

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.