

ДНЕВНИК ЭКСПЕДИЦИИ

Интервью с главным экспертом Регионального центра инжиниринга Центра

**«Мой Бизнес» Приморского края
Татьяной Юрьевной Ларкиной**

Ларкина Т.Ю.: Добрый день! Миссия нашего Центра - оказывать поддержку производственным предприятиям и тем предпринимателям, которые осуществляют инновационную деятельность. Кто является нашим получателем? Это субъект МСП, который зарегистрирован и осуществляет свою деятельность на территории Приморского края. Мы вначале даже выезжали на предприятия с тем, чтобы установить факт ведения производственной деятельности (ОКВЭД проверяли, само собой): какой-то цех, пусть маленький, но, чтобы было оборудование. И так мы до 2020 года выезжали, а потом, когда начался коронавирус, стали запрашивать фотографии производственной техники. Услуги оказываем на условиях софинансирования, то есть оплачиваем 80% от ее стоимости. Заключаем трехстороннее соглашение, и субъект МСП платит 20% в виде аванса.

Клышко С.А.: Что входит в перечень услуг?

Ларкина Т.Ю.: Это комплексные услуги: испытания продукции, сертификация. Это если по-простому. Плюс сюда относятся все разрешительные документы, декларации соответствия, свидетельство о государственной регистрации, документы,

подтверждающие право на интеллектуальную собственность. Если это дальнейшая регистрация торговой марки, то проверка на тождественность. То же самое касается патента - проверка на тождественность: нет ли аналогичных изобретений. Кроме того, есть такая услуга, как разработка технических решений. Коротко про неё не расскажешь, но в самом простом виде - это разработка конструкторской документации. Мы не можем купить оборудование или произвести ремонт, но мы можем разработать проекты. У нас именно проекты. Если вы хотите установить оборудование, вам нужно все просчитать.

Кузнецов А.Г.: Это любое производство?

Ларкина Т.Ю.: Да. Мы прописали в положении, что это все предприятия, которые имеют ОКВЭД 2 как основной, так и дополнительный. Вначале брали основной, но потом выяснили, что есть предприятия, которые производят продукцию, но оформляют это как дополнительный код ОКВЭД. С точки зрения налогообложения выгоднее, когда, например, основной вид экономической деятельности - это торговля, но торгуешь своим. Мы выясняем именно наличие производственной деятельности. И, конечно, нельзя иметь проект по лакокрасочным материалам, а проектировать документацию на

квартиру. Это самое простое. К техническим решениям также относится и разработка рецептуры, если речь о пищевой промышленности. Это и разработка технических условий и технического описания для того, чтобы потом провести испытания на соответствие данным техническим условиям. Еще одна услуга - это цифровизация и автоматизация производственных процессов, например, установка системы «1С-Битрикс», точнее, ее настройка.

Клышко С.А.: То есть вы находите подрядчика и оплачиваете подрядчику 80%?

Ларкина Т.Ю.: Да-да, но не обязательно мы. У нас есть свои подрядчики, т.е. те, с кем выстроено взаимодействие. Предприниматель может прийти и со своим подрядчиком, потому что он тоже платит 20%. Есть положение об отборе поставщиков, где четко прописано, как мы проверяем исполнителей, и там целый ряд фильтров. К нам никто не шёл в 2019 году. По сути мы пришли в «чистое поле», создав подразделение в соответствии с приказом министерства. Я «холодными звонками» выстраивала коммуникацию. Базовый принцип, установленный приказом, - это софинансирование. Вначале мы установили разделение 5 на 95, то есть предприниматели платили только 5%. Но они к нам не обращались. Я заметила, что уровень доверия среди социальных предпринимателей выше, чем среди «производственников». Тем не менее, постепенно удалось выйти на соотношение 20 на 80. Люди довольны, потому что они получают реальные отслуги. Последние два года особое внимание стали уделять инновационным компаниям.

Клышко С.А.: А каковы критерии для инновационной компании?

Ларкина Т.Ю.: Мы создали положение и прописали, что это должны быть определенные требования, помимо тех, которые я вам перечислила. Прежде всего, ОКВЭД-72.1 «Научные исследования

и разработки в области естественных и технических наук». Второе, - это наличие патента. Также это победители грантовых инновационных конкурсов Сколково плюс Приморского «Старта». Если хотя бы один из этих критериев присутствует (и ОКВЭД 72, само собой), мы включаем компанию в реестр инновационных.

Клышко С.А.: Цену определяет подрядчик?

Ларкина Т.Ю.: Мы проводим обор. Это стандартизированная процедура отбора коммерческих предложений. Мы устанавливаем критерии: цена, опыт и так далее согласно 44-ФЗ.

Кузнецов А.Г.: Какие, кроме инновационных компаний, еще к вам обращаются?

Ларкина Т.Ю.: Производственные?

Кузнецов А.Г.: Да.

Ларкина Т.Ю.: Очень много из пищевой промышленности. Подавляющее большинство из них идут за спецификацией. У нас есть несколько компаний, которые производят корма для животных. Есть производители меда. Есть производственный пласт, как например, компания «Пластпродукт», которая производит трубы, которые закупает Водоканал. Есть комбинат, который находится в Спасске-Дальнем. Выпускает крышки.

Клышко С.А.: На консервном заводе?

Ларкина Т.Ю.: Есть консервный завод, но это другое. Есть гофрокомбинат, который выпускает картонную упаковку. Очень много производителей одежды. Другими словами, я не могу сказать, что у нас здесь только судостроение.

Клышко С.А.: А какие есть интересные инновационные производства?

Ларкина Т.Ю.: Например, компания «Экотехнологии» выпускает образцы экзоскелетов, которые могут использоваться как в медицинских целях для реабилитации верхних и нижних конечностей, так и для решения

промышленных задач. Далее, компания «Факир» выпускает инвалидные коляски. Почему это инновационно? Потому что используется особенный легкий сплав, его легче переносить.

Клышко С.А.: Какие услуги пользуются популярностью среди инновационных компаний?

Ларкина Т.Ю.: В основном обращаются за испытаниями. Это очень сложные процедуры, но их необходимо пройти, чтобы продавать продукцию. Испытания производятся в Москве подведомственным учреждением. Процедура очень сложная: те же «Экзотехнологии» обратились к нам после двух лет попыток. Мы успешно прошли этот путь. Коллеги из «Моего бизнеса» других регионов даже обращались к нам за консультацией относительно того, как мы это сделали.

Кузнецов А.Г.: Каково соотношение новых и постоянных клиентов?

Ларкина Т.Ю.: Примерно пятьдесят на пятьдесят.

Клышко С.А.: Какие KPI у вашего подразделения?

Ларкина Т.Ю.: Все время разные. Сейчас на третий квартал мы должны оказать 160 комплексов услуг. Точнее, 160 за три квартала.

Клышко С.А.: А что касается количества новых предпринимателей, обратившихся в «Мой бизнес»? Каковы требования?

Кузнецов А.Г.: Вам лучше постоянные клиенты или новые?

Ларкина Т.Ю.: Нет разницы. Главное, чтобы они были уникальны.

Кузнецов А.Г.: Уникальны?

Ларкина Т.Ю.: У нас несколько центров, и в регламенте существует условие, что если предприниматель получил в одном из них комплексную услугу, то не может - в другом. Мы так прописали, что у нас четыре подразделения, не считая проектные офисы, такие как Центр продвижения и развития брендов. Если предприниматель

получил услугу в Центре поддержки предпринимательства, то в нашем подразделении – только через год.

Клышко С.А.: Не снижает ли это стимулы обращаться в «Мой бизнес»?

Ларкина Т.Ю.: Это все равно в большей степени ограничивается финансированием, а не количеством услуг. У нас краевой бюджет. То есть эти 80% софинансирования – это не более, чем 200 тысяч рублей. Сумма меняется каждый год. Возьмем небольшую аптеку, которой достаточно 20 тысяч рублей на испытания. В таком случае она у нас же может получить другую услугу, но в рамках этих 200 тысяч.

Клышко С.А.: Получается, что 200 тысяч рублей – это лимит вообще на предприятие в год. Верно?

Ларкина Т.Ю.: Верно. Но если это технические решения или цифровизация, то 300 тысяч, так как за 200 тысяч вообще ничего не сделаешь.

Кузнецов А.Г.: То есть может и миллион стоить...

Ларкина Т.Ю.: Для предприятий, ведущих инновационную деятельность, вполне. Там другой регламент. Мы по каждой услуге установили лимиты и посмотрели федеральные рекомендации.

Кузнецов А.Г.: Какой лимит для инновационных предприятий?

Ларкина Т.Ю.: Лимиты разные. Если это испытание и сертификация, то 650 тысяч рублей. Если это техническое решение, то 800 тысяч. Когда мы начинали в 2019 году, по техническим решениям, по цифровизации, было 95% софинансирования при лимите в 700 тысяч рублей. По торговой марке было не более 500 тысяч рублей.

Клышко С.А.: Как выглядит постоянный клиент?

Ларкина Т.Ю.: Постоянный клиент приходит каждый год. Он знает все наши услуги, знает все свои потребности, знает, что идет не только к нам и может обратиться в Центр поддержки экспорта. Кстати, мы с ними не пересекаемся по

комплексу услуг. Производители чаще всего потом идут туда, чтобы получить оплату транспортных расходов или помощь в поиске контрагента. Например, сегодня приходил производитель меда, мы заключили соглашение. Ранее обращался в 2019 году. Сейчас как раз сезон меда. Лабораторию, которая делает показатели, в нашем крае не нашли. Нашли во Владимире. Это длительная переписка, подготовка технического задания. Еще пример - производители носков. Им сертификаты нужны чуть ли не каждый год. Они просто уже знают все наши услуги, и понимают, где можно сэкономить.

Клышко С.А.: А какой у вас годовой бюджет?

Ларкина Т.Ю.: Двадцать миллионов рублей.

Кузнецов А.Г.: Это краевые деньги?

Ларкина Т.Ю.: Да.

Кузнецов А.Г.: То есть нужно не очень много денег разделить на очень много предпринимателей...

Ларкина Т.Ю.: План прошлого года мы перевыполнили, сейчас тоже перевыполняем.

Клышко С.А.: С точки зрения экономического роста, возможно, выгоднее вложиться в одну компанию.

Ларкина Т.Ю.: Мы заинтересованы прежде всего в том, чтобы привлечь интересные компании.

Кузнецов А.Г.: А я правильно понимаю, что местами дело даже не в деньгах, а в том, что вы находите решение, выстраиваете коммуникацию?

Ларкина Т.Ю.: Да, но деньги тоже для многих важны.

Кузнецов А.Г.: Но речь о том, что самое ценное, как в случае с экзоскелетами, когда вы добились результата.

Ларкина Т.Ю.: Да, самое ценное. Люди приходят - мы их консультируем. Иногда просят контакты подрядчиков. Даем список, никого не навязываем.

Кузнецов А.Г.: Возникают ли трудности? С чем они в основном связаны?

Ларкина Т.Ю.: Они, конечно, есть, но в основном касаются дополнительной нагрузки по отчётности.

Кузнецов А.Г.: Понятно. Спасибо большое за интервью.

Клышко С.А.: Да, спасибо вам огромное.