

# 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. Тоже 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.