

# 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 выбраться 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 касается 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.