

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.