостаточной степени заботится о народе. Также выявлены сообщения, в которых говорится о необходимости ротаций и что служить должны все:

- «Воевать за страну, так всей стране. Верните наших мобилизованных! Неужели в нашей стране не осталось больше мужчин?».

### • ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Полученные данные позволили подтвердить выдвинутые гипотезы о различных вариантах представлений об исследуемых понятиях.

На примере понятий *Созидание* и *Служение* были предложены варианты их понимания. По *Созиданию* – творчество, саморазвитие и улучшение мира, по

Служению – профессия, помощь и благотворительность и воинская служба.

Статистическая процедура сравнения равномерности распределения позволили установить неравномерность представлений о данных понятиях. Созидание в большей степени понимается как творчество, а Служение как профессия, связанная с долгом.

Приводятся типичные синтаксические структуры (выражения), связанные с теми или иными понятиями, выделены даты, в которые те или иные представления получают наибольшее выражение. Для понятия Служение приводятся и его негативные коннотации.

#### Список литературы

1. Решетников О.В. Концепция социального служения в современном обществе. М.: Издательство Союз РГСУ, 2008.

2. Сидоренко Е.В. Метода математической обработки в психологии. СПб.: Речь, 2000.

3. Федорченко С.Н. Мировоззренческая проблематика в современном академическом дискурсе // Журнал политических исследований. Т. 6. № 3. С. 3-8. DOI: 10.12737/2587-6295-2022-6-3-3-8.

4. Харичев А.Д., Шутов А.Ю., Полосин А.В., Соколова Е.Н. Восприятие базовых ценностей, факторов и структур социально-исторического развития России (по материалам исследований и апробации) // Журнал политических исследований. Т. 6. № 3. С. 9-19. DOI: 10.12737/2587-6295-2022-6-3-9-19.

5. Щербакова А.И. От духовного созерцания к творческому созиданию и самосозиданию // Психология и педагогика: методика и проблемы практического применения. 2015. № 42. С. 159-163.

## SOCIAL MEDIA USERS' REPRESENTATIONS ON CONCEPTS RELATED TO HUMAN WORLDVIEW CONTENT: ON THE EXAMPLE OF CREATION AND SERVICE

**Laima Lemaire**– General Director of Kribrum JSC

**Yulia Kovaleva** – Candidate of Psychological Sciences, Scientific consultant of Kribrum JSC

**Emil Melikov**– Junior Researcher at the Institute of Heritage and Modern Society of the Russian State University, Head of the Analytical Department of Kribrum JSC

**Maxim Timonov**– Head of the Special Projects Department of Kribrum JSC

**Evgenia Shmeerova**– Leading analyst, Kribrum JSC

The results of studying the ideas of social network users about concepts related to the national code were presented. Specifically, two concepts were considered in the work – *Creation* and *Service*. Hypotheses have been put forward about options for ideas about concepts, differences in the frequency of options for each concept were shown, the most specific expression on them was given.

### **Keywords:**

worldview, creation, service, solidarity, stability, sovereignty, options for ideas.

# БИЗНЕС, ОБЩЕСТВО И ВЛАСТЬ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

## УСПЕШНЫЕ GR-ПРАКТИКИ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА В САУДОВСКОЙ АРАВИИ НА ПРИМЕРЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

**Павлов П.В.<sup>14</sup>, Васильева В.Д.<sup>15</sup>**

Статья посвящена поиску эффективных GR-практик, которые могут применяться российским бизнесом для продвижения экономических интересов в Королевстве Саудовская Аравия (КСА). В условиях расширения экономического сотрудничества со странами Ближнего Востока российским компаниям целесообразно развивать работу с компаниями из Саудовской Аравии – крупнейшей экономики региона, превосходящей по размеру в три раза экономику ОАЭ.

Мониторинг GR-практик за 2023 года показал, что в Саудовской Аравии выстроены эффективные механизмы взаимодействия органов исполнительной власти с иностранными поставщиками и инвесторами.

Цель статьи заключается в том, чтобы обобщить успешный опыт российских сельскохозяйственных компаний, работающих в Королевстве, и на его основе дать рекомендации предприятиям других отраслей по применению эффективных GR-практик для работы с саудовскими органами власти.

### **Ключевые слова:**

*Ближний Восток, Саудовская Аравия, GR-практики, инвестиции, экспорт.*

---

<sup>14</sup> Павлов Павел Валерьевич – кандидат экономических наук, pavel\_pavlov@bk.ru

<sup>15</sup> Васильева Валерия Данииловна – менеджер по развитию бизнеса «СИА Консалтинг», [v.vasileva@sia-finance.com](mailto:v.vasileva@sia-finance.com)

## Введение

Товарооборот между российскими и саудовскими компаниями составляет 2 млрд. долл. США в год – в три раза меньше, чем между РФ и ОАЭ. Основу товарооборота с саудовскими компаниями составляет продукция агропромышленного комплекса. Россия, которая сама до 2014г. была зависима от импортных поставок по многим критическим для продовольственной безопасности продуктам питания, сегодня экспортирует саудовским потребителям мясо птицы, мясо крупного рогатого скота, пшеницу, кукурузу, кондитерские изделия. Саудовская Аравия экспортирует в Россию креветки и другие морепродукты. Отечественным сельскохозяйственным компаниям удалось выстроить взаимовыгодную кооперацию с саудовскими партнерами. В значительной степени этого успеха удалось добиться за счёт эффективных GR-коммуникаций с органами исполнительной власти Королевства.

Амбициозная программа стратегического развития Королевства «Видение 2030» предполагает масштабные экономические и культурные изменения, направленные на превращение Саудовской Аравии в одно из наиболее привлекательных государств для бизнеса, карьеры, туризма и проживания.

В перспективе десяти лет Саудовская Аравия составит сильную конкуренцию Объединенным Арабским Эмиратам как стремительно развивающийся центр экономического развития всего ближневосточного региона. Российским компаниям, заинтересованным в развитии кооперации с партнерами на Ближнем Востоке, целесообразно изучить положительный опыт применения GR-практик российскими агропромышленными компаниями, сумевшими за период с 2018 выстроить эффективную работу в Саудовской Аравии.

## Часть 1. Экономический потенциал Саудовской Аравии

Королевство Саудовская Аравия является крупнейшей экономикой Ближнего Востока. По данным МВФ размер ВВП Саудовской Аравии по паритету покупательной способности составляет 2,246 трлн. долл. США [1]. Страна входит в региональный блок Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (Cooperation Council for the Arab States of the Gulf, GCC) вместе с пятью другими государствами региона, которых объединяют высокий уровень экономического развития, крупные запасы углеводородов, а также общность политических, экономических и военных интересов: Объединенные Арабские Эмираты, Султанат Оман, Катар, Кувейт и Королевство Бахрейн [2].

Уровень ВВП по паритету покупательной способности Саудовской Аравии превышает совокупный показатель других пяти членов Совета, составляющий в сумме 1,776 трлн. долл. США. Отметим, что ВВП Объединенных Арабских Эмиратов, популярных у российских торговых компаний, инвесторов в недвижимость и туристов, составляет 0,895 трлн. долл. США, то есть 40% от уровня Саудовской Аравии.

Население Саудовской Аравии составляет 36 млн. чел., в т.ч. 58% составляют граждане страны и 42% - приезжие. Среди экспатов преобладают граждане Индии, Пакистана и Египта, занятые преимущественно в сфере услуг и торговли, а также составляющие основной производственный персонал нефтяных, промышленных и сельскохозяйственных предприятий. Последние три года имеет место тенденция увеличения доли местного населения, в т.ч. за счёт государственных программ стимулирования трудоустройства граждан страны, а также благодаря большей социализации женщин и вовлечения их

состав трудовых ресурсов [3]. ВВП на душу населения по паритету покупательной способности составляет в Саудовской Аравии 68 542 долл. США в год. Для сравнения данный показатель в России составляет 28 843 долл. США в год.

Являясь крупнейшим экспортёром нефти в мире и обеспечивая 17% мировых поставок [4], Саудовская Аравия стремится сформировать современную диверсифицированную экономическую модель. Доходы нефтяного сектора составляют по итогам 2022г. 41% в ВВП. Для сравнения 10 лет назад данный показатель составлял 46%, то есть доля нефтяных доходов в ВВП с годами снижается [5].

Королевство реализует широкий ряд мероприятий в области экономической политики, объединенных государственной программой стратегического развития «Видение 2030г.», направленной на рост и диверсификацию экономики, в т.ч. развитие таких отраслей как строительство, производство, сельское хозяйство, финансовый сектор, логистика, туризм и здравоохранение. «Видение 2030г.» является программным документом в области экономической, социальной и культурной политики, аккумулирующим в себе основные направления развития государства в постнефтяную эпоху под руководством наследного принца Мухаммеда ибн Салмана Аль Сауда, являющегося сыном действующего короля [6].

Наследный принц 1985 года рождения, будучи действующим Премьер-министром Королевства, инициировал и последовательно реализует ряд реформ. Выделим три основных направления реформирования в экономической сфере, представляющие дополнительные возможности для российского бизнеса:

1. Многовекторность экономической политики. Нынешний король Салман ибн Абдул-Азиз Аль Сауд 1935 года рождения, вошедший на престол в 2015г после кончины своего отца Абдаллы ибн Абдул-Азиз Аль Сауда, правившего с 2005 по

2015гг., в своей стратегии был ориентирован, главным образом, на экономическое сотрудничество с Соединенными Штатами Америки и их союзниками. Мухаммед ибн Салман Аль Сауд, переигравший в борьбе за власть нескольких родственников и официально получивший титул наследного принца в 2017г, на практике реализует многовекторность международных экономических отношений.

Применительно к отношениям с Российской Федерацией многовекторность выражается в реализации ряда совместных инициатив. Важнейшее место среди них занимает координация решений в области объемов добычи нефти и ценообразования [7].

Отметим, что председателями российско-саудовской межправительственной комиссии являются чиновники, отвечающие именно за топливно-энергетический комплекс: вице-премьер РФ по вопросам ТЭК Александр Валентинович Новак и Министр энергетики КСА Абдул-Азиз ибн Салман Аль Сауд [8] [9].

В области сельского хозяйства активное сотрудничество между российскими и саудовскими компаниями началось в 2018-2019гг. по результатам визита саудовского короля в Москву в 2017г., а также ответного визита Президента РФ в Саудовскую Аравию в 2019г [10].

По причине быстрого роста населения и высоких располагаемых доходов домохозяйств Саудовская Аравия является крупным потребителем продуктов питания, однако из-за засушливого климата сельское хозяйство в стране является в значительной степени убыточной и субсидируемой отраслью. Кроме того, местным сельхозпроизводителям не хватает мощностей для обеспечения потребностей местного населения по многим категориям: мясо птицы, мясо крупного рогатого скота, пшеница, молочные

продукты. До 2018г. основными поставщиками замороженного мяса в Королевство были компании из Бразилии, Франции, США. В 2018г. саудовские потребители впервые познакомились с мясными продуктами питания из России, с тех пор объемы соответствующих поставок ежегодно расширяются вместе с количеством российских экспортеров и номенклатурой поставляемой продукции.

2. Акцент на диверсификацию экономики и развитие ненефтяного сектора экономики. Так, например, в части продовольственной безопасности Королевство реализует ряд мер, направленных на повышение уровня самообеспеченности по различным видам мяса. Уровень самообеспеченности по куриному мясу с 2018 по 2023гг. увеличился с 45 до 55% за счет реализации крупных инвестиционных проектов с участием государственного и частного иностранного финансирования. Одновременно с ростом объемов местного производства мяса Саудовская Аравия провела значительную диверсификацию импортных поставок с 2018г. когда Саудовское Управление по контролю качества пищевых продуктов и лекарственных средств (Saudi Food and Drug Authority, SFDA) выдало первые разрешения на отгрузки продукции российским производителям животноводческой продукции, среди них: поставщики мяса курицы (ГАП «Ресурс» и «Черкизово»), мяса индейки («Дамате»), мяса крупного рогатого скота («Мираторг») и многие другие [11].

На сегодняшний день крупные российские агрохолдинги осуществляют ритмичные отгрузки продукции замороженного мяса потребителям в Саудовской Аравии [12].

Отметим инвестиции ряда российских агрохолдингов в приобретение собственных пароходов для доставки крупных партий сельскохозяйственной продукции саудовским импортёрам. После начала СВО многие международные морские перевозчики, обеспечивавшие

контейнерные перевозки из России в страны Ближнего Востока, ушли с российского рынка. Те компании, которые продолжают работать, значительно повысили ставки на перевозку. В целях снижения себестоимости доставки сельхозпродукции ряд крупных российских агрохолдингов приобрел в собственность морские пароходы, курсирующие между российскими и ближневосточными портами. Данные капитальные вложения отражают уверенность российских производителей в перспективности поставок.

3. Повышение инвестиционной привлекательности Королевства для иностранных инвесторов и «спрямление» процесса привлечения частных иностранных инвестиций. Саудовская Аравия как абсолютная монархия является страной с сильной центральной властью, в которой регулирование иностранных инвестиций является не только вопросом экономической политики, но и вопросом стратегической безопасности государства. Привлечение иностранных инвестиций в ряд отраслей ограничено или полностью запрещено, среди них: безопасность, транспорт, недвижимость, связь и многие другие. Кроме того, сам процесс учреждения организаций с иностранным участником сильно бюрократизирован. До 2020г. иностранные инвесторы, заинтересованные в участии в капитале саудовских компаний, должны были проходить одобрение в Саудовском Агентстве по иностранным инвестициям (Saudi Arabian General Investment Authority, SAGIA). В 2020г. Агентство было упразднено, а его функции переданы в Министерство инвестиций (Ministry of Investment (MISA)).

Цель изменений состоит в том, чтобы наделить орган исполнительной власти не только контрольными и регистрационными полномочиями, но также использовать его потенциал для повышения информированности иностранных инвесторов и

стимулирования притока зарубежных инвестиций в саудовскую экономику.

Органы исполнительной власти Королевства, которые занимаются привлечением иностранных инвестиций, а также государственные учреждения и инвестиционные фонды, взаимодействующие с иностранными компаниями, представляют собой современные цифровизированные англоязычные сервис-центры, ориентированные на деятельную поддержку иностранных инвесторов и контрагентов, заинтересованных в работе с саудовским рынком. На ключевых должностях зачастую можно встретить саудитов, имеющих иностранное образование и опыт работы в международных компаниях, а также экспатов из США, Европы, СНГ и других регионов мира.

Личный опыт автора статьи свидетельствует о стремительном прогрессе саудовских государственных органов и государственных фондов в вопросе ориентации на клиента, достигнутом за последние пять лет. В 2018г. на получение лицензии SAGIA для открытия в Саудовской Аравии маркетингового офиса, совладельцем которого с долей 49% выступил гражданин РФ, потребовалось четыре месяца. Кроме того, дополнительные два месяца потребовались для учреждения юридического лица в форме общества с ограниченной ответственностью после получения разрешения от SAGIA. Сотрудники SAGIA делали большое количество запросов о характере исследований, которые планируют проводить сотрудники маркетингового офиса: связаны ли эти исследования с социальной и общественно-политической ситуацией в Королевстве. Потребовались значительные усилия сотрудников компании-инвестора, а также нанятого GR-агентства в Саудовской Аравии, чтобы доказать местным чиновникам коммерческий характер деятельности в

области сельского хозяйства, направленный на адаптацию российского сельскохозяйственного продукта предпочтениям саудовских потребителей и повышение эффективности коммуникации с местными клиентами.

Опыт взаимодействия с саудовскими органами власти и государственными фондами в 2023г. показывает значительный рост клиентоориентированности, высокий уровень гибкости в принятии управленческих решений, открытость делового общения, а также скорость и чёткость обратной связи. Культура делового общения с саудовскими чиновниками пять лет назад представляла собой классическую культуру выполнения бюрократических ролей – сотрудники стремились к соблюдению инструкций и выполнению правил, которые зачастую были неполны, сформулированы общо и не описывали порядок действия в конкретных ситуациях. На сегодняшний день бюрократический саудовский аппарат, во всяком случае в части, специализирующейся на работе с иностранным бизнесом, переориентирован на культуру выполнения задач – сотрудники демонстрируют открытое деловое общение; ориентируют на проработку тех опций, проработка которых реалистична; замотивированы до достижения личных KPI.

На сегодняшний день в Королевстве создана, функционируют и развивается инфраструктура государственных органов и правительственных инвестиционных фондов, обеспечивающая эффективную поддержку иностранным компаниям в подборе инвестиционных идей, а также местных партнеров и контрагентов, готовых участвовать в их реализации.

## **Часть 2. Потенциал совместной работы российских и саудовских компаний**

Чтобы оценить потенциал совместной работы отечественных и саудовских компаний рассмотрим

ключевые экономические показатели взаимной торговли.

Саудовская Аравия является значимым и активным участником международной торговли. Экспорт товарно-материальных ценностей из Саудовской Аравии в другие страны мира в 2022г. составил 411,2 млрд. долл. США, импорт – 189,9 млрд. долл. США. Из объема экспорта 79% приходится на нефть и нефтепродукты, поэтому говорить о значимом потенциале роста поставок в Россию товаров саудовского производства в краткосрочной перспективе сложно [13]. Однако даже при такой статистике отметим реализацию взаимного экономического потенциала в сфере сельского хозяйства [14].

Одной из ключевых статей экспорта Саудовской Аравии в Россию являются морепродукты, а именно товарная группа «Рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные». Саудовская компания Naqua реализует проект по выращиванию креветок и других морепродуктов на фермах, расположенных на побережье Красного моря [15]. Одним из ключевых направлений экспорта продукции Naqua является Россия. Тенденция развития новых статей экспорта – нехарактерных для богатой нефтью Саудовской Аравии – в ближайшие пять-десять лет будет усиливаться. Саудовские компании находятся в поиске иностранных инвесторов и партнёров, обладающих функциональными компетенциями, которые они готовы применить для развития саудовского бизнеса и повышения уровня квалификации местных специалистов. Данный процесс протекает сейчас и активность российского бизнеса предопределяет степень нашего будущего участия в новой саудовской экономической модели, которую наследный принц планирует воплотить в жизнь к 2030г.

Экспорт российских товаров в Саудовскую Аравию за 2021г. составил 1,9

млрд. долл., в т.ч. 662 млн. долл. приходится на продукцию сельского хозяйства. Таким образом, продукция российского производства в общем объеме импорта в Королевство составляет около 1%, при этом в стоимостном выражении 35% российских поставок приходится на продукцию агропромышленного комплекса (далее – АПК). Несмотря на то, что объем поставок продукции отечественных сельхозпроизводителей в масштабе межгосударственной торговли относительно невысок, важно отметить стремительные темпы роста данных направлений деятельности: за первые четыре месяца 2023г. объем взаимной торговли продукцией АПК вырос более чем в два раза к прошлому году [16], экспорт российской продукции животноводства и птицеводства в Саудовскую Аравию за 2022г. вырос к предыдущему году в два раза [12], российские производители в 2023г. начали поставки кукурузы в адрес саудовских потребителей [17], также расширяются объемы поставок ячменя и других видов продукции растениеводства [18].

По итогам 2022г. ведущим торговым партнером России в ближневосточном регионе являются ОАЭ – товарооборот превысил 9 млрд. долл. США, в то время как товарооборот с саудовскими контрагентами составил более 2,5 млрд. долл. США. Таким образом, объем взаимной торговли российских компаний с контрагентами из Эмиратов более чем в три раза превышает уровень торговли с саудовскими партнерами [19] при том, что размер саудовской экономики в три раза больше экономики ОАЭ.

Статистика взаимной торговли свидетельствует о том, что потенциал сотрудничества высок. На взгляд автора статьи, на сегодня АПК является единственной отраслью отечественного народного хозяйства, представители которой реализуют данный экономический потенциал эффективно. В ходе делового общения с представителями

российского бизнеса, а также в деловых СМИ [20] распространено мнение о том, что потенциал совместной работы с Королевством переоценен, а реального долгосрочного интереса к работе с российскими партнерами саудиты не испытывают. На взгляд автора статьи данная точка зрения является ошибочной, а истоки неверного восприятия лежат в разрыве между реальностями саудовского бизнеса, который строится на взаимном доверии и общности культурно-религиозных позиций, и подходом ряда российских компаний. Данный подход зачастую строится на копировании российскими компаниями в свои бизнес-процессы и поведенческие модели западных подходов к проектному менеджменту, которые не применимы в арабском мире. Ключом к раскрытию потенциала экономического сотрудничества с саудовским бизнесом является адаптация соответствующих подразделений российских хозяйствующих субъектов к потребностям и деловой культуре арабских потребителей и партнеров. На взгляд автора статьи, АПК является единственной отраслью экономики России, которой на сегодняшний день удалось выстроить эффективные товарно-денежные потоки с саудовскими партнёрами. Ниже мы изучим успешный опыт российских компаний и органов исполнительной власти с целью обобщить лучшие GR-практики в АПК и предложить пути их использования хозяйствующими субъектами в других отраслях народного хозяйства.

### **Часть 3. Лучшие практики**

Определим наиболее эффективные GR-практики российских сельскохозяйственных компаний, работающих с саудовскими партнерами.

#### **1. Регулярное личное деловое общение**

С этнической и демографической точки зрения Саудовская Аравия в корне отличается от ОАЭ, которые уже хорошо известны многим российским компаниям.

Численность жителей ОАЭ составляет 10 млн. чел., из которых только 9% являются гражданами страны. Более 9,1 млн. чел. являются приезжими, многие из которых работают в органах власти, таможне, банках. Даже часть кадрового состава МВД ОАЭ сформирована из граждан других арабских стран, в частности Йемена. Большинство жителей ОАЭ либо проводят в стране лишь часть года, перемещаясь между разными локациями, либо находятся в стране хоть и долгосрочно, но временно. В стране отсутствует пенсионное страхование для неграждан, покупка определенных видов объектов недвижимости негражданами ограничена, а стоимость жизни – высокая. Таким образом, большинство компаний и должностных лиц ориентированы на среднесрочную стратегию. Приезжие исходят из установки, что ОАЭ – это только этап в бизнесе или карьере.

Население Саудовской Аравии более 36 млн. чел., из которых большинство составляют граждане страны. В основном крупные и средние компании в Королевстве являются семейными бизнесами с длительной историей, измеряемой десятилетиями. В Саудовской Аравии представители титульной нации не только формируют верхушку органов власти и крупнейших компаний, но и являются владельцами и топ-менеджерами крупных и средних компаний. Представители саудовских компаний зачастую заинтересованы не в заключении разовых спотовых сделок, финансово выгодных в моменте, а в выстраивании стратегического партнерства. Именно регулярное личное общение с лицами, принимающими решения, является залогом выстраивания подобных отношений в мире арабского бизнеса. В отличие от западной и в некоторой степени российской деловой культуры, в арабских странах началу делового сотрудничества должна предшествовать история личных отношений. Данная история не обязательно должна быть длительной, но

для саудовских партнеров важно понимать стратегию свои партнеров, причины их интереса к региону, а также основные деловые и культурные установки.

Обобщая опыт ключевых игроков АПК, отметим *эффективные GR-практики*: участие в отраслевых выставках, деловые миссии, открытие филиалов и представительств.

Корпоративное законодательство Королевства предполагает возможность учреждения компаний с разными типами лицензий или, как принято это называть в России, с разными основными видами экономической деятельности. В зависимости от будущего основного вида экономической деятельности компании, которая учреждается в Саудовской Аравии с участием иностранного инвестора, определяются нормативные требования как к минимальному размеру уставного капитала, так и к максимальной доле, которая может принадлежать иностранцу. Открытие саудовской дочерней компании для ведения производственной или строительной деятельности может быть для российской материнской компании рискованным и капиталоемким. Однако открытие маркетингового офиса или небольшого офиса продаж, находящегося в Королевстве и способного поддерживать эффективную деловую коммуникацию в регионе, по силам не только крупным, но и средним по размеру российским компаниям.

## **2. Формирование положительной деловой репутации компании в местных органах власти**

Фактической датой образования современного саудовского государства является 1932г., когда первый правитель королевства Абдул-Азиз ибн Абдуррахман ибн Фейсал Аль Сауд в результате военных действий объединил под своим началом ряд крупных губерний на арабском полуострове. Сын первого короля Файсал, правивший Королевством в 1964-1975гг., на протяжении 1920-х гг. в статусе принца поддерживал тесные отношения с советским дипломатом Каримом

Хакимовым. Эти отношения были весьма плодотворными: Советский союз был одним из первых неарабских государств, признавшим образование саудовского государства и установивший с ним дипломатические отношения. Карим Хакимов, много сделавший для становления и международного признания молодого саудовского государства и бывший другом принца Файсала, в 1938г. был отозван из Саудовской Аравии в Москву и расстрелян [21].

Межгосударственные отношения были немедленно расторгнуты саудовской стороной. Спустя пол года после этих событий в стране были найдены крупные запасы нефти, а сама Саудовская Аравия надолго ушла в зону влияния Соединенных Штатов и их союзников. Данная история, малоизвестная у нас в стране, рассказывается в курсе отечественной истории в саудовских школах и университетах, поэтому нужно понимать причины изначально низкого уровня доверия со стороны саудитов по отношению к российскому бизнесу. Расстрел советской властью одного из сооснователей саудовского государства, десятилетия межгосударственных отношений без наполнения реальными хозяйственными проектами, а также высокий уровень инкорпорации в местный истеблишмент со стороны американских нефтяников, финансистов и представителей ВПК – таково наследие, с которым сегодня в Саудовской Аравии имеют дело представители российского бизнеса.

Одним из важнейших шагов, сделанным представителями российского АПК для развития экспорта продукции в Саудовскую Аравию, является выстраивание продуктивных деловых отношений как с органом исполнительной власти, осуществляющим контроль в сфере пищевой безопасности SFDA (Saudi Food and Drug Authority), так и с квазигосударственными некоммерческими организациями, осуществляющими

сертификацию пищевой продукции на соответствие стандарту «Халаль».

Отметим, что начало саудовского пути для российских производителей продуктов питания не было простым. Различия в нормах ветеринарных нормативных актов двух стран, применение различных методов тестирования продукции, языковой барьер, разные трактовки норм ислама между сертифицирующими органами в сфере «Халаль» и многие другие факторы привели к большому количеству спорных ситуаций в 2018-2019 гг., когда российские сельхозпроизводители начали экспорт в Саудовскую Аравию мяса курицы, индейки, крупного рогатого скота и др.

*GR-практики*, которые позволили повысить взаимное доверие и выровнять взаимные ожидания со стороны участников рынка двух стран: регламентированные деловые встречи с представителями органов власти Саудовской Аравии, отвечающих за сертификацию импортных продуктов питания в части продовольственной безопасности и сертификации «Халаль». Данные встречи, которые проводились представителями российских экспортеров, совместно с сотрудниками сертифицирующих органов и религиозных организаций, позволили сторонами понять добросовестность намерений друг друга, а также выработать эффективные хозяйственные решения в области продакт-менеджмента, сертификации и финансов.

### 3. *Проработка взаимных инвестиционных возможностей*

Размещение прямых иностранных инвестиций является необходимым элементом построения стратегических отношений на зарубежных рынках.

В период 2018-2020 гг. российские компании сферы АПК провели большое количество непубличных переговоров с потенциальными саудовскими инвесторами. Некоторые из этих переговоров продолжаются в данный момент, хотя представители саудовских

властей в переговорах обозначают неготовность к реализации совместных инвестпроектов в России до окончания СВО. Тем не менее, саудиты открыты к совместным с российскими партнерами инвестпроектам на территории Королевства.

На сегодняшний день российские компании практически не участвуют в совместных инвестиционных проектах с саудовскими инвесторами, как в сфере АПК, так и в других отраслях. Учитывая непубличный характер данных переговоров, нет возможности провести в настоящей статье разбор конкретных кейсов, однако можем обобщить причины, по которым данные переговоры до настоящего времени не привели к реализации совместных инвестпроектов.

#### 1. Отсутствие инвестиционных идей, учитывающих долгосрочные стратегические интересы саудовских партнеров

Государственный саудовский инвестиционный фонд SALIC (Saudi Agricultural and Livestock Investment Company) специализируется на инвестициях в иностранные сельскохозяйственные компании, представляющие стратегический интерес для Правительства Королевства. В первую очередь фонд инвестирует денежные средства в капиталы тех иностранных сельхозпроизводителей, которые производят и экспортируют продукты питания, дефицитные в Саудовской Аравии. Инвестиционная модель фонда предполагает приобретение неконтролируемых долей в размере 10-30%, получение представленности в Совете директоров и обеспечение в дальнейшем стабильного потока товарной продукции в Королевство. Среди основных инвестиций фонда можно отметить:

- Доля 10,7% в BRF S.A.: Компания занимается производством продуктов питания из мяса птицы. BRF основана в 2013 после слияния двух крупных пищевых компаний в Бразилии: «Sadia» и «Perdigão».

Компания владеет более 50 заводами, производящими мясные продукты питания под более чем 30 брендами, реализуемые более чем в 150 странах [22]

- Доля 30,6% в Minerva Foods Australia. Компания владеет 27 предприятиями по убою скота и экспортирует красное мясо в более чем 100 стран [23]

- Доля 66% в United Farmers Holding Group: компания располагает 44 тыс. гектаров земли на территории на западной Украины. Основная продукция: пшеница, кукуруза, корма [24].

На данный момент у фонда отсутствуют сделки с российскими компаниями, несмотря на большое количество инвестидей и активные переговоры с российскими сельскохозяйственными компаниями, которые идут с 2018г. Основная причина заключается в том, что российские компании пока не смогли предложить фонду сделки, соответствующие его долгосрочной стратегии, а именно – повышению продовольственной безопасности Королевства. Саудовские инвесторы ожидают от потенциальных российских партнеров двух параметров: 1) гарантий стабильного объема поставок готовой продукции в Королевство по ценам, которые соответствуют рынку Ближнего Востока и которые могут отличаться от российских в меньшую сторону, 2) а также логистических решений, позволяющих гарантированно проводить перевозку продукции из российских портов на Ближний Восток в условиях СВО.

На практике большинство участников российского сектора АПК заинтересованы отгружать продукцию в Саудовскую Аравию только в те периоды времени и по тем позициям ассортимента, которые в моменте можно реализовать на экспорт с большей маржинальностью, чем на российском рынке. Стремление привлечь в капитал статусного арабского инвестора, завывсив стоимость продаваемой

доли в акционерном капитале и не давая встречных обязательств по объемам и ценам отгрузок сельхозпродукции из России в Саудовскую Аравию, не находит отклика со стороны государственного фонда и частных инвесторов.

## 2. Отсутствие готовности российских инвесторов развивать инфраструктурные проекты в Королевстве

Рынок сельского хозяйства в Саудовской Аравии оценивается в 19,3 млрд. долл. США на 2023 год. Согласно прогнозам, к 2028 году он достигнет 24,4 млрд. долл. США, демонстрируя стабильный ежегодный прирост на уровне 4,8%. Особое внимание заслуживает сектор птицеводства, который в 2022 году составлял 4,3 млрд. долл. США и по прогнозам вырастет до 4,7 млрд. долл. США к 2028 году с ежегодным приростом в 1,64%. Сельскохозяйственный сектор КСА представляет собой область с высоким потенциалом для международного сотрудничества, открывая широкие перспективы для иностранных инвесторов и компаний, специализирующихся на агротехнологиях. В условиях ограниченных водных ресурсов и высоких температур, инвестиции в инновации могут сыграть ключевую роль в устойчивом развитии аграрного сектора. Правительство КСА в рамках программы «Видение 2030» активно привлекает иностранные инвестиции, предлагая льготные условия для ведения бизнеса и реализации проектов в сельскохозяйственной сфере.

На сегодняшний день власти Королевства открыты к иностранным инвестициям, в том числе в агропромышленном и смежных секторах экономики. Среди проектов последнего времени можно отметить:

- Инвестиции индийской компании United Breweries Limited (UBL) на общую сумму 1 млрд. долларов США в экономику Саудовской Аравии в сфере производства различных химикатов, в том числе используемых в аграрном секторе

- Подписание соглашения между китайской компанией The BGI Group и саудовским National Center for Vegetation Cover о расширении исследований и разработок в области «зеленых» биотехнологий, создания банка семян и развития сельскохозяйственного генома [25]

- Подписание соглашения MISA с Nestle в соответствии с которым компания обеспечит первоначальные инвестиции в производство продуктов питания в Саудовской Аравии в размере 10 млн. долл. США: строительство завода, который должен открыться в 2025 году, за которым последует региональный центр с программой исследований и разработок [26]

Большинство российских компаний, работающих на рынках Ближнего Востока, используют данный регион как направление для сбыта готовой продукции. Также есть интерес к привлечению ближневосточных инвестиций в российские проекты. Одновременно с этим российским компаниям следует внимательно изучить возможность инвестирования средств в проекты в самой Саудовской Аравии, в том числе проекты с господдержкой: строительство производственных и перерабатывающих мощностей, создание исследовательских лабораторий, развитие дистрибуторских компаний.

### 3. Отсутствие размещений акций российских компаний на саудовской фондовой бирже

Российским компаниям целесообразно рассмотреть возможность листинга на саудовской фондовой бирже. Фондовый рынок Саудовской Аравии, известный как Tadawul, претерпевший значительные изменения за последние годы (включая внедрение новых технологий и расширение доступа для иностранных инвесторов), является крупнейшим в регионе Ближнего Востока и представляет собой широкий спектр отраслей.

Несмотря на отсутствие значимых совместных инвестиционных проектов в АПК, интерес российских компаний к созданию совместных предприятий с саудовскими инвесторами хорошо известен для Ближнего Востока. Регулярные B2B и B2G встречи с целью проработки совместных инвестиционных идей оказывают положительное влияние на деловой климат в целом. Данная работа свидетельствует о наличии у российских компаний стратегического интереса к работе с партнерами из Королевства и позволяет сторонам лучше узнать возможности и намерения друг друга. Безусловно, со временем стороны конвертируют взаимные интересы в практические инвестиционные проекты в АПК, которые будут способствовать росту продовольственной безопасности, обмену опытом и технологиями, а также трудовой миграции в обе стороны.

### *Заключение*

Деловое взаимодействие с контрагентами из Саудовской Аравии представляет большие возможности для российского бизнеса. Страна, являющаяся крупнейшей экономикой Ближнего Востока, находится на этапе масштабной геополитической, экономической и культурной трансформации. Многополярность вместо ориентации исключительно на союзнические отношения с США; диверсифицированная экономическая модель вместо опоры на нефтегазовый сектор; привлечение в страну иностранных туристов, профессионалов и инвесторов, а также вовлечение женщин в деловую и социальную жизнь вместо догматичного следования нормам Шариата – через такие реформы сейчас проходит саудовское общество и бизнес.

Эффективность применения российскими компаниями GR-практик имеет большое значение для интеграции в саудовскую экономику на этапе масштабных внутренних реформ. Российским сельскохозяйственным компаниям за последние пять лет удалось

добиться значительных успехов, потеснив на саудовском рынке производителей продукции животноводства и растениеводства из США, ЕС и Латинской Америки. Большую роль в достижении этого результата сыграло выстраивание деловых отношений с органами исполнительной власти, некоммерческими и религиозными организациями в Королевстве.

Для продуктивного применения GR-практик российским компаниям следует отказаться от попыток применения в арабском деловом мире западных инструментов ведения бизнеса. Необходимо делать упор на выстраивание личных доверительных отношений с сотрудниками органов власти, государственных фондов и религиозных организаций. Высокую эффективность доказали такие GR-практики как участие в выставках и бизнес-миссиях, открытие филиалов и представительств, а также регламентированные рабочие встречи.

#### Список источников и литературы:

1. World Economic Outlook Database // International Monetary Fund URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEQ/weo-database/2023/October/weo-report?c> (дата обращения: 10.12.2023).
2. Secretariat General of the Gulf Cooperation Council URL: <https://www.gcc-sg.org/en-us/Pages/default.aspx> (дата обращения: 10.12.2023).
3. Saudi Arabia (KSA) population statistics 2023 [infographics] // Global Media Insight URL: <https://www.globalmediainsight.com/blog/saudi-arabia-population-statistics/> (дата обращения: 10.12.2023).
4. Crude Oil Exports by Country // World's Top Exports URL: <https://www.worldstopexports.com/worlds-top-oil-exports-country/> (дата обращения: 10.12.2023).
5. Value of Gross Domestic Product (GDP) in Saudi Arabia from 2012 to 2022, by sector // Statista URL: <https://www.statista.com/statistics/947550/>

[saudi-arabia-composition-of-gdp-by-sector/](https://www.vision2030.gov.sa/en/vision-2030/overview/) (дата обращения: 10.12.2023).

6. An ambitious vision for an ambitious nation, overview // Saudi Vision 2030 URL: <https://www.vision2030.gov.sa/en/vision-2030/overview/> (дата обращения: 10.12.2023).
7. "Russia and Saudi Arabia to continue oil price pact despite Middle East crisis" // The Guardian URL: <https://www.theguardian.com/business/2023/oct/11/russia-and-saudi-arabia-discuss-effect-on-oil-price-of-hamas-israel-crisis> (дата обращения: 10.12.2023).
8. "Александр Новак в рамках РЭН провел заседание Совместной Российско-Саудовской МПК" // Ведомости URL: [https://www.vedomosti.ru/press\\_releases/2023/10/11/aleksandr-novak-v-ramkah-ren-provel-zasedanie-sovmestnoi-rossiisko-saudovskoi-mpk](https://www.vedomosti.ru/press_releases/2023/10/11/aleksandr-novak-v-ramkah-ren-provel-zasedanie-sovmestnoi-rossiisko-saudovskoi-mpk) (дата обращения: 10.12.2023).
9. "Принц Абдель Азиз бин Салман, первый министр энергетики из правящей семьи" // Sputnik arabic URL: <https://sputnikarabic.ae/20190907/> (дата обращения: 10.12.2023).
10. «История отношений между Россией и Саудовской Аравией» // ТАСС URL: <https://tass.ru/info/19461233> (дата обращения: 10.12.2023).
11. List of the Russian federation approved Establishments for the Export of Poultry meat and its products to the Kingdom of Saudi Arabia // Saudi Food & Drug Authority URL: <https://www.sfda.gov.sa/sites/default/files/2022-10/Russia-poultry.pdf> (дата обращения: 10.12.2023).
12. "Россия почти вдвое нарастила экспорт мяса птицы в Саудовскую Аравию" // Информационный портал и газета "Ветеринария и жизнь" URL: <https://vetandlife.ru/sobytiya/rossiya-pochti-vdvoe-narastila-eksport-myasa-pticy-v-saudovskuju-araviju/> (дата обращения: 10.12.2023).

13. Foreign trade figures of Saudi Arabia // Lloyds bank URL: <https://www.reuters.com/article/us-saudi-cabinet-idUSKBN20J232/> (дата обращения: 10.12.2023).

14. Статистика внешней торговли России из Саудовской Аравии // Russian-trade URL: <https://russian-trade.com/statistics/by-country/saudi-arabia/import/2021/> (дата обращения: 10.12.2023).

15. Naqua URL: <https://www.naqua.com.sa/en/home> (дата обращения: 10.12.2023).

16. "РФ в 2022 году поставила в Саудовскую Аравию рекордные 1,8 млн тонн пшеницы" // Интерфакс URL: <https://www.interfax.ru/business/902206> (дата обращения: 10.12.2023).

17. "РФ начала поставки кукурузы в Саудовскую Аравию" // Интерфакс URL: <https://www.interfax.ru/business/925327> (дата обращения: 10.12.2023).

18. «Концерн «Покровский» начал экспорт сельхозпродукции в Саудовскую Аравию // РБК URL: <https://kuban.rbc.ru/krasnodar/freenews/6513f3169a7947b20539165c> (дата обращения: 10.12.2023).

19. Минэкономразвития РФ: Товарооборот между Россией и ОАЭ за три года увеличился в пять раз // Министерство экономического развития Российской Федерации URL: [https://www.economy.gov.ru/material/news/minekonomrazvitiya\\_rf\\_tovarooborot\\_m\\_ezhdu\\_rossiye\\_i\\_oae\\_za\\_tri\\_goda\\_uelichilsya\\_v\\_pyat\\_raz.html](https://www.economy.gov.ru/material/news/minekonomrazvitiya_rf_tovarooborot_m_ezhdu_rossiye_i_oae_za_tri_goda_uelichilsya_v_pyat_raz.html) (дата обращения: 10.12.2023).

20. "Bloomberg рассказал о несбывшихся надеждах России на саудовские инвестиции" // Forbes URL: <https://www.forbes.ru/newsroom/finansy-i-investicii/385357-bloomberg-rasskazal-o-nesbyvshihsyadezhдах-rossii-na> (дата обращения: 10.12.2023).

21. "Как Советская Россия потеряла Саудовскую Аравию" // Газета.ru URL: [https://www.gazeta.ru/science/2015/01/24\\_a\\_6385793.shtml](https://www.gazeta.ru/science/2015/01/24_a_6385793.shtml) (дата обращения: 10.12.2023).

22. "SALIC" adds the Brazilian "BRF" to its portfolio of strategic investments, taking further its commitment towards the sustainability of local and global food security // SALIC URL: [https://x.com/ksa\\_salic/status/1681626666060201984?s=46&t=wtwKqzNobu1za05-zmbaTA](https://x.com/ksa_salic/status/1681626666060201984?s=46&t=wtwKqzNobu1za05-zmbaTA) (дата обращения: 10.12.2023).

23. Australian Lamb company "ALC" which SALIC and "Minerva Foods" have fully acquired, exports its products to nearly 70 countries worldwide. // SALIC URL: [https://x.com/ksa\\_salic/status/1584535013986799619?s=46&t=wtwKqzNobu1za05-zmbaTA](https://x.com/ksa_salic/status/1584535013986799619?s=46&t=wtwKqzNobu1za05-zmbaTA) (дата обращения: 10.12.2023).

24. SALIC ACQUIRED 66% OF UNITED FARMERS HOLDING GROUP // Large Scale Agriculture URL: <https://www.largescaleagriculture.com/home/news-details/salic-acquired-66-of-united-farmers-holding-group/> (дата обращения: 10.12.2023).

25. Подписание соглашения между китайской компанией The BGI Group и саудовским National Center for Vegetation Cover о расширении исследований и разработок в области «зеленых» биотехнологий // MISA URL: <https://twitter.com/misa/status/1605638934230405124?s=46&t=c8KXk6Pg1-NB41k5Ljm37A> (дата обращения: 10.12.2023).

26. Saudi Arabia signs \$1.86bn deal with Nestle to invest in food industries over 10 years // Arab News URL: <https://www.arabnews.com/node/2204866/business-economy> (дата обращения: 10.12.2023).

## SUCCESSFUL GR PRACTICES FOR PROMOTING THE INTERESTS OF RUSSIAN BUSINESS IN SAUDI ARABIA ON THE EXAMPLE OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

**Pavel Pavlov** – PhD in Economics, [pavel\\_pavlov@bk.ru](mailto:pavel_pavlov@bk.ru)

**Valeriya Vasileva** – Business Development Manager at SIA Consulting, [v.vasileva@sia-finance.com](mailto:v.vasileva@sia-finance.com)

The article is devoted to the search for effective GR practices that can be applied by Russian business to promote economic interests in the Kingdom of Saudi Arabia (KSA). In the context of expanding economic cooperation with the countries of the Middle East, it is advisable for Russian companies to develop cooperation with companies from Saudi Arabia, the largest economy in the Middle East, three times the size of the UAE economy.

Monitoring of GR practices for 2023 shown that Saudi Arabia has built effective mechanisms for interaction between executive authorities and foreign suppliers and investors. Such GR practices as participation in industry exhibitions, business missions, opening branches and representative offices, and official meetings with local officials and clergy allow interacting with authorities.

The purpose of the article is to summarize the successful experience of Russian agricultural companies operating in the Kingdom and, based on it, to give recommendations to enterprises in other industries on the application of effective GR practices for working with Saudi authorities.

### **Key words:**

*the Middle East, Kingdom of Saudi Arabia, GR practices, investments, export.*

**СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ**

**Бирюкова Анна Александровна** - менеджер продуктовых программ АО «Биокад», моб.: +7(951)-681-76-64; E-mail: [annakukushkina91@gmail.com](mailto:annakukushkina91@gmail.com)

**Васильева Валерия Данииловна** - менеджер по развитию бизнеса «СИА Консалтинг», [v.vasileva@sia-finance.com](mailto:v.vasileva@sia-finance.com).

**Ковалева Юлия Валерьевна** - кандидат психологических наук, научный консультант АО «Крибрум».

**Лемэр Лайма Германовна** - генеральный директор АО «Крибрум».

**Меликов Эмиль Эльбрусович** - младший научный сотрудник Института наследия и современного общества РГГУ, руководитель аналитического отдела АО «Крибрум».

**Павлов Павел Валерьевич** - кандидат экономических наук, [pavel\\_pavlov@bk.ru](mailto:pavel_pavlov@bk.ru).

**Рябчикова Анна Андреевна** - студентка МГУ им. М.В. Ломоносова, факультет мировой политики, направление «международные отношения», кафедра внешней политики России и стран СНГ. Email - [Anya.Rybchikova@yandex.ru](mailto:Anya.Rybchikova@yandex.ru); тел. +79129173240.

**Тимонов Максим Александрович** - руководитель отдела специальных проектов АО «Крибрум».

**Шмеерова Евгения Руслановна** - ведущий аналитик, АО «Крибрум».

**Шустова Галина Николаевна** - к.фарм.н., медицинский директор компании «Примафарм», e-mail: [galina.shoustova@gmail.com](mailto:galina.shoustova@gmail.com).

**Юринский Данил Дмитриевич** - студент МГУ им. М.В. Ломоносова, факультет мировой политики, направление «международные отношения», кафедра внешней политики России и стран СНГ. Email - [danil1911@icloud.com](mailto:danil1911@icloud.com); тел. +79221729068.

## ПАМЯТКА ДЛЯ АВТОРОВ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС. ОБЩЕСТВО. ВЛАСТЬ»

Уважаемые авторы! К публикации принимаются научные статьи объемом не более 1,5 п.л. и рецензии объемом не более 0,5 п.л. Помимо основного текста, статья должна включать в себя следующие обязательные элементы:

- Название статьи
- Фамилия, инициалы автора
- Аннотация
- Ключевые слова
- Список литературы

Ключевые слова выделяются курсивом, фамилия и инициалы автора, заголовки статьи выделяются жирным шрифтом. Допускается выделение ключевых идей в статье жирным шрифтом. ФИО автора, название статьи, аннотация и ключевые слова должны быть продублированы на английском языке.

Шрифт – «Book Antiqua», размер: основной текст - 12 pt, через 1 интервал; название статьи – 18 pt, фамилия и инициалы автора - 14 pt, через 1 интервал, абзац 1,0 см, все поля по 2 см. Интервал перед абзацем – 0 pt, после - 6 pt. Выравнивание текста по ширине. Отступ для красной строки составляет 1,25 см. Верхнее и нижнее поля составляют 2 см, правое и левое – 1,25 см.

Сокращения, условные обозначения и цитаты оформляются в соответствии с общепринятыми стандартами (ГОСТ Р 7.0.5–2008).

Нумерация формул, рисунков, таблиц – единая, сквозная по всему тексту.

При написании статьи используются затекстовые ссылки, которые оформляются в квадратных скобках ([3] или [3, 15]), где первое число указывает на номер источника в списке литературы, а второе – страницу, на которую ссылается автор.

Список должен быть выполнен в соответствии с требованиями ГОСТа. В начале списка в алфавитном порядке указываются источники на русском языке, затем – источники на иностранных языках. Образцы оформления источников в списке литературы:

1. Лопатина Е. И. GR-менеджмент как современный инструмент управления взаимодействием бизнеса с органами власти // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 41. – С. 150–154.

2. Официальный сайт Центра по изучению проблем взаимодействия бизнеса и власти [Электронный ресурс] URL: <http://www.gr-center.ru/> (Дата обращения: 15.04.2017).

На отдельном листе указывают полностью имена, отчества и фамилии авторов, ученая степень и ученое звание, должность и место работы (включая адрес места работы), рабочий и контактный телефоны, электронные адреса. Данная информация представляется на русском и на английском языках.

Окончательный документ электронной версии статьи должен иметь расширение docx.

Приглашаем к сотрудничеству всех заинтересованных авторов!

Научно-учебная лаборатория бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ

Отв. секретарь журнала: Умаров Саламудин Шамсудинович  
salamudin.umarov@mail.ru