

## **Эпоха перемен**

**Какие возможности открываются для предпринимателей и чем поможет Центр «Мой бизнес»**

## **Время возможностей**

**Диляра Окладникова – о том, как иркутский бизнес работает в новой реальности**

*Бизнес снова живет в новых условиях. Ограничения, санкции, разрывы логистических цепочек – многие говорят об очередном кризисе. Однако директор Центра «Мой бизнес» Диляра Окладникова, убеждена: новая реальность создает и новые возможности, а институты поддержки предпринимателей уже сейчас готовы предложить компаниям свою помощь в освоении новых рынков и направлений. При этом она считает, что малый бизнес сейчас в более выигрышном положении, чем крупный бизнес, потому что «лодка всегда развернется быстрее, чем огромный крейсер». Об импортозамещении, экспортном потенциале Иркутской области и развитии регионального туризма Диляра Окладникова рассказала Газете Дело.*

## **Эпоха новых возможностей**

**Диляра, уже третий месяц бизнес живет в новых условиях. Санкции, логистические разрывы, нестабильный курс доллара – все говорят о новом кризисе. Вы согласны с таким определением?**

– Условия, безусловно, изменились. С одной стороны, можно сказать, что это кризис: для некоторых отраслей ситуация стоит особенно остро – в первую очередь речь идет о производственных предприятиях, работающих на импортном оборудовании, о логистических компаниях, поставщиках. С другой стороны, это эпоха возрождения, время новых возможностей. У нас как никогда есть шанс открыть и запустить новые предприятия, начать производить добавленную стоимость, а не просто отправлять сырье за границу и ждать импортного товара.

**Как бизнесу воспользоваться этими новыми возможностями? На что опереться?**

– Безусловно, надежный фундамент должны обеспечить и институты поддержки предпринимательства, и правительство. Есть несколько основных «китов», за счет которых бизнес развивается: это фондирование, рабочая сила и развитие инфраструктуры. По всем этим направлениям идет работа. Мы предлагаем и льготное финансирование, и другие актуальные меры поддержки.

**Например?**

– Мы понимаем, что сейчас у бизнеса разорваны связи с иностранными поставщиками, но аналогичный товар может производиться в других регионах России. Поэтому часть мер поддержки мы поставили на паузу, сменили вектор и «якорными» направлениями на ближайшее время определили выставки-ярмарки в других регионах, бизнес-миссии.

Так, сейчас мы прорабатываем вопрос с иркутским бизнес-сообществом куда организовать бизнес-миссию. В первую очередь, это туристические компании – хочется, чтобы жители

Алтай могли отдыхать не только у себя, но и на Байкале. Кроме того, мы знаем, что Алтай – аграрный регион, соответственно, с нами едут и сельхозтоваропроизводители. Коллаборация между регионами в этом направлении тоже важна.

### **Работаете на продуктовую безопасность?**

– Да. Поддержка фермеров всегда была в фокусе нашего внимания, возможностей здесь много: на базе Центра «Мой бизнес» работает Центр сельхозкооперации и развития фермерских хозяйств, доступны субсидии регионального минсельхоза.

Отрадно, что предприниматели и сами проявляют инициативу, готовы развиваться, автоматизировать производство. Недавно ряд сельхозтоваропроизводителей изъявили желание съездить на «Мираторг» – посмотреть и перенять опыт лидеров рынка. Сейчас мы отработываем такую возможность.

### **То есть главный тренд сегодня – коллаборация?**

– Да, тренд на объединение регионов, на выстраивание единой логистической цепочки – от сырья до готовой продукции – внутри России.

### **Вы сказали, что часть мер поддержки в новых условиях поставили на паузу. О чем речь?**

– У нас немало мер поддержки, связанных с брендингом, интернет-рекламой. Например, в рамках программы «Социальный контракт» мы предлагали услугу «Быстрый старт»: открывали аккаунт, настраивали таргетированную рекламу, заводили бюджет, позволяли начинающему предпринимателю найти свою целевую аудиторию. Не секрет, что запрещенный сегодня Инстаграм был для многих бизнесов интернет-магазином. Теперь мы в этой соцсети не работаем. Платформа ВКонтакте меняется, адаптируется под потребности рынка, но это требует времени. Пока не все готовы туда идти. Так что это направление у нас на паузе, а высвободившиеся финансовые ресурсы мы переориентировали на бизнес-миссии.

### **Предпринимательское сообщество региона разделяют вашу точку зрения о том, что текущая ситуация – это, скорее, время возможностей и перемен, нежели кризис? Какое настроение у бизнеса?**

– Настроение может быть разным. Но это как в стихотворении «В одно окно смотрели двое...»: можно говорить, что все плохо, а можно идти дальше, двигаться к цели. Понятно, что проблем у предпринимателей стало больше, но, с другой стороны, и поле деятельности расширилось. Многие этим успешно пользуются.

Недавно мы подали в Минпромторг РФ пакет документов на регистрацию Байкальского кластера легкой промышленности. У нас в регионе организовалась кооперация швейных фабрик: 10 компаний объединились, чтобы брать крупные заказы, выигрывать госзаказы. Регистрация промышленного кластера в Минпромторге даст возможность получения дополнительных финансов. Многие европейские бренды одежды ушли с российского рынка – это отличный шанс для местных швей, модельеров занять нишу.

## Поддержка доступна

**Иркутская область вошла в топ-3 регионов страны по охвату региональными мерами поддержки малого и среднего бизнеса в 2020-2021 годах. При этом по-прежнему есть представители бизнеса, которые заявляют, что ничего не знают, что мер поддержки недостаточно, что получить их трудно. В чем проблема? Мало информации? Меры нете?**

– Возможно, мы недорабатываем с точки зрения информирования, не всё доводим до бизнес-сообщества. Но, с другой стороны, предприниматель – это человек, от инициативности которого многое зависит: у кого-то есть всё, а у кого-то рядом – ничего. Я могу начертить карту области, автомобильных дорог с закрытыми глазами – мы объехали весь регион, рассказывая о доступных мерах поддержки, но и активность со стороны бизнеса тоже должна быть. Это всегда встречное движение.

Второй момент – есть некий порог недоверия. Пока сам не попробуешь, не получишь поддержку, ты в большей степени будешь доверять тем, кто говорит, что это недоступно, нереально, невозможно. Думаю, успешная практика «Социального контракта» поможет нам развенчать этот миф. В прошлом году 2200 жителей Иркутской области зарегистрировались как самозанятые или как ИП, получив до 250 тысяч рублей на открытие своего дела.

**И это были не только иркутяне?**

– Да, мы охватили весь регион. Институтом, который выдавал деньги, было Управление социальной защиты, опеки и попечительства: поддержку получали люди, которые находятся в тяжелой жизненной ситуации. Выделенные средства разделили по муниципалитетам: 200 человек из Иркутска, около 200 из Ангарска и 200 из Братска, а остальное распределили по районам области.

Важно, что для получения средств участники должны были составить бизнес-план – так они узнавали о Центре «Мой бизнес»: мы помогали с документами, рассказывали и о других мерах поддержки. Надеюсь, на второй год реализации программы понимание того, что бизнесу в регионе доступны многие ресурсы, включая денежные, возрастет.

**Возможно, раньше бизнесменам было сложно разобраться в мерах поддержки, потому что институтов развития предпринимательства было много и разных. Объединение под брендом Центра «Мой бизнес» и работа в режиме «одного окна» решили эту проблему?**

– Да, мы объединились – и теперь можем работать с предпринимателем комплексно. Сейчас есть три основных направления поддержки: финансовое – это льготные деньги, которые выдают Корпорация развития Иркутской области, Фонд развития промышленности, Фонд развития моногородов, Фонд микрокредитования; консультационно-информационное – это маркетинговые исследования, бизнес-планы; гарантийное – когда «Мой бизнес» выступает в роли гаранта возвратности средств при получении компанией финансирования.

Когда предприниматель обращается в «Мой бизнес», наша задача – провести первичный скоринг и предложить ему доступные варианты поддержки. Чаще всего к нам идут за бизнес-планами или льготным финансированием. Но если мы, например, видим, что компания

производит уникальный товар, оказывает уникальную услугу и имеет экспортный потенциал, мы помогаем освоить новые рынки.

## **Экспорт развивается**

**Кстати, об экспорте. 2021 год был ударным: внешнеторговый оборот Иркутской области вырос на 40%, до 10 миллиардов долларов. Это направление по-прежнему в приоритете? Актуальна ли сейчас задача по выводу малого бизнеса на внешние рынки, маркетплейсы?**

– Рост экспорта говорит о том, что наши товары конкурентоспособны, что качество производимой в Иркутской области продукции не хуже той, что производится в мире. Развитие экспортного потенциала – по-прежнему один из важнейших приоритетов для нас. И здесь ничего не изменилось: азиатский рынок – а мы работали преимущественно с ним – как был, так и остался. Китай, Корея, Монголия, Средняя Азия, постсоветское пространство – со всеми продолжаем работать.

В конце мая – начале июня иркутские предприниматели поедут с бизнес-миссией в Узбекистан, в июне – в Казахстан, на сентябрь запланирована реверсная бизнес-миссия в Монголию. В Иркутской области она проходила в марте – и очень успешно: было девять предварительных контрактов, и три из них уже заключены. По маркетплейсам мы также продолжаем работать, например, выводим региональные компании на Алибабу.

**Каких результатов ждете в 2022 году по экспортному направлению? Контрактов будет больше?**

– В мае, наверное, рано делать прогнозы, но первый квартал мы отработали по плану: заключили 10 валютных контрактов, еще три – в проработке. Сейчас идет переориентация: в Европу уходило до 30% товаров в сегменте малого бизнеса – ищем новых партнеров в Средней Азии, на постсоветском пространстве. Думаю, объемы заключенных контрактов в итоге не изменятся.

Экспортные контракты не срываются «в моменте». Они и рождаются не один год. Сначала мы проводим маркетинговые исследования, вывозим компанию на выставки, ярмарки, реверсные бизнес-миссии – здесь происходит первая встреча с зарубежным партнером. Затем – изучение товара: делегация приезжает в регион, смотрит, как производится продукция, проводит необходимую сертификацию. И только потом мы выходим на заключение контракта.

В этом году мы заключаем контракты по тем предпринимателям, с которыми мы активно работали в 2021-м. В прошлом году у нас были и быстрые контракты – но с теми компаниями, кто работает на российском рынке по 10 лет. Нам удалось показать им новые возможности, вывести на внешние рынки – и это сработало.

## **На волне импортозамещения**

**Новые возможности открываются сегодня и в сфере импортозамещения. Многим бизнесам нравится эта тема сама по себе, но они не знают, как к ней подступиться. А еще**

**у малого бизнеса есть стереотип, что это не для них, а для крупных компаний. Так ли это?**

– Вовсе нет. По моему мнению, малый бизнес – как лодка, которая развернется быстрее, чем огромный крейсер. Небольшая компания может более оперативно изучить нишу, в которой работает, и решиться на новое направление, «поймать волну» импортозамещения.

**Есть какой-то алгоритм, как это сделать?**

– У каждого региона сейчас есть площадка, где предприниматели, бизнесмены пишут о том, чего им не хватает, какие логистические разрывы есть. В Иркутской области такая вкладка доступна на сайте Центра «Мой бизнес». Предприниматель может зайти туда, посмотреть список, оценить свои возможности и встроиться в логистическую цепочку. Мы еженедельно обновляем данные и делаем рассылку по компаниям.

**Какие инструменты поддержки в этом направлении доступны?**

– Работа по импортозамещению только настраивается, но уже сейчас есть возможности, которыми можно воспользоваться. Например, очень хороший инструмент предлагает Фонд развития моногородов. Он выдает до 250 миллионов рублей под 0% на открытие новых производств. Для предпринимателей из Шелехова, Усолья-Сибирского это отличный шанс. Можно получить финансирование и начать выпускать продукцию, которая сейчас стоит «на стопе» из-за санкций.

**Туризму – зелёный свет**

**В бенефициарах должен оказаться и внутренний туризм. Это то направление, которое всегда было в фокусе вашего внимания. Какие задачи ставите в новых условиях?**

– В конце прошлого года мы запустили «Тур Акселератор», к нам поступило 42 заявки от муниципалитетов, 25 в работе, часть – порядка десяти проектов – уже получили финансирование. Для туристических компаний сегодня, действительно, время возможностей, и мы со своей стороны помогаем, предлагаем адресные меры поддержки: и продвижение в интернете, и полиграфические услуги.

Но главная наша задача – охватить эту отрасль комплексно, работать по всем направлениям: не только привлечь в регион туристов, но и обеспечить им должный уровень инфраструктуры и сервиса. Например, в прошлом году мы проводили обучение для средств размещения. Если театр начинается с вешалки, то гостиница – с менеджера на ресепшене.

**Правительство запустило еще одну меру поддержки туристической отрасли – льготное финансирование строительства модульных гостиниц. Как планируете работать в этом направлении?**

– По условиям программы, предпринимателю компенсируют до полутора миллионов рублей на гостиницу, но при этом он должен построить их не менее десяти. Агентство по туризму уже собрало заявки от муниципалитетов, направило в правительство. Скоро будет запущен конкурс – чтобы распределить финансирование.

## **Заявки в основном от тех, кто работает на Байкале?**

– Не только. Для нас важно, чтобы туризм развивался не только там. Не секрет, что любой праздник оборачивается транспортным коллапсом в Листвянке. Нужно перераспределять потоки, развивать другие территории.

## **Каким образом?**

– В ближайшее время планируем запустить «туристическую электричку»: собрать заинтересованных туроператоров и проехать по Иркутской области, чтобы они увидели изюминку каждого района, познакомились с местными предпринимателями, занимающимися туризмом и общепитом...

## **И открыли новые маршруты?**

– Да. По итогам этой работы мы хотим создать некую «карту возможностей» региона, которую можно будет использовать и для внешнего турпотока, и для местных туристов – сделать буклеты возможных посещений. Вот сейчас были майские праздники – можно было поехать на Байкал, а можно – в другой муниципалитет, где тоже есть что посмотреть и чем заняться.

## **Дилера, мы с вами встречаемся и беседуем накануне Дня предпринимателя. Что пожелаете нашим читателям-бизнесменам?**

– Вдохновения, сил, достижения амбициозных целей. Используйте возможности, которые есть, не останавливайтесь, двигайтесь вперед, а Центр «Мой бизнес» вам в этом поможет. Как говорил Генри Форд, «Всегда можно сделать лучше, чем было до сих пор».

## **КСТАТИ**

### **Деньги – доступнее**

*Одно из направлений деятельности Центра «Мой бизнес» – финансовая поддержка предпринимателей. С начала года в Иркутской области дополнили и запустили ряд мер для развития производственных, сельскохозяйственных и туристических проектов. Вот некоторые из доступных инструментов.*

- Кредитный продукт Корпорации развития Иркутской области под 10% годовых – предусматривает софинансирование проектов на техническое перевооружение производственных предприятий.
- Ставка 5,5% по программам льготного кредитования Фонда микрокредитования Иркутской области» до конца 2022 года. Размер займа на одного получателя увеличен до 10 млн рублей.

- Поручительство Центра «Мой бизнес» – до 42 млн рублей, но не более 70% от суммы заемного финансирования.

## **В ЦИФРАХ**

- **На 239,8 млн рублей** докапитализирован Фонд развития промышленности Иркутской области с начала года, **на 50 млн рублей** – Фонд микрокредитования.
- **На 334,9 млн рублей** Центр «Мой бизнес» предоставил гарантий за I квартал 2022 года; это позволило привлечь в развитие регионального бизнеса **852,2 млн рублей** кредитных средств.
- **898 социальных контрактов** на общую сумму **более 200 млн рублей** заключено в I квартале 2022 года в целях открытия бизнеса.
- **На 20,7%** увеличилось количество самозанятых по итогам I квартала, **на 1,2%** – количество субъектов малого и среднего предпринимательства.
- **124,2 млн рублей** получила Иркутская область в 2022 году из федерального бюджета на поддержку фермеров и сельскохозяйственной кооперации, это **в 1,7 раз** больше, чем год назад.