

КРУГЛЫЙ СТОЛ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ РЕГИОНАЛЬНОГО ОТДЕЛЕНИЯ «ОПОРЫ РОССИИ» В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

В рамках программы участники экспедиции встретились с председателем регионального отделения «Опоры России» в Калужской области Дмитрием Рахе. В ходе круглого стола председатель и члены «Опоры» рассказали об основных направлениях деятельности бизнес-ассоциации, как на федеральном, так и на региональном уровне, взаимодействии с другими деловыми ассоциациями и развитии МСП в регионе.

Ключевые слова:

Калужская область, МСП, поддержка бизнеса, бизнес-ассоциации.

Рахе Дмитрий Юрьевич, председатель Регионального отделения «Опоры России» в Калужской области:

«Опора России» – это организация, которой буквально неделю назад исполнилось 17 лет. Она присутствует во всех 85 субъектах РФ, то есть везде имеет региональные отделения. Общее число сторонников сейчас насчитывает более 4 тысяч предпринимателей по всей России. В различных субъектах численность членов регионального отделения варьируется от 50 до 500. Важно понимать, что организация не делает ставку только на то, чтобы обязательно достичь максимального количества официальной членской базы, потому что важен качественный подход. Постоянно действующими членами считаются те, кто активно участвует в жизни организации, а те, кто от раза к разу принимает участие, если, например, у него нет иных возможностей, является не членом, а скорее сторонником, разделяющим ценности нашего сообщества. Если говорить о калужском регионе, то наше региональное отделение существует уже 5 лет. Председатель отделения избирается на 4 года. Важным моментом также является то, что «Опора России» – это организация, созданная предпринимателями для предпринимателей, то есть каждый понимает, ради чего он входит в это сообщество.

Как уже ранее было сказано, сообщество помогает найти новые контакты, позволяет защитить интересы. У организации сильным блоком является отдельная структура, действующая при организации, – бюро по защите прав предпринимателей, оно существует примерно в 50 субъектах. Этот институт развивается, в частности, в прошлом году было создано бюро в нашем регионе. Мы сегодня присутствовали в Агентстве развития бизнеса, где нам сейчас предоставлен офис. Это новое здание, оно сейчас пока

наполняется, то есть там пока не такой большой трафик предпринимателей, но фактически это будет точка притяжения для всех предпринимателей города и области в дальнейшем. Бюро осуществляет первичные консультации, если есть какие-то проблемы с контролирующими органами.

У «Опоры России» на федеральном уровне подписано соглашение более чем с 10 контролирующими структурами: Роспотребнадзор, Прокуратурой, ФАС, ФНС, – со всеми данными организациями мы очень плотно взаимодействуем, в том числе, и на местном уровне. Если случаются какие-то прецеденты или наблюдается предвзятое отношение к тому или иному бизнесу, мы подключаемся и, причем независимо от того, является ли субъект МСП членом «Опоры» или нет.

К нам обращаются различные предприниматели, и сейчас к нам обратился один предприниматель, у которого очень специфический бизнес – ритуальные услуги. Этот бизнес имеет свою специфику: как правило, в каждом муниципальном образовании есть отдельная мафия, и выйти на новый уровень очень сложно. Вот он столкнулся с такой проблемой, потому что сейчас активно развивает бизнес на новых территориях. Местные администрации, чиновники в связке с местными действующими предпринимателями в этой сфере очень сильно отстаивают свои интересы и не дают возможности развиваться новым предпринимателям. В этом ключе мы тоже помогаем как в досудебном порядке, так и тогда, когда начинаются суды. Мы обеспечиваем различные запросы, письма.

Отличительная черта «Опоры» – это оперативное реагирование на любой факт нарушения прав предпринимателей. Мне есть, с чем сравнивать: я работал с различ-

ными сообществами и вижу эффект. У нас недавно был прецедент на Камчатке, где одного из предпринимателей обвинили, и против него возбудили дело. Сейчас пресловутая новая статья за дробление бизнеса, когда у предпринимателя было открыто несколько ООО, и все они занимались торговлей. Но создавал он свои компании уже больше 10 лет назад, а закон вступил в силу буквально в прошлом году. Предпринимателя попытались подтянуть под эту статью, вплоть до уголовного преследования. В конечном итоге со стороны «Опоры» была оказана очень весомая поддержка, отдельно руководство ФНС под влиянием «Опоры» выезжало туда и разбиралось в этом деле. И сам предприниматель говорит, что, когда он создавал организации, он же не знал, что через 10 лет примут такой закон. Мы все понимаем, что закон обратной силы не имеет, но тем не менее его умудрились применить таким образом. В конце концов мы смогли разрешить эту проблему.

Орлов Игорь Борисович, заместитель заведующей Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ:

Вы имеете в виду, что удалось разрешить проблему на центральном уровне «Опоры России» или как-то в калужском аппарате?

Рахе Д.Ю.:

Я просто привожу пример того, что независимо от удаленности от федерального центра мы всё равно работаем в связке, то есть у нас есть общий чат в What's App, где председатели из 85 субъектов находятся на короткой связи. Ко мне однажды обратился калужский предприниматель с просьбой помочь найти прямого поставщика-производителя рыбы в Мурманске, сам он занимается переработкой рыбы. И я очень

быстро через чат нашел председателя мурманского отделения, которого даже не знал раньше. Мы все знаем, что мы в этом сообществе работаем для помощи друг другу. Я ему позвонил и сказал, что нужен такой-то поставщик, моментально были предложены 3 варианта, и я их напрямую состыковал.

Орлов И.Б.:

В чём выразилась помощь калужского отделения?

Рахе Д.Ю.:

Помощи калужского здесь не было, здесь работала Москва. Я просто обращаю внимание, что это бюро по защите прав присутствует и в регионах, в том числе, работаем с центром. Помимо защиты прав и интересов бизнесменов, еще мы занимаемся экспертизой законопроектов, касающихся МСП в той или иной степени, начиная с местных законопроектов и заканчивая федеральными. Если на общероссийском уровне рассматривается принятие нового закона, нам всегда приходит рассылка для того, чтобы мы также смогли внести свои предложения в конкретный законопроект.

Орлов И.Б.:

То есть занимаетесь оценкой регулирующего воздействия?

Рахе Д.Ю.:

Да, в том числе. Мы даём свои заключения. По данной теме регионы работают в разной степени, но мы всегда подходим к этому ответственно, потому что понимаем, что то, как нам жить, определяем мы сами. Если мы просто проигнорируем, то в конечном итоге этот законопроект нас же и «задушит». На местном уровне не так давно был аналогичный прецедент: в одном из районных центров, в Людиново, в начале

года местная дума по-тихому приняла самую высокую ставку по налогу на имущество, а именно 2% от кадастровой стоимости. Пришли миллионные налоги, потому что у некоторых, например, торговый центр крупный, и предприниматели обратились в «Опору» с этим вопросом. Для сравнения, в соседних районах ставка составляла около 0,5%. Со своей стороны мы подключились к этому вопросу и буквально в августе этого года, спустя 4 месяца, мы смогли добиться, и дума снизила ставку до 0,5%, то есть в 4 раза. Это наглядный пример того, что если бизнес объединяется и способен вести цивилизованный диалог, в том числе, с властью, то мы можем достигать результатов. Сейчас мы прорабатываем вопрос уже на региональном уровне, просто у нас налог на имущество определяется следующим образом: местный муниципалитет определяет его для физических лиц и для ИП, а для юридических лиц определяет область. Поэтому у части компаний у нас тоже есть вопросы, мы сейчас хотим эту тему упорядочить в регионе. Это то, что касается законопроектов.

Следующим направлением работы является организация различных мероприятий и в целом формирование бизнес-сообщества. Данная мера позволяет выстроить коммуникацию внутри региона, именно бизнеса. Такая потребность есть, и, имея опыт в этой сфере, могу сказать, что это одна из ключевых потребностей. Важна именно возможность находить себе партнеров, коммуницировать и тем самым развивать своё собственное дело, потому что зачастую просто нужно у кого-то получить совет, найти какие-то ресурсы или т.д. У нас создан такой областной чат, в рамках всего региона, в котором на данный момент состоит порядка 200 предпринимателей, - это именно те живые предприниматели, которые придерживаются активной позиции, актив-

но участвуют в решении тех или иных вопросов, в том числе, в своих районах. Этот чат действительно приносит пользу. Мы запустили его только весной, и там ежедневно происходит какая-то подвижка, мы же осуществляем модерацию.

Орлов И.Б.:

Что-то вроде горячей линии?

Рахе Д.Ю.:

Да, все верно.

Орлов И.Б.:

Таким образом, кто-то должен заниматься чатом на постоянной основе?

Рахе Д.Ю.:

Да, у нас есть соответствующие люди. В общем это тоже даёт должный эффект вкуче с проведением различных мероприятий. Мы проводим мастер-классы, форумы, круглые столы исключительно за счёт собственных ресурсов. Какого-то государственного финансирования у нас нет, но мы подключаемся сейчас на региональном уровне к нацпроекту по популяризации предпринимательства. На данный момент пока нет каких-либо ключевых решений. Со стороны государства у нас есть единственная поддержка - это очень неплохой административный ресурс, потому что, в частности, наш губернатор входит в федеральный попечительский совет «Опоры России», что даёт возможность открывать двери со стороны чиновников разного уровня, чтобы нас услышали. Это немаловажный момент, и мы этим правом пользуемся.

За счёт того, что у нас полная лояльность со стороны всех чиновников в регионе, все нас всегда очень рады видеть, мы со всеми дружим. Сейчас мы делаем максимальную ставку на развитие внутри региона

бизнес-сети. Причём делаем упор на то, чтобы развивать сеть именно внутри муниципального образования. Этот сегмент, зачастую, если брать, например, другие бизнес-сообщества, потерян как в информационном плане, так и в плане форм поддержки и коммуникации между собой. Предприниматели, например, живут в одном районе, но у них, условно, нет площадок, где они могли бы встречаться. Мы сейчас открыли уже несколько представительств местных отделений. Это даёт нам возможность, во-первых, развить контакты с конкретным районном, во-вторых, подписать соглашения с администрациями и отстаивать какие-то моменты на местах. Опять же у нас местные предприниматели заинтересованы создавать местные отделения и участвовать в их работе, потому что в этом случае они получают право войти в общественный совет, например, при администрации или налоговой службе, то есть это тоже даёт возможность «доступа к телу» того или иного чиновника. Бывает, что барьеры такие присутствуют. Это, пожалуй, три основных направления. Может быть, у вас есть еще вопросы?

Саломатин Юрий Владимирович, стажер-исследователь Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ:

Вы упомянули, что принимаете участие в реализации национальных проектов. Как я понимаю, речь идет о проекте поддержки МСП. Расскажите, каким образом вы участвуете? Насколько я знаю, в паспорте этого нацпроекта указано то, что доля самозанятых россиян и тех, кто занимается МСП, должна увеличиваться. Как вы этому способствуете? В какой форме конкретно «Опора России» принимает участие в реализации нацпроекта?

Рахе Д.Ю.:

Получилось так, что конкретно региональную программу по популяризации бизнеса разрабатывал непосредственно я, то есть большинство мероприятий, включённых в региональную программу, были разработаны «Опорой». Сейчас непосредственно будут заниматься реализацией, что определяется на конкурсной основе.

Что касается тех направлений, на которые мы рассчитываем, и что должно принести в большей степени эффект прироста, в том числе, субъектов МСП, – это создание отдельного сообщества молодых предпринимателей. Речь идёт о тех, кто только планирует открыть своё дело. Может быть, это студенты выпускных курсов, то есть те, кто находится сейчас в одном шаге от свободы. А, может быть, это люди уже старше, которые хотят из статуса наемных работников перейти в предприниматели, но им не хватает по каким-то причинам уверенности, знаний или ещё чего-то. Этот момент очень важен. В рамках упомянутой программы сейчас заложен и будет развиваться в регионе институт наставничества, мы будем иметь к нему непосредственное отношение. Будет сформировано из уже успешных предпринимателей некое сообщество наставников, которые будут плотно коммуницировать и помогать советами или выступать в роли инвесторов, если появятся какие-то интересные проекты, которым не хватает ресурсов.

Также в рамках популяризации, в рамках нацпроекта запланирован ряд мероприятий, направленных на выявление молодых людей, студентов, которые имеют навыки предпринимательской деятельности, склонность к ней. Вы сами понимаете, что по статистике от 3 до 5% всего населения имеют склонность и действительно готовы быть предпринимателями, нести ответ-

ственность не только за себя, но и за своих наемных сотрудников. Надо понимать, что если мы ставим задачу увеличить число субъектов МСП, то в конечном итоге преследуем подъем экономики. Мы, условно, можем открыть 10 «фирмочек», которые будут приносить в наш бюджет 1 млн рублей в год, а можем открыть 1 компанию, но она будет сверхрентабельной, будет приносить совершенно другие суммы. В связи с этим показатель «количество субъектов МСП» абстрактный.

Я приведу вам пример Калужской области: у нас зарегистрировано 44 тысячи субъектов МСП. За последний год у нас стартовала на территории региона пилотная программа по самозанятым: за этот год в области зарегистрировалось 4 тысячи самозанятых, но при этом закрылось около 2 тысяч субъектов МСП. Очевидно, что из тех, кто закрылся, не все перешли в разряд самозанятых. Это новая форма, возможно, она будет для кого-то интересной, имеет свою плюсы и минусы. Сейчас во многих регионах проект по самозанятым будет развиваться дальше. Смысл проекта заключается в том, что вы через простой сервис «Мои документы» можете зарегистрироваться в качестве самозанятого. Это не даёт вам права привлекать к себе наемных работников, но даёт право на законных основаниях вести предпринимательскую деятельность, и при этом, если вы предоставляете услуги для физических лиц, то вы платите налог от дохода размером 4%, а если для юридических лиц, то налог составит 6%. Иными словами, это упрощенная форма ИП. Для определённых форм предпринимательства, особенно если оно имеет форму ремесленничества, эта мера может стать возможностью для легализации. Конечно, например, в сфере приготовления тортов это не решит проблему, потому что там требуется соблюдать нормы

СанПиНов и все остальное, а в домашних условиях их не обеспечишь. Если возвращаться к вопросу, несколько направлений форм поддержки именно по созданию новых МСП присутствуют, но выводить прямую связь и надеяться, что если мы создадим 2 тысячи новых субъектов МСП, то это нам принес какой-то позитивный экономический эффект, сомнительно.

Орлов И.Б.:

КРІ губернатора?

Рахе Д.Ю.:

Скорее, как КРІ какого-то нацпроекта, возможно, да. При этом надо понимать, что если говорить конкретно о Калужской области, то, к слову, мы вошли в четверку регионов по инвестиционной привлекательности. Это очень достойный показатель, только Москва, Московская область и Татарстан нас опередили.

Орлов И.Б.:

Насколько мы поняли сегодня в Агентстве развития бизнеса, стартапы, бизнес-инкубаторы потихоньку сходят на нет, по крайней мере так нам сказали, все меньше к ним обращаются. В связи с этим возникает вопрос: чем это компенсируется? Допустим, семинарами удобно компенсировать проекты инкубатора; наставничество хорошо, когда только начали работать, а какие тогда реальные механизмы приходят вместо инкубаторов?

Рахе Д.Ю.:

Почему? В Пензе 36 бизнес инкубаторов.

Орлов И.Б.:

В Пензе начали позже, они сейчас переживут этот период, деньги закончатся – закончатся и инкубаторы. Чем это компенсируется (необязательно в «Опоре России», в

регионе вообще)? Какие существуют механизмы для запуска бизнеса, если уходят инкубаторы и стартапы?

Рахе Д.Ю.:

Мне эта тема близка, потому что я сам был 2 года директором калужского бизнес-инкубатора, мы занимались поддержкой инновационных проектов. На самом деле этот инструмент рабочий, если действительно заниматься проектом добросовестно. Нельзя однозначно сказать, что эта тема провальная. Есть прекрасные проекты, хорошие примеры. В Калуге есть 2 бизнес-инкубатора, но они не являются классическими бизнес-инкубаторами: один – студенческий, на базе калужского филиала МГТУ им. Баумана, второй – частный. В частном, надо понимать, присутствует определенная меркантильная заинтересованность собственника: если он помогает какому-то бизнесу подняться, то естественно он потом хочет войти в него с долей. Если мы говорим о том, чтобы хорошим ребятам взять и помочь, то ни студенческие, ни частные инкубаторы не выполняют эту функцию.

Что касается конкретно Калуги, то в какой-то мере бизнес-инкубаторы способны и помогают коммуникациям. Необходимо понимать, что вероятность создания нового бизнеса уже действующими предпринимателями намного выше, чем студентами, которые только завершили обучение. Если мы делаем ставку на то, что нам нужно не просто большее количество субъектов МСП, а нужно все-таки поднимать экономику, то необходимо подыскивать такие механизмы, которые реально помогут росту экономики, а не просто данные для отчета.

Орлов И.Б.:

Хотел Вас спросить насчет ручного управления, о котором мы часто слышали в

разных местах. Ручное управление – хорошая вещь, но для какого-то определенного периода.

Рахе Д.Ю.:

Что значит ручное управление? Являясь «Опорой России», мы берем одного за ручку и отводим к другому? Нет. Мы просто имеем такую систему, которая позволяет предпринимателей находить друг друга, в том числе, посредством коммуникации, как я уже ранее сказал, это могут быть, например, чаты. Сейчас абсолютно очевидно, что тема форумов себя потихоньку изживает, хотя иногда мы, конечно, ездим все на те или иные профильные форумы. С учетом специфики нашей жизни в тренде является все то, что экономит наше время. Если, например, я понимаю, что не могу поехать на форум, то могу просто найти профильное онлайн-сообщество, где я найду намного больше контактов за меньшее время. Естественно, я буду пользоваться теми инструментами, которые экономят мне время. Если форумы обо всем и ни о чем, то смысла в них вообще нет.

Орлов И.Б.:

Мы были в Свердловской области и выяснили, что хуже всех живет средний бизнес. У крупного бизнеса все в порядке: «оборонка», госзаказы и все прочее. Малому бизнесу нужны короткие деньги, то есть он как-то перебивается. Средней же бизнес не может без кредитования. Так вот в Екатеринбурге сокращения идет только по среднему бизнесу. Крупный живет, как и жил. Малый бизнес растет за счет самозанятых, а средний проваливается. Конечно, это проблема кредитования. Вы решаете как-то эту проблему? Приводите за руку? Вот нам как раз в РСРП сказали, что у них, например, есть договор с

каким-то банком, которым члены ассоциации могут пользоваться.

Рахе Д.Ю.:

Нет, у нас таких случаев нет. Периодически такие потребности возникают. Мы территориально находимся в доме предпринимателей, где расположены Фонд поддержки предпринимательства, Агентство развития бизнеса, которое помогает составлять бизнес-планы, а их, в свою очередь, можно направить, например, для получения субсидии в фонде. Это во многом упрощает жизнь, если есть действительно стоящий проект, но в чем-то не хватает знаний, времени, компетенций.

Орлов И.Б.:

Помните, кот Матроскин говорил: «Деньги у нас есть, ума у нас нет». Но, к сожалению, не всегда, как у Матроскина, все получается. Иногда получается, что ум есть, а денег не хватает. Нам объяснили в Фонде, что все более или менее работает, но сама процедура получения средств трудоемкая. Вы даете гарантии, такие, например, как Фонд, или вы, условно говоря, делаете какие-то гарантийные обязательства?

Рахе Д.Ю.:

Нет, мы выступаем только в качестве проводника.

Орлов И.Б.:

Хорошо. Тогда сотрудничаете ли вы по этим вопросам с омбудсменом? Вчера мы были на подписании договора, и меня страшно удивило, что с омбудсменом должен быть подписан договор, в первый раз, с этим столкнулся. Он объяснил нам сегодня «на пальцах», зачем это нужно: легче работать, когда есть определенный договор. Он

сказал, что с «Опора России» и ТПП у него тоже похожие договоры имеются.

Рахе Д.Ю.:

С уполномоченным у нас очень плотный контакт, он даже входит в совет нашего отделения «Опоры России». У нас есть соглашение о сотрудничестве напрямую. Тут присутствует очень тонкий политический момент, поскольку не всегда удобно заходить со стороны представителя власти на ту же самую власть. В нашем случае со стороны общественной организации риски минимальны, если мы берем и пишем письмо. С учетом специфики, особенно на местах, часто бывает, что предприниматель боится «высунуться», потому что понимает, что если он выйдет и вынесет ту или иную проблему, то потом его найдут и «по шапке» надают. Везде есть такие нюансы. Мы это озвучиваем, мы готовы принять от заявления даже на условиях анонимности. Если есть проблема, то мы готовы отправлять запросы в налоговую, например, просто написав, что к нам обратились предприниматели с определенной проблемой. У нас с Агентством развития бизнеса есть совместный проект, который идет в течение всего года, – это мобильный консультационный пункт. Мы ездим по всем муниципальным образованиям (24 района в Калужской области) и рассказываем об услугах, о том, чем мы можем помочь. Такие же туры совершает фонд и остальные. Это тоже очень действенный инструмент, потому что в каждом районе, на каждой встрече присутствуют около 30 предпринимателей. Для района с учетом «сарафанного радио» эффект молниеносный.

Орлов И.Б.:

В основном это фермерские хозяйства?

Рахе Д.Ю.:

Нет, торговля. В этом году очень много появилось новых болезненных тем, например, онлайн-кассы. Закон требует, чтобы все их установили, но закон не регулирован до конца. Все стали покупать эти онлайн-кассы, а потом выяснилось, что если купить этот аппарат с чековой лентой, то потом нужно будет в следующий раз ехать, обновляться и деньги платить. А если кушлю другой, то обновление будет приходиться само, и я за это уже не буду платить.

Орлов И.Б.:

А предприниматель об этом не знает, конечно.

Рахе Д.Ю.:

Да, на входе отсутствие полноты информации порождает дополнительные потери в бизнесе. Мы же доводим эту информацию до предпринимателей.

Саломатин Ю.В.:

Вы говорили, что вы не интегрированы с региональными структурами. Были ли интенции, чтобы создать какую-то структуру для того, чтобы это взаимодействие появилось.

Рахе Д.Ю.:

Создание Дома предпринимателей как раз и стало таким интегратором. На его базе присутствуют и государственные структуры, и общественные, в частности «Опора России». Рядом территориально расположены РСПП и ТПП. По ТПП я кратко поясню, потому что эта тема была затронута. У нас исторически Торгово-промышленная палата намного дольше присутствует в регионе, дольше развивалась и, соответственно, большой пласт вопросов

они всегда брали на себя, в том числе, и МСП.

Орлов И.Б.:

ТПП традиционно в регионах занимают а) выставками; б) вопросами экспорта. Они же не подчиняются центральному аппарату, автономны, живут совершенно по своим законам.

Рахе Д.Ю.:

Тем не менее, связка между ТПП и администрацией губернатора – мощная, что не мешает и нам коммуницировать хорошо.

Орлов И.Б.:

На бизнес-завтраки вас приглашают?

Рахе Д.Ю.:

Приглашают, через один. Вы озвучили, что вы были в Рязани, и там предприниматели разделены: одни – строго в ТПП, другие – в «Опоре». У нас же плюрализм. Я сам являюсь членом ТПП, но, конечно, каждая организация преследует свои цели, определенная конкуренция есть. В области есть еще Ассоциация предпринимателей, которая является в некотором роде моим детищем. 10 лет назад мною с нуля был создан клуб предпринимателей, так как существовала потребность в таком сообществе. Я 3 года руководил клубом, в последствии он был передан уже другому руководителю и трансформировался в ассоциацию. Это отдельный коммерческий проект, который успешно развивается. В нем есть потребность у предпринимателей, так как он решает определенный блок вопросов для бизнеса, что тоже дает результат.

Орлов И.Б.:

Малым и средним предпринимательством занимается ТПП, «Опора», Ассоциа-

ция предпринимателей. Можете попробовать обозначить их нишу? На ваш взгляд, они дублируют какие-то ваши функции или занимают свою нишу в системе? Каков смысл их существования?

Рахе Д.Ю.:

Изначально, когда создавался клуб молодых предпринимателей, этот сегмент вообще был пустым. Сейчас в регионе опять нет сообщества молодых предпринимателей. Его не стало, когда клуб перерос в ассоциацию уже просто предпринимателей, скажем так. Я считаю, что молодым предпринимателям все равно должны уделять отдельное внимание. В Агентстве развития бизнеса на эту категорию делают упор, потому что ее надо поддерживать. Если брать Москву, там полно таких сообществ в формате клубов, бизнес-завтраков, ужинов, каких-нибудь поездок, форумов. Это близкие по духу люди, которые нашли себя, им интересно общение, но понятно, что такие структуры (если не говорить про «бизнес-четверку») никогда не выйдут даже на уровень региона. Они в любом случае носят локальный характер, их численность ограничена максимум сотней человек. Для клуба это нормальное явление, это контролируемая масса, с которой можно коммуницировать.

Орлов И.Б.:

Сколько сейчас членов в калужском отделении «Опоры России»?

Рахе Д.Ю.:

У нас сейчас официально числится 67 членов, которые активно участвуют.

Орлов И.Б.:

То есть примерно столько же, сколько в РСПП (69 членов).

Рахе Д.Ю.:

Как я уже отмечал, сейчас мы не делаем ставку на количество, потому что для нас важно качество. Под моим руководством мы показали власти, что можем проводить достаточно хорошие качественные мероприятия, команда это позволяет. Соответственно, это дает новые возможности: сейчас будем участвовать в нацпроекте по популяризации бизнеса. Мы в принципе себя уже зарекомендовали.

Орлов И.Б.:

В рамках экспедиции у нас есть еще одно направление исследования – это изучение региональных традиций и их проявления в бизнесе, в его взаимодействии с властью. Наш опыт показал, что к традициям больше тяготеет МСП, для него традиции являются, в том числе, брендом. Есть какие-то традиции, который малый бизнес в Калуге подхватил?

Рахе Д.Ю.:

У нас есть калужское тесто – это кондитерское изделие, оно продается в ряде магазинов, что-то вроде калужской пастилы.

Муляр Сергей Николаевич, предприниматель, член регионального отделения «Опоры России»:

Дело в том, что Калужская область сформировалась в какой-то момент как область с большим количеством оборонных предприятий. Когда в 1990-х годах произошел развал отрасли, эти оборонные предприятия олигархи купить не могли, они так и остались у государства. Поэтому у нас, как на Урале, нет металлургических предприятий, которые можно было бы «прибрать к себе», и собрать традиции после 70-летнего перерыва. В области крупные частные предприятия, которые были приватизированы,

можно по пальцам перечесть. Здесь традиция прервалась именно на этом этапе.

Орлов И.Б.:

Я сегодня вспомнил о медицинском туризме. В Рязани решили, что у них стои-

мость лечения зубов в три раза дешевле, и в рамках этого направления решили туристов привлекать. То же можно организовать и здесь: что-то, что дешевле, чем в Москве, чтобы «заманить» туристов.

ROUND TABLE WITH REPRESENTATIVES OF THE REGIONAL BRANCH OF OPORA RUSSIA IN THE KALUGA REGION

Within the framework of the program, the expedition members met with Dmitry Rakhe, chairman of the regional branch of the OPORA RUSSIA in the Kaluga Region. During the round table, the chairman and members of OPORA spoke about the main activities of the business association, both at the federal and regional levels, interaction with other business associations and the development of SMEs in the region.

Keywords:

Kaluga Region, SMEs, support for business, business associations.