

# 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 ВКонтakte «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 ВКонтakte, 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.