

Концепция развития предпринимательства Иркутской области



Маяренков Сергей

Советник министра экономического развития Иркутской области,
предприниматель

2015

Центральной фигурой в экономике становится предприниматель



В рамках австрийской экономической теории движущей силой экономики является предпринимательство

Предприниматель герой нашего времени

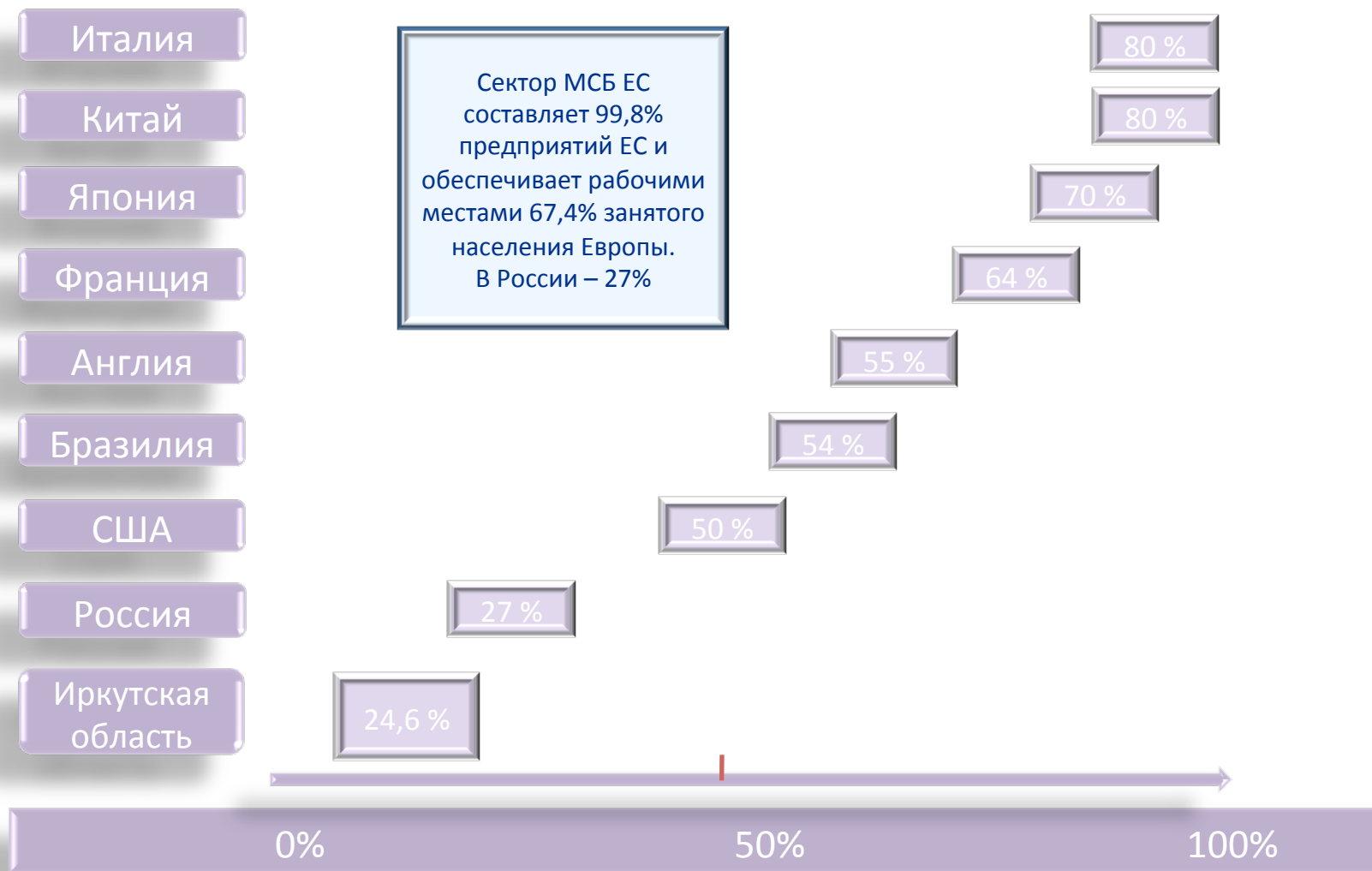
Страны конкурируют между собой за предпринимателей





Занятость в секторе МСП

Доля экономически активного населения занятого в МСП





ВВП разных стран на душу населения

Страна	ВВП (млн. долл.)	Доля МСП в ВВП	МСП в ВВП (млн. долл.)	Население (чел.)	ВВП на душу населения (долл.)	Вклад МСП в ВВП в пересчете на душу населения
США	15 684 800	50%	7 842 400	308 169 000	50 896,7	25 448,3
Китай	8 227 103	60%	4 936 261	1 334 690 000	6 164,1	3 698,4
Япония	5 959 718	60%	3 575 830	127 560 000	46 720,9	28 032
Франция	2 612 878	56%	1 463 211	65 073 500	40 152,7	22 485,5
Великобритания	2 435 174	50%	1 217 587	61 634 599	39 509,9	19 754,9
Бразилия	2 252 664	30%	675 799	192 170 000	11 722,2	3 516,6
Россия	2 014 775	21%	423 102	141 909 000	14 197,7	2 981,5
Италия	2 013 263	80%	1 610 610	60 200 060	33 442,9	26 754,3
Иркутская область	21 250	11%	2 244	2 422 026	8 367,7	836

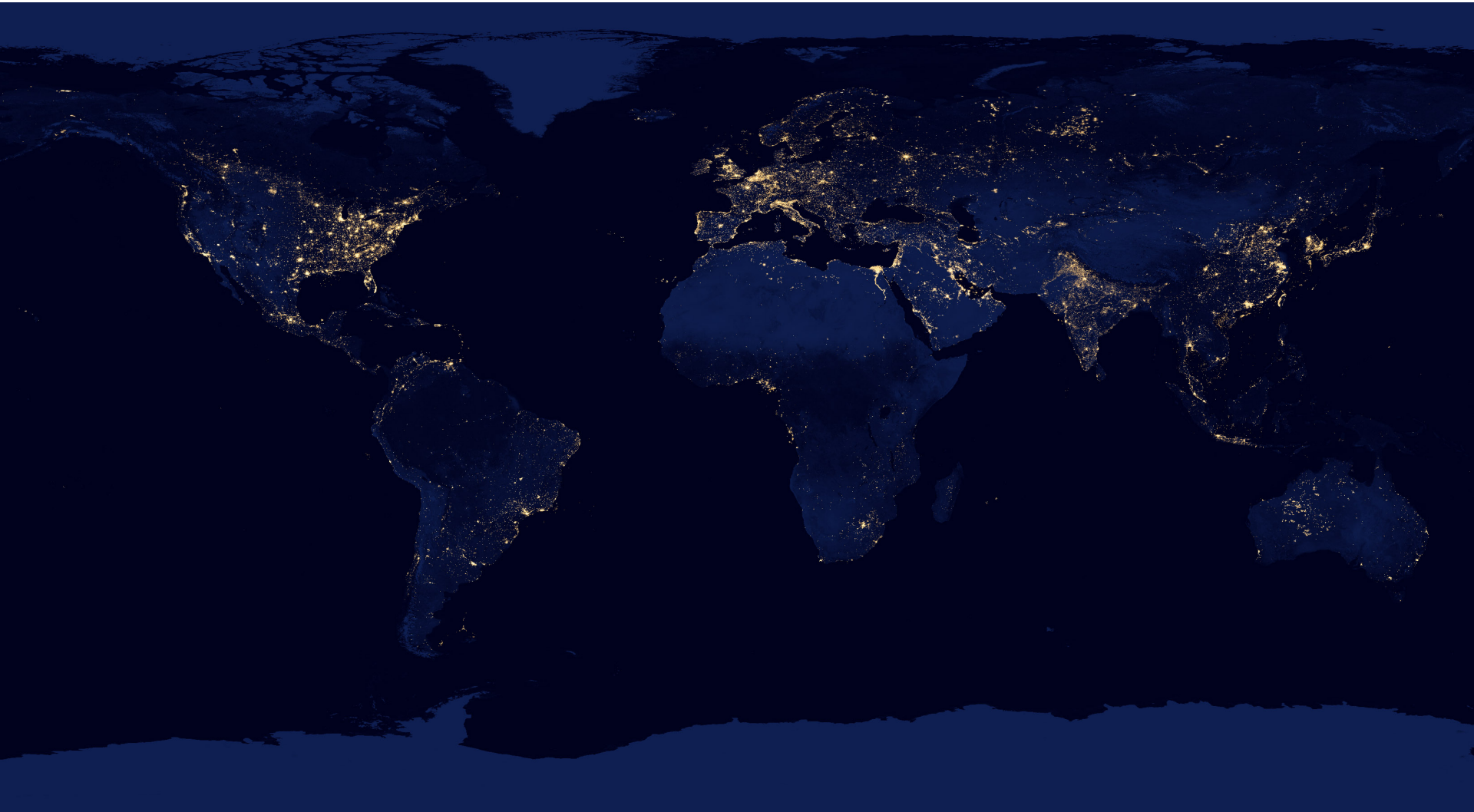
Идея заняться проектом «ПредпринимателИ» созревала давно. Сам, как предприниматель, я испытывал недостаток инфраструктур, с помощью которых можно было быстро и эффективно запускать проекты, становясь конкурентоспособнее по отношению к другим регионам и компаниям. И этот исследовательский проект направлен на то, чтобы предприниматель Иркутской области получил конкурентное преимущество за счет развитой инфраструктуры поддержки и развития предпринимательства.

Многие философы начинают называть XXI век - веком предпринимателей. Я проехал по миру достаточно много стран и наблюдал: в странах, которые определены как мировые лидеры, создаются инфраструктуры развития предпринимательства; есть специальные технологии поиска предпринимателей по миру - их приглашают, переманивают. Это как раньше борьба шла за хороших преподавателей: говорили, что мы все сделаем, вложимся в хорошее оборудование, предоставим место, студентов, зарплату, только приезжайте и работайте. Так же сейчас между городами и странами начинается конкуренция за предпринимателей. Где эти предприниматели «приземлились», где начали действовать, те экономики более конкурентоспособны и богаты.

Все разворачивается вокруг фигуры предпринимателя. Надо это осознать, и надо научиться их отбирать, и в последствии суметь их активность направить на региональное развитие. В нашем регионе вклад малого и среднего бизнеса в региональную экономику незначительный по сравнению со странами лидерами и даже ниже среднероссийского как мы видим на слайдах.

И именно сейчас более явно выделилась фигура и функция предпринимателя, ведь раньше практически не отличали предпринимателя от простого бизнесмена. Например Петр Щедровицкий определил роль предпринимателя в кризисной ситуации - когда умирают старые структуры и они не способны обслуживать новые процессы, наступает кризис, из ниоткуда конфигурируется новая схема, которая приходит на смену старой. Это как раз делают предприниматели, это предпринимательская функция. Мне кажется, что сейчас как раз самая актуальная функция.

Проблемы: Удаленность от основных мировых рынков



Зоны наиболее освещенные на карте совпадают с основными мировыми рынками, крупнейшими экономиками мира. Иркутск в темной зоне.

Теперь обратим внимание, какие проблемы стоят перед предпринимателями Иркутской области.

На слайде мы видим ночной снимок нашей планеты со спутника. Иркутск во тьме на этой «карте света» мировых экономик, и достаточно далеко удален. Понятно, что удаленность от мировых экономик, процессов не может не сказаться на экономике региона в целом. Основные рынки – на севере Америки, в Европе и сейчас они формируются в Азии, это отражает и карта. Инфраструктура работы с рынками Азии только сейчас начинает формироваться.

На следующем слайде представлена карта инфраструктур. Она как раз показывает, где есть аэропорты, железные дороги. Максимальная насыщенность – это Северная Америка, Европа и Азия, и эти три зоны также видны и на предыдущей «карте света». На территории Иркутской области мы имеем всего несколько инфраструктур мирового значения: Транссиб, БАМ и международный аэропорт Иркутск, отчасти Братский аэропорт.

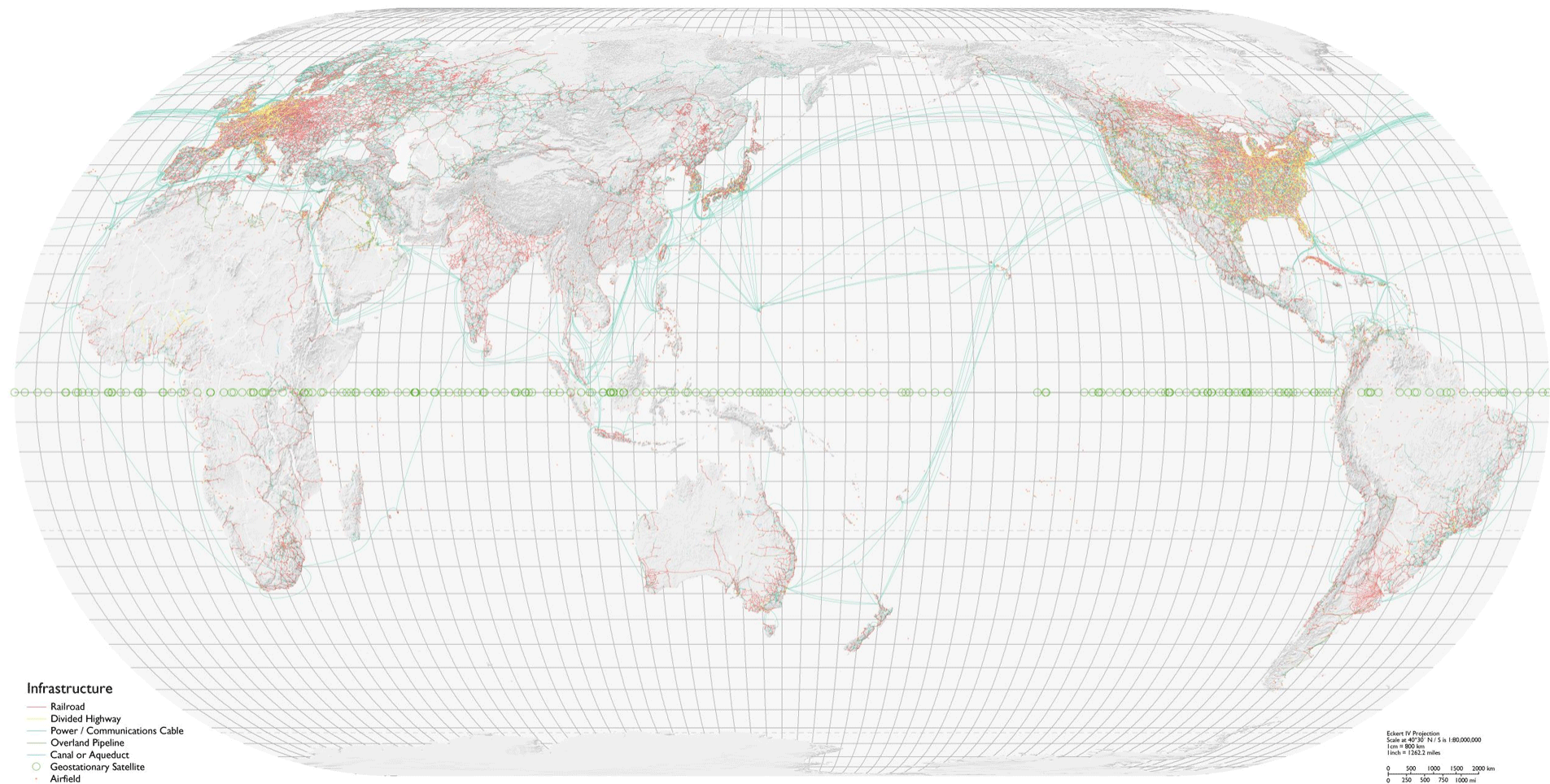
Пример. Предприятие в Иркутске занимается поставкой труб для тепловых сетей и для того, чтобы поставить свою трубу в контейнере во Владивосток, ей требуется от 14 до 22 дней, стоит это 90 тысяч рублей (это реальные тарифы РЖД). Чтобы такой же контейнер доставить из Москвы, срок поставки – 10 дней и стоимость 120 тысяч. Мне кажется, надо над этим задуматься, так ли мы близки к Азии. Пока не создадим каналы доступа к ее рынкам и инфраструктуре, и пока они не будут реально быстрее работать и дешевле, ни о каком выходе на Азию речи быть не может. Возможно будет реализована наша идея логистических цепочек в Азию – товарный экспресс например, позволит увеличить скорость и уменьшить стоимость перевозки.

Самая важная проблема – это человеческий капитал. В Иркутской области последние двадцать лет вымывался качественный и квалифицированный человеческий капитал, происходило его замещение на менее квалифицированный. Это касается и инженерных профессий, и профессий интеллектуального труда. Это надо осознавать, понимать, что у нас низкая квалификация кадров на сегодня, как бы ни говорили, что она высокая. Из ВУЗов выходят выпускники неспособные к самостоятельной реализации проектов.

Понимаете, это формально: да, много людей с высшим образованием, но кадры готовит наша система образования далеко не современные. Если это учитывать, то непонятно, с какими людьми делать этот экономический рывок. Надо заказ на новых людей формировать, и такие попытки происходят. Например, АСИ издало атлас новых профессий. Интересный документ, там можно увидеть профессии будущего, ближайших пяти – десяти лет, как меняется мир профессий. Большинство специалистов сегодня не актуальны, им приходится потом переучиваться.

Много обсуждается, но до сих пор не синхронизирована промышленная, региональная и образовательная политика. Заказ на новые профессии надо делать, исходя из тех целей, которые мы поставили перед регионом. Отсюда надо готовить кадры, потому что ни один предприниматель не может воспитать себе кадры массово, это можно сделать только образовательной системой, в течение долгого времени.

Отсутствие развитой инфраструктуры и доступа к основным рынкам



Иркутская область не обладает развитой инфраструктурой, включенной в мировые логистические цепочки

<http://www.vox.com/2014/8/26/6063749/38-maps-that-explain-the-global-economy>

Логистика (пример)

Маршрут	Срок, дн.	Цена, р.
Москва- Владивосток	10	120 000
Иркутск - Владивосток	14-22	90 000

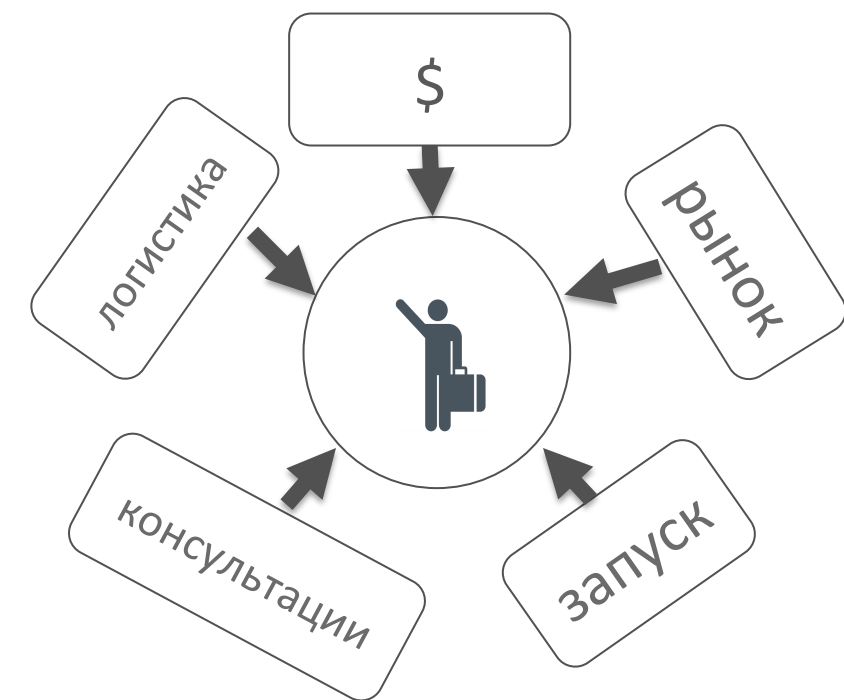
Пример одной иркутской компании, которая конкурирует с компаниями Москвы на рынке Владивостока, цены от 20 ноября 2014г. на перевозку контейнера жд-доставка, у Иркутска нет прямых логистических цепочек с Азией, грузы из Москвы доставляются быстрее и незначительно дороже. А если учесть, что в Москве больше возможностей для производства – конкурентных преимуществ расположение Иркутска не дает.

Человеческий капитал



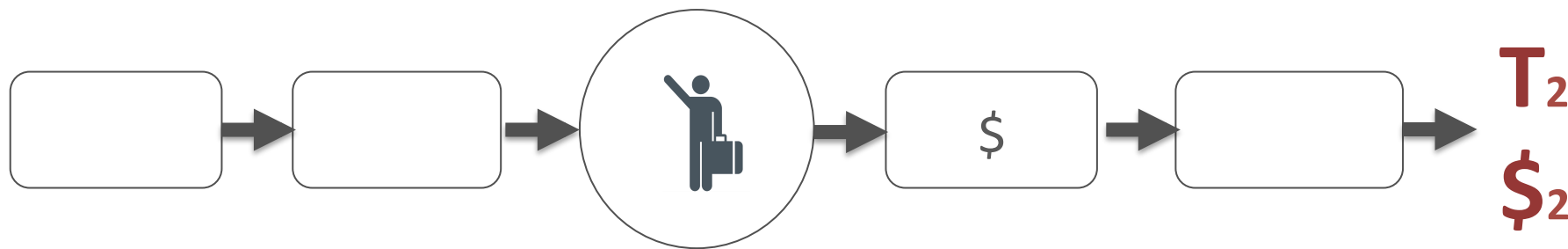
последние 20 лет происходит замещение человеческого капитала на менее квалифицированный, как инженеров так и менеджеров миграционная политика не отвечает на эти вызовы

Инфраструктура развития предпринимательства



T_1
 $\$1$

Иркутскому предпринимателю для того чтобы реализовать проект необходимо больше времени и ресурсов, он сам выполняет все этапы проекта. Инфраструктура не активна по отношению к нему, больше является сдерживающей.



$T_1 < T_2$

$\$1 < \2

Следующая схема. Наш предприниматель, чтобы реализовать проект, проходит последовательно много операций. Ему надо зарегистрировать предприятие, сходить в банк, вывести компанию на рынок. И он идет по этой цепочке. Предпринимательская компонента здесь используется очень ограниченно, предприниматель отвлекается на рутинные и бессмысленные операции. Если сравнить например с Гонконгом, там предприниматель в центре, с ним активно взаимодействуют, предлагают те рынки, на которые может выйти, предлагают то оборудование, на котором он может конструировать проект, предлагают финансовые ресурсы. Предлагают средства стартовые венчурные, чтобы он мог попробовать.

В Иркутске цепочка последовательная и занимает больше времени и денег, современная же система строится вокруг фигуры предпринимателя да еще и активна по отношению к нему. А у нас предпринимателю приходится еще и бороться с ней, расходуя на это ресурсы. Это важный момент, мы предлагаем пересмотреть составляющую, чтобы предприниматель мог чувствовать себя комфортно и заниматься именно предпринимательством и не отвлекался на вещи, которые могут быть распределены между другими участниками инфраструктуры и не требуют предпринимательской функции.

Такое применяется в Гонконге и Гуанчжоу, на юге Китая. Там очень много мероприятий, подобных, например, нашей Венчурной ярмарке. Приезжают инвесторы, эксперты и все ходят вокруг предпринимателей и их проектов. Там как раз засилье таких инфраструктур, и ты понимаешь, что у тебя скорость взаимодействия выше, плотность коммуникации выше. Тебя научат, как представить проект, укажут на ошибки, где недоработано, и ты быстрее все сделаешь. А у нас пока раз в год такие ярмарки. Но в целом шаги в этом направлении делаются.

Крупные мероприятия предприниматель один сделать не в состоянии. Плюс надо вывозить предпринимателей, если занимаются какой-то отраслью, то собрать их и увезти туда, где это сфера наиболее развита. Пусть смотрят и привозят технологии. Многие сейчас раскрывают технологии, да и франшизы есть.

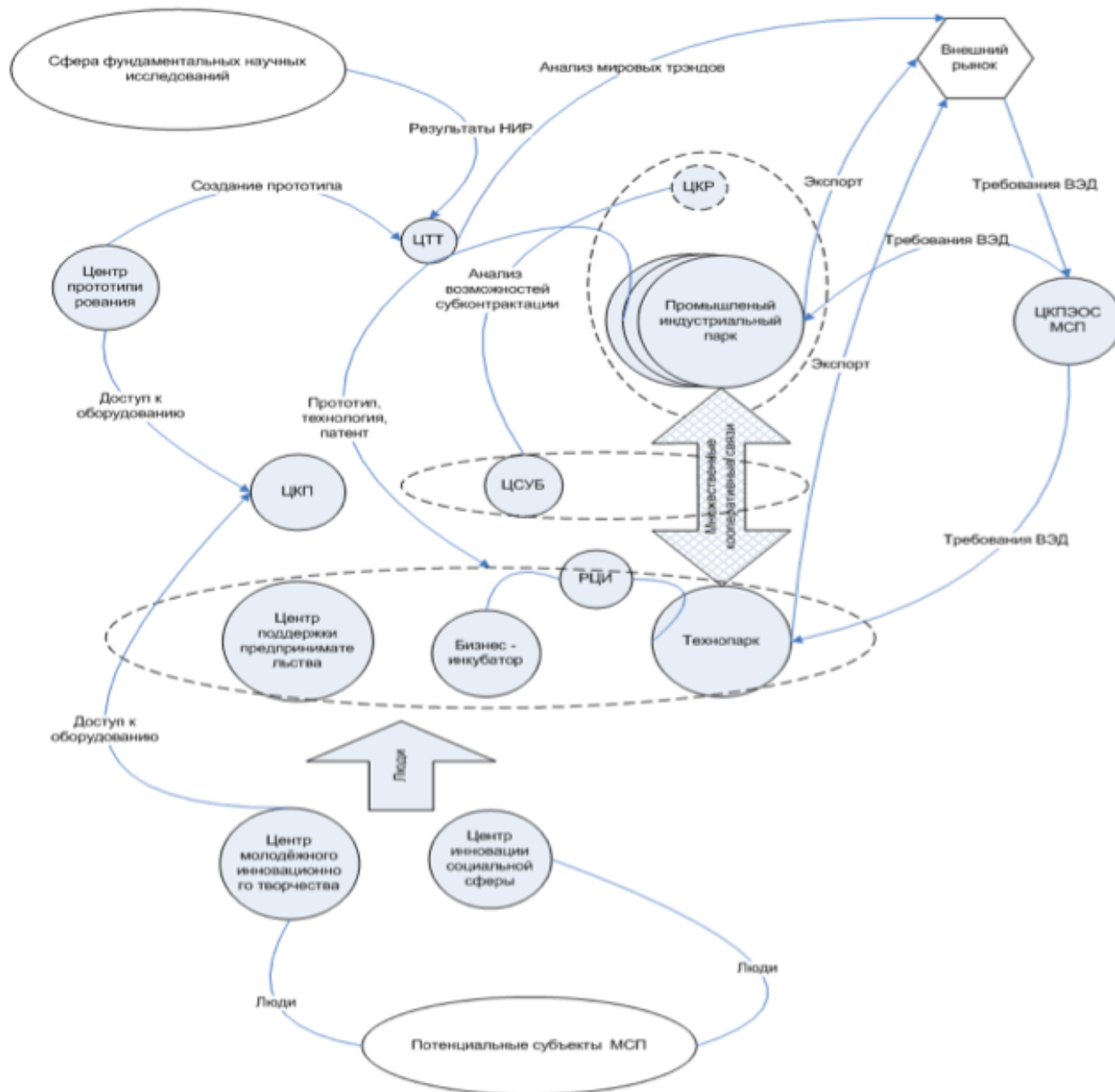


ПРОГРАММА МИНЭК РФ					
ИНФАСТРУКТУРА для малого и среднего предпринимательства (возможности программы)					
	Мероприятие	Краткое название мероприятия	Максимальный размер субсидий для МСП, тыс. рублей	Основные параметры реализации мероприятия	Текущее состояние в ИО
1	Создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства - бизнес-инкубаторов	БИ	22 800	Общая площадь нежилых помещений БИ должна составлять не менее 900 кв. метров, при этом площадь, предназначенная для размещения субъектов малого предпринимательства, должна составлять не менее 85% от расчетной площади БИ, а оставшаяся часть площади может предоставляться организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого предпринимательства	
2	Создание и (или) обеспечение деятельности центров кластерного развития субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе организаций – участников инновационных территориальных кластеров, в целях содействия координации проектов, обеспечивающих развитие территориальных кластеров, в том числе инновационных территориальных кластеров, и кооперационное взаимодействие участников территориальных кластеров между собой.	ЦКР	не ограничено	ЦКР – структурное подразделение юридического лица или самостоятельное юридическое лицо- которые относятся к инфраструктуре поддержки малого и среднего предпринимательства;- одним из учредителей, которых является субъект Российской Федерации или муниципальное образование. ЦКР может размещаться на базе технопарка, относящегося к инфраструктуре поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и соответствующего критериям Субсидии направлены на приобретение основных средств (только в первый год создания РЦИ), услуги связи, коммунальные услуги и аренда помещений, оплата услуг сторонних организация и иные расходы.	создан в сентябре 2014 года
3	Создает и (или) обеспечение деятельность центров прототипирования как инженерно-производственных комплексов, специализирующихся на разработке полной системы производства от компьютерного проектирования до технологического оснащения, в том числе организаций – участников инновационных территориальных кластеров.	Центр Прототипирования	не ограничено	Субсидии: - на проведение работ, связанных с улучшением эксплуатации и использования площадей Центра прототипирования - не более 5%; - на маркетинговые исследования - не более 5%; - на обучение работников Центра прототипирования не более 10% от суммарной стоимости оборудования, базовых расходных материалов и лицензионного программного обеспечения	нет
4	Создание и (или) обеспечение деятельность региональных центров инжиниринга для МСП в целях развития применения субъектами малого и среднего предпринимательства инновационных технологий, повышения технологической готовности малых и средних производственных предприятий	РЦИ	не ограничено	Субсидии направлены на: - приобретение основных средств для осуществления опытно-конструкторской и научно-исследовательской деятельности РЦИ возможно только со 2 (второго) года работы РЦИ и должно составлять не более 80% от ежегодного объема финансирования РЦИ, - услуги связи, коммунальные услуги и аренда помещений, оплата услуг сторонних организация и иные расходы	нет
5	Создание и (или) обеспечение деятельности центров сертификации , стандартизации, испытаний (коллективного пользования) в целях возрождения единой системы аттестации оборудования	Центр сертификации (КП)	не ограничено	Субсидии: - на маркетинговые исследования не превышают 5% от суммарной стоимости оборудования, базовых расходных материалов и лицензионного программного обеспечения; - на обучение работников Центра сертификации не превышают 10% от суммарной стоимости оборудования, базовых расходных материалов и лицензионного программного обеспечения.	нет
6	Создание и (или) обеспечение деятельности центров молодёжного инновационного творчества , ориентированных на обеспечение деятельности в научно-технической сфере субъектов малого и среднего предпринимательства, детей и молодежи	ЦМИТ	7 000	Субсидии направляются на приобретение высокотехнологичного оборудования (с комплектом запчастей и расходных материалов), электронно-вычислительной техники (оборудования для обработки информации), программного обеспечения, оборудование для проведения видеоконференций, периферийных устройств, копировально-множительного оборудования, обеспечение связи.	нет
7	Субсидии федерального бюджета на создание и (или) обеспечение деятельности центров инноваций социальной сферы	ЦИСС	5 000	Субсидии направлены на приобретение основных средств, услуги связи, коммунальные услуги и аренда помещений, оплата услуг сторонних организация и иные расходы	нет



	Мероприятие	Краткое название мероприятия	Максимальный размер субсидий для МСП, тыс. рублей	Основные параметры реализации мероприятия	Текущее состояние в ИО
8	Создание промышленных (индустриальных) парков	Промпарк			нет
9	Создание и (или) развитие частных промышленных парков	Частный промпарк	200 000		нет
10	Создание и (или) развитие технопарков	Технопарк			нет
11	Создание и развитие системы микрофинансирования	МФО	не ограничено	Технопарк - не менее 5000 кв. метров Предоставляющих займы до 1 млн. рублей и сроком не более 3 года по ставке, не превышающей 10% годовых, за исключением представления займа пострадавшим от ЧС - срок не более 3 лет, процентная ставка - не более 0,5 % годовых	да (в 22 МО созданы МФО)
12	Создание и развитие системы микрофинансирования	МФО 2 уровня	мин. 120 000	Предоставляющих займы до 1 млн. рублей и сроком не более 3 года по ставке, не превышающей 10% годовых, за исключением представления займа пострадавшим от ЧС - срок не более 3 лет	нет
13	Создание и увеличение капитализации гарантийных фондов (фондов поручительства).	ГФ	не ограничено	Максимальный размер вознаграждения Гарантийной организации за предоставление поручительства должен составлять не более одной третьей ставки рефинансирования, устанавливаемой ЦБ РФ и действовавшей на дату заключения договора поручительства, от суммы предоставленного поручительства. Объем ответственности Гарантийной организации (сумма поручительства) по заключаемому договору поручительства в относительном выражении не более 70% от объема обязательств субъекта малого и среднего предпринимательства, организации инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства перед финансовой организацией, установленных заключаемым между ними договором.	да
14	Создание и (или) обеспечение деятельности центра поддержки предпринимательства	ЦПП	не ограничено	Субсидии направляются на консультационные услуги по разработке и внедрению системы менеджмента качества, а также услуги по ее сертификации - не более 0,5 млн. рублей; однократно на приобретение офисной мебели, электронно-вычислительной техники (иного оборудования для обработки информации), программного обеспечения, периферийных устройств, копировально-множительного оборудования, обеспечение связи; - на оплату работ и услуг, соответствующих направлениям деятельности Центра поддержки предпринимательства, выполняемых (оказываемых) третьими лицами, в том числе на организацию предоставления консультаций субъектов малого и среднего предпринимательства	да
15	Создание и (или) обеспечение деятельности регионального центра координации поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства	ЭксЦентр	не ограничено	Субсидии направляются на компенсации затрат, связанных с получением сертификата ISO 9001 (консультационные услуги по разработке и внедрению системы менеджмента качества, а также услуги по ее сертификации) и проведением планового ежегодного инспекционного контроля системы менеджмента качества Центра на соответствие требованиям международного стандарта качества ISO 9001:2008 (в течение срока действия сертификата)	нет
16	Создание и обеспечение деятельности информационно-аналитических центров (Евро Инфо Корреспондентских центров)	ЕИКЦ	не ограничено	Не менее 15% субсидии на выполнение мероприятий, направленных на развитие и повышение эффективности деятельности ЕИКЦ (обучение, повышение квалификации, организационное и институциональное развитие, внедрение стандартов и регламентов деятельности, повышение качества оказываемых услуг). Для компенсации затрат, связанных с получением сертификата ISO 9001 (консультационные услуги по разработке и внедрению системы менеджмента качества, а также услуги по ее сертификации) - не более 0,5 млн. рублей.	нет

Связи в инфраструктуре поддержки МСБ



Элементы инфраструктуры поддержки МСБ (в сравнении).

По данным <http://innovation.gov.ru>, на
19.05.2014

	Иркутская область	Республика Татарстан	Самарская область	Томская область
Итого	55	139	73	151

Существует закономерность, там где развит малый и средний бизнес – большее разнообразие инфраструктуры поддержки и развития бизнеса.

Теперь, прежде чем подойти к нашим предложениям, немного истории. Пример взят из цикла лекций П.Г.Щедровицкого о системе разделения труда, которые были прочитаны в Иркутске. Мы вообще опираемся на разработки данной школы. Это схема, как Генри Форд выстраивал новую технологию производства автомобилей. До него была одна схема производства автомобилей, а он предложил другую. Создавал он ее 13 лет. Эффект поразительный: во много раз увеличил производство, запустил конвейер, увеличил качество и снизил цену, заняв около 70% мирового рынка. Инфраструктура стала разнообразнее, появились новые элементы с новыми функциями.

Примерно такой же путь мы предлагаем нам вместе с Вами пройти. Слева нарисована схема инфраструктуры поддержки предпринимательства в Иркутской области, которую мы имеем сегодня. Нужно провести ее инвентаризацию и взять лучшее, потому что с чистого листа нельзя все начинать, это неправильный подход. Я все-таки за то, чтобы была преемственность, пусть эффективные элементы работают.

Есть четкая связь - во всех регионах, в которых большая доля МСБ в структуре экономики, инфраструктура поддержки разнообразнее, просто количество элементов больше.

Справа мы видим образ нашего предложения – создать более развитую инфраструктуру поддержки предпринимательства Иркутской области. Пустыми квадратиками мы показали то, что необходимы новые элементы. Какие? Сейчас мы их определяем и обсуждаем. Это необходимо оформить в виде технологии внедрения стандарта по поддержке инфраструктуры развития предпринимательства на региональном и муниципальном уровне. Подобно инвестиционному стандарту АСИ.

Мы сначала определяем, в каком месте нужна поддержка, возможна – не возможна, какая нужна на региональном, а какая на муниципальном уровне. Где частная, а где государственная. Кстати, частные инфраструктуры в поле зрения государства не очень попадают. Необходимо тоже понимать какую функцию они выполняют.

Еще генеральная идея: собрав эти инфраструктуры, дать предпринимателю навигацию по ним. Например, нужно знать где частники занимаются этой поддержкой за плату. Примеры американских сайтов показывают, что там много частных инфраструктур. Как правило, частные более эффективны. Это общий тренд: взаимодействие частно-государственное более эффективно, нежели просто государственное.

Создание новой системы разделения труда в области поддержки предпринимательства и такого стандарта - очень сложная задача и такая нетривиальная. Но очевидно, что, не сделав этого, невозможно развивать массовое предпринимательство на качественном уровне.

3.1. Схематизация опыта Г. Форда в логике схемы шага развития

На мой взгляд, не все так плохо, как это представлял классик экономической мысли на рубеже вт. пол. XX в. Давайте вернемся к примеру Г. Форда:

1875-79 гг. «...мне пришла в голову идея построить легкую паровую тележку, которая могла бы заменить конную тягу главным образом в качестве **трактора** при чрезвычайно тяжелой пахотной работе. В то же время мне пришла мысль, ...что совершенно тот же принцип мог быть применен и к **экипажам** и к другим средствам передвижения»¹.

1883 г. Форд поставил проблему создания повозки без лошади для увеличения мобильности рабочих и предпринимателей.

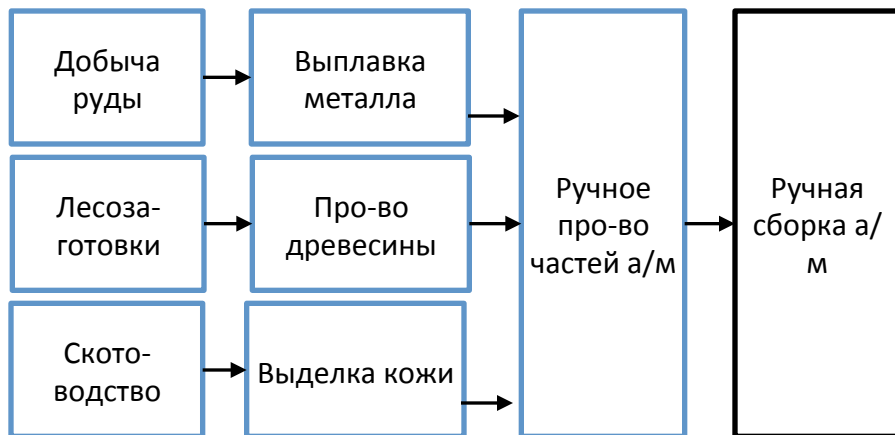
1903 г. Сборка а/м Форд осуществляется на небольшой фабрике. Форд: «Я покупал двигатели и добрых 90% различных частей». Перед Фордом стояла проблема **улучшения качества и логистики, снижения стоимости частей** а/м, технологические цепочки производства которых контролируются другими предприятиями. Эти показатели не устраивали его с точки зрения достижения стратегической цели создания а/м для среднего класса.



прошлое

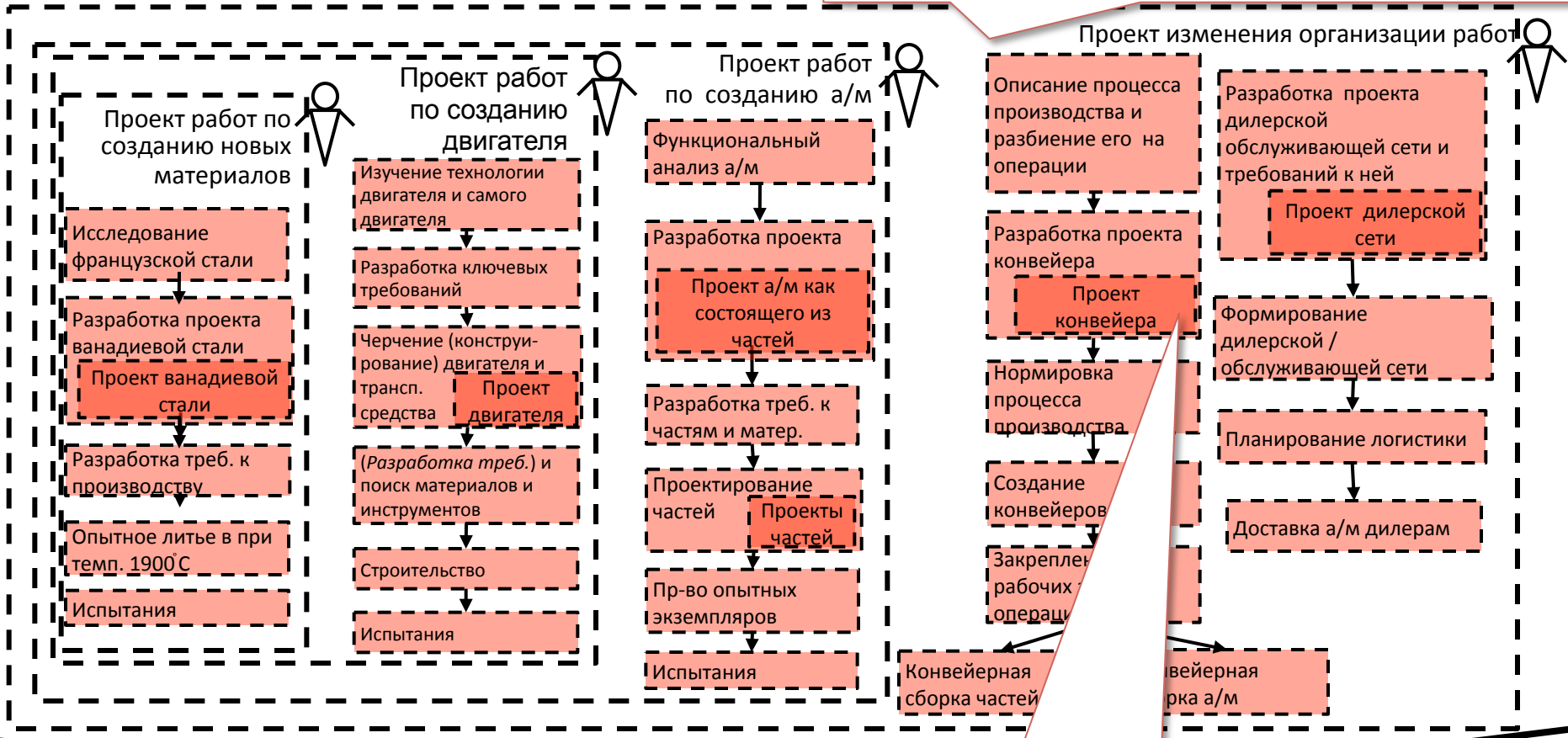
настоящее

будущее



3.2. Реконструкция проектов новых инструментов и оргпроекта технологического РТ для создания а/м для среднего класса

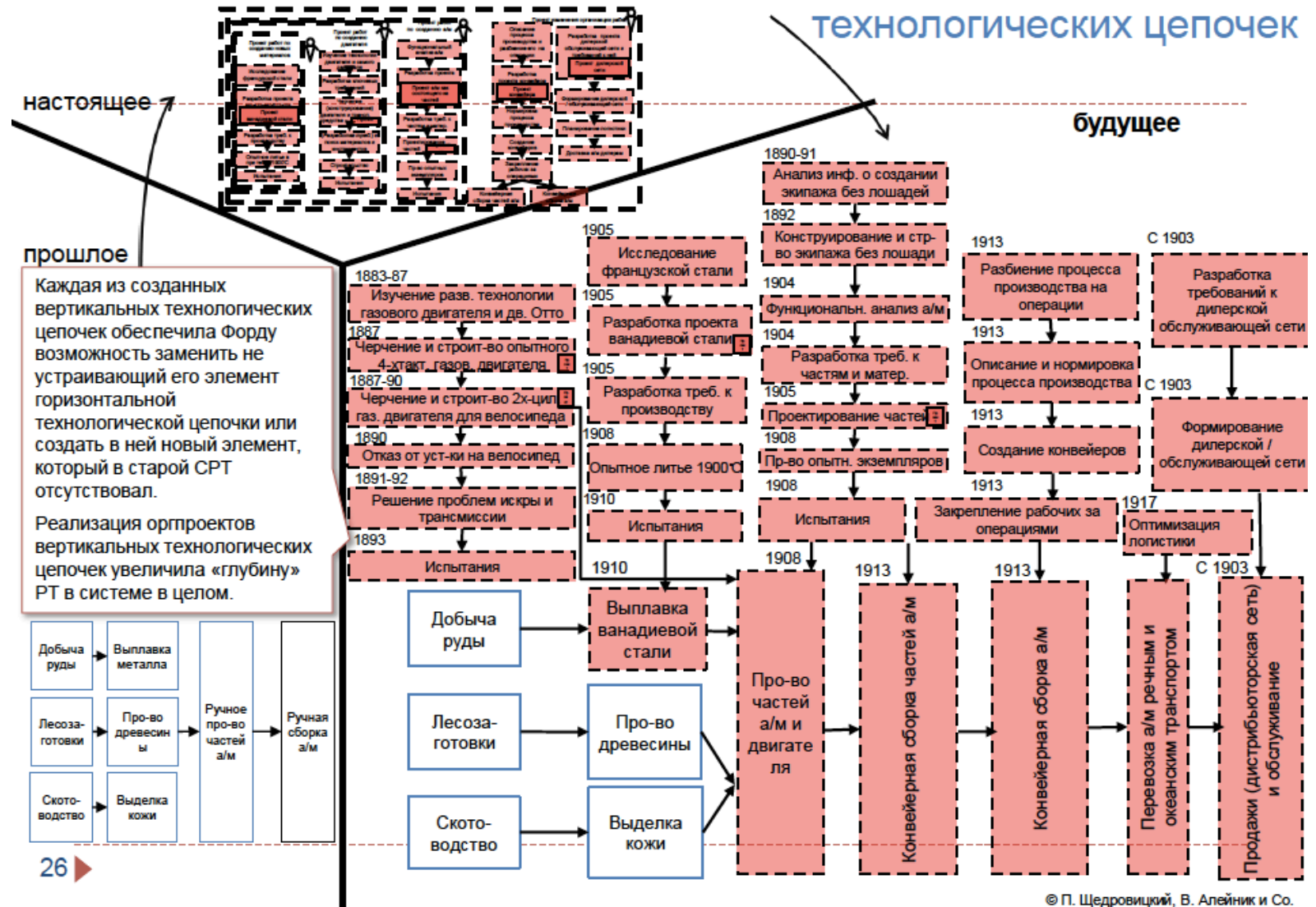
Для достижения цели производства а/м для среднего класса Г. Форд разработал оргпроекты работ по созданию новых материалов, двигателя, а/м, состоящего из стандартных частей, конвейера, дилерской сети.



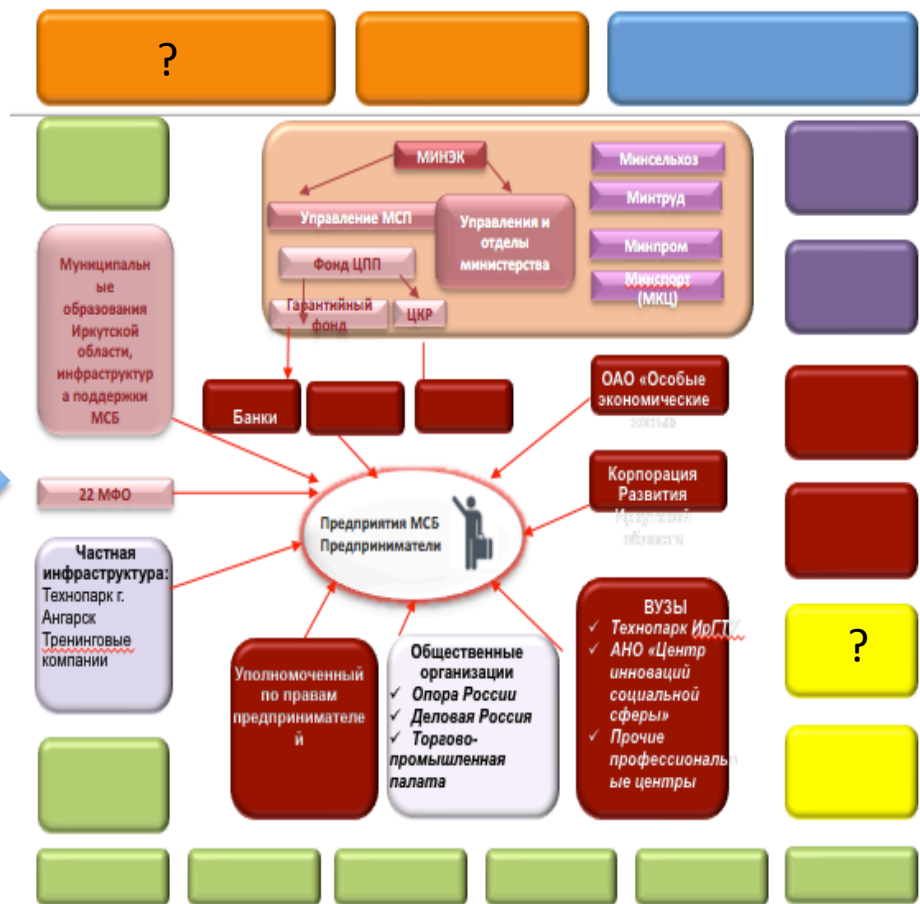
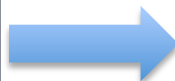
Также были разработаны проекты двигателя, а/м и его частей, конвейера как машины

Исторический пример – создание конвейера (Новой системы разделения труда)

Хроника создания Г. Фордом вертикальных и горизонтальной технологических цепочек



Система поддержки



В рамках проектной сессии планируется провести инвентаризацию имеющейся инфраструктуры и проектирование новой архитектуры системы поддержки предпринимательства в Иркутской области. Для муниципалитетов необходимо разработать стандарт развития предпринимательства, по примеру регионального инвестиционного стандарта АСИ

Теперь перейдем к тем возможностям, на которые стоит сейчас обратить внимание.

Например, сегодня курс вырос, это свидетельство того, что нужно срочно заниматься выводом иркутских товаров на экспорт. Конкурентоспособность у них дополнительная появилась. Возможно, удастся компенсировать дорогую логистику. Надо срочно этим заниматься. Кризис я расцениваю как возможность для наращивания регионального экспортного потенциала. Каждый предприниматель может просчитать, может ли его товар быть экспортным.

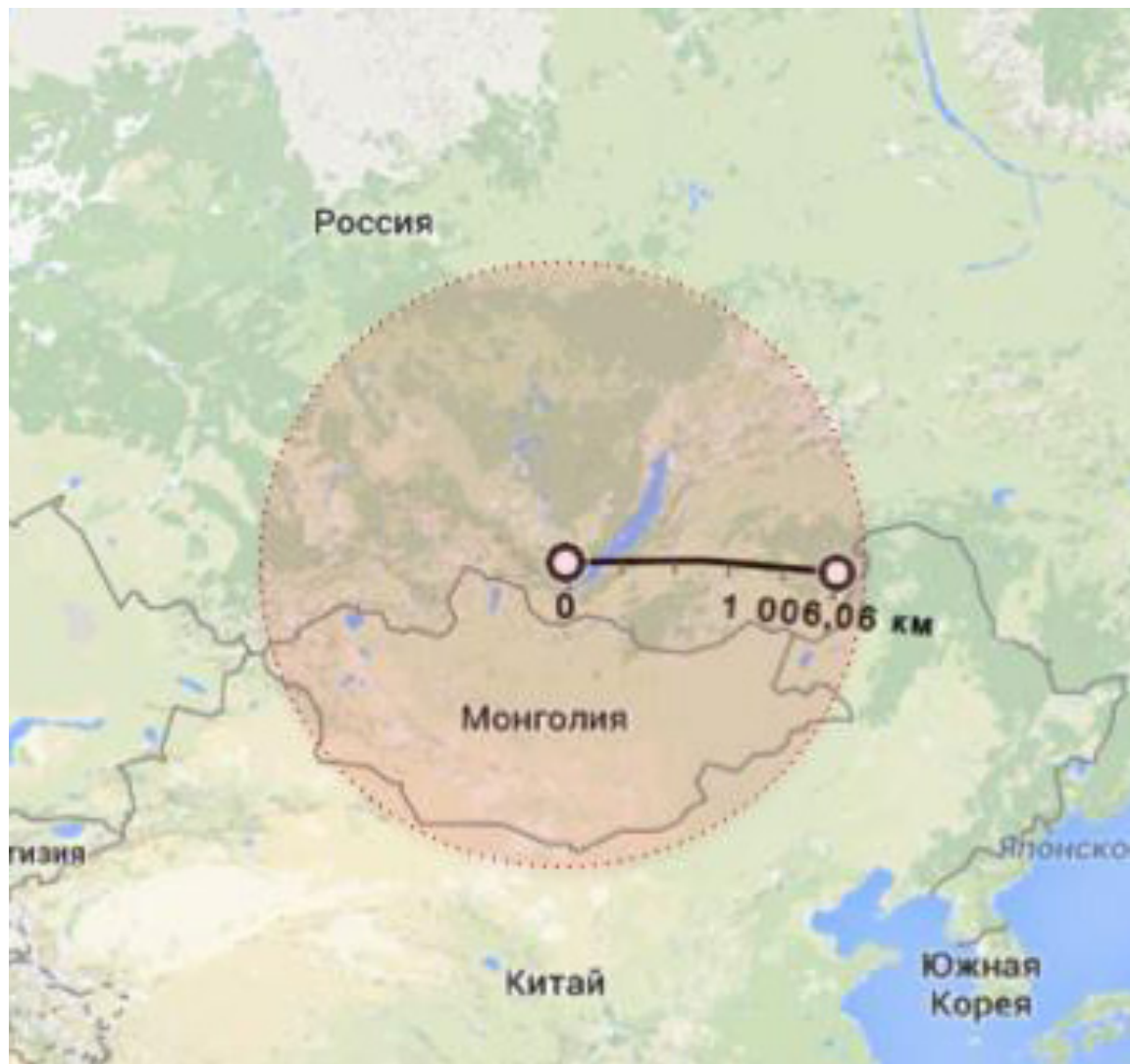
Следующий слайд, это результаты небольшого исследования. Циркулем обвели вокруг Иркутска радиус в тысячу километров. Получилось, что он захватил Хакасию, Красноярский край, Улан-Удэ, Якутию, Забайкальский край, всю Монголию и часть входа в Маньчжурию – это внутренняя монголия Китая, где живет 25 млн человек. Во всех остальных областях – еще около 10 млн. В целом около 36 млн. жителей – для Сибири это большое количество.

Пошли немного дальше и сделали еще один ход, радиус две тысячи километров, что для Сибири вполне рабочее расстояние. Там еще более интересная ситуация. Вошли: Пекин и много провинций Китая. В целом на этой территории проживает полмиллиарда человек, что соответствует численности Евросоюза или Северной Америки. Это огромный рынок и он рядом по нашим меркам. Понятно, что у нас обходные пути – маршруты транспортные более длинные. Но мы демонстрируем наличие рынка. Еще надо все просчитать по времени и деньгам, а не просто расстоянием. Есть места, где нет дорог и не проехать. Но в целом это наш подход и мы вышли с предложением сделать грузовой экспресс для товаропроизводителей региона, чтобы поезда без остановок проходили до Манчжурии и Владивостока, чтобы был выход в море, тогда грузы будут доходить за пять суток примерно, и возможно будет дешевле. Региональные компании получат преимущество.

Еще одна возможность изображена на этом слайде. Низкая производительность товаров на душу населения в целом по России. Крен в сторону сырьевую и торговую, мало уделено внимания обрабатывающей промышленности и интеллектуально емким производствам. Есть ниши для развития предпринимательства. По стали, чугуну и цветным металлам мы соответствуем мировому уровню, а вот по молочной продукции, например, – в 6-7 раз меньше, а в сложных видах производства еще меньше – до 75 раз!

Если нашу долю обрабатывающих производств сравнить с долей в развитых странах – Россия на 55 месте. Сильно деградировали производственные процессы. Данная таблица может служить навигацией для предпринимателей, необходимо организовывать компании в тех отраслях где в стране низкая производительность, и где наша сырьевая база и существующая инфраструктура наиболее подходят. Это как раз и будет соответствовать политике импортозамещения.

Численность населения в радиусе 1000км. от г. Иркутска (возможный рынок)

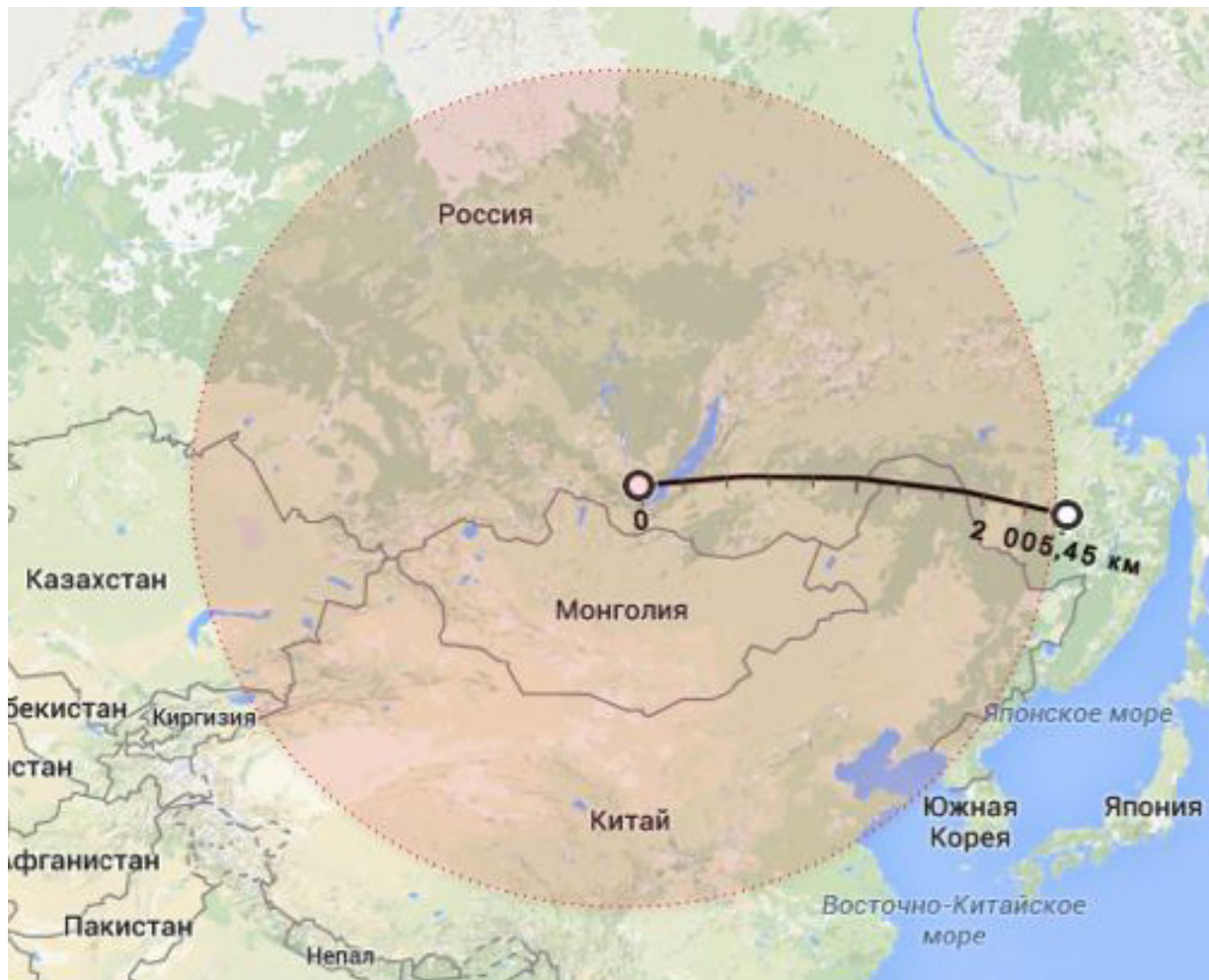


Необходим более точный расчет который учитывает логистические расстояния по времени и затратам.

Район	Численность населения, чел.
Красноярский край	2800000
Тыва	300000
Иркутская область	2700000
Бурятия	970000
Забайкальский край	1090000
Якутия	950000
Внутренняя монголия (Китай)	25000000
Монголия	2700000
Итого на расстоянии 1000км.	36510000

Население на расстоянии 2000км. от Иркутска (возможные рынки)

Для Сибири расстояние
в 2000км. считается
вполне рабочим



Район	Численность населения, чел.
СФО	19000000
ДВФО	6000000
Монголия	2700000
Внутренняя монголия	25000000
Хэбей	72000000
Хэйлунцзян	38000000
Шаньси	37000000
Цзилинь	28000000
Ляонин	44000000
Ганьсу	25000000
Нинся	6000000
Шаньси	37000000
Синьцзян-Уйгурский автономный район	21000000
Шаньдун	96000000
Шеньси	36000000
Итого на расстоянии 2000км.	492700000
Северная Америка	528000000
Европейский союз	506000000

Отставание РФ по выработке добавленной стоимости на душу населения в сравнении со странами, 2005 г.¹ (простые продукты и материалы)

Подотрасль обрабатывающей промышленности	США	Германия	Япония	Финляндия	Ю. Корея	Бразилия
Драгоценные и цветные металлы	1	0,9	1,1	1,2	1,4	0,2
Чугун и сталь	1,7	2,1	4,5	4	4,7	0,8
Нефтепродукты	2	н. д.	0,3	1	1,3	0,7
Цемент, известь, гипс	2,9	1,7	1,9	2,9	3,8	н. д.
Дубление, выделка, обработка кожи	2,5	2	3,9	1,7	6,4	2
Электромоторы, генераторы, трансформаторы	2,6	5,2	4,4	14,6	4,6	0,6
Резиновые изделия	3,7	4,3	5,8	3,8	4,7	0,9
Пиломатериалы	4,3	2,6	2,8	12,1	1	0,7
Напитки (алкогольные и безалкогольные)	4,5	2,5	4,5	2,3	2,6	1,2
Одежда, кроме меховой	5,9	4,4	4,3	5	16,4	2
Базовая химия	6,4	4,7	4,4	4,2	3,9	0,8
Молочные продукты	7	3,3	3,8	6,2	4	1
Переработка мяса, рыбы, фруктов, овощей, жиров	7,1	3,5	3,9	н. д.	2	1,7
Прядение, ткачество и отделка текстиля	7,7	4,6	8,1	1,6	17	2,5
Стекло и изделия из него	9,4	11	14,7	19,3	15,4	1,4
Полиграфическая промышленность	н. д.	11,9	н. д.	19,4	8	1,9

В 2005 г. Россия имела сопоставимый с индустриальными странами уровень производства добавленной стоимости на душу населения только по драгоценным и цветным металлам. За некоторыми исключениями, она производит простых продуктов и материалов от нескольких до 20 раз меньше, чем индустриальные страны. Россия на 55 месте по доле обрабатывающих производств.

Отставание России по выработке добавленной стоимости на душу населения в сравнении со странами, 2005 г.¹ (Продукция средней и высокой сложности*)

Подотрасль обрабатывающей промышленности	США	Германия	Япония	Финляндия	Ю. Корея	Бразилия
Общее машиностроение	10,4	17,8	12,5	13,5	8,8	0,9
Специальное машиностроение	12,5	22,9	24,5	25	18,7	1,6
Автомобилестроение	12,8	24,7	18,5	1,2	17,2	1,9
Бытовые электроприборы	13,6	20,8	37,4	5,9	26,9	2,6
Оптич.приборы и фотоаппараты	15,4	20,4	18	н. д.	14,3	0,7
Краски, лаки, типографские краски и мастики	15,8	15,9	18,1	11,4	9,9	н. д.
Бумага и изделия из нее	18,5	10,2	13,2	52,5	7,8	2,7
Изделия из пластмасс	23,5	22,5	28,9	16,5	21,9	2,5
Мебель	26,1	16,4	8,3	16,5	9,5	1,7
Медицинская, измерительная и тестирующая аппаратура	29,2	17,9	11,3	14,3	4,5	0,5
Мыло, чистящие и косметические средства	31,4	10,1	22,3	3,1	14,4	н. д.
Фармацевтические препараты и субстанции	66	31,5	48,7	17,6	19	н. д.
Офисные, бухгалтерские и вычислительные машины	75,6	33,7	70,4	1,6	39	3,6

В 2005 г. Россия имела, за некоторыми исключениями, уровень производства добавленной стоимости на душу населения по продуктам средней и высокой сложности от 9 до 75 меньше, чем индустриальные страны.

26 * Это возможные направления для предпринимательских проектов

¹ Гурова Т., Ивантер А. Мы ничего не производим. «Эксперт» №47 (829), 2012 (<http://expert.ru/expert/2012/47/myi-nichego-ne-proizvodim>)

Теперь переходим к концепции, концептуальным схемам.

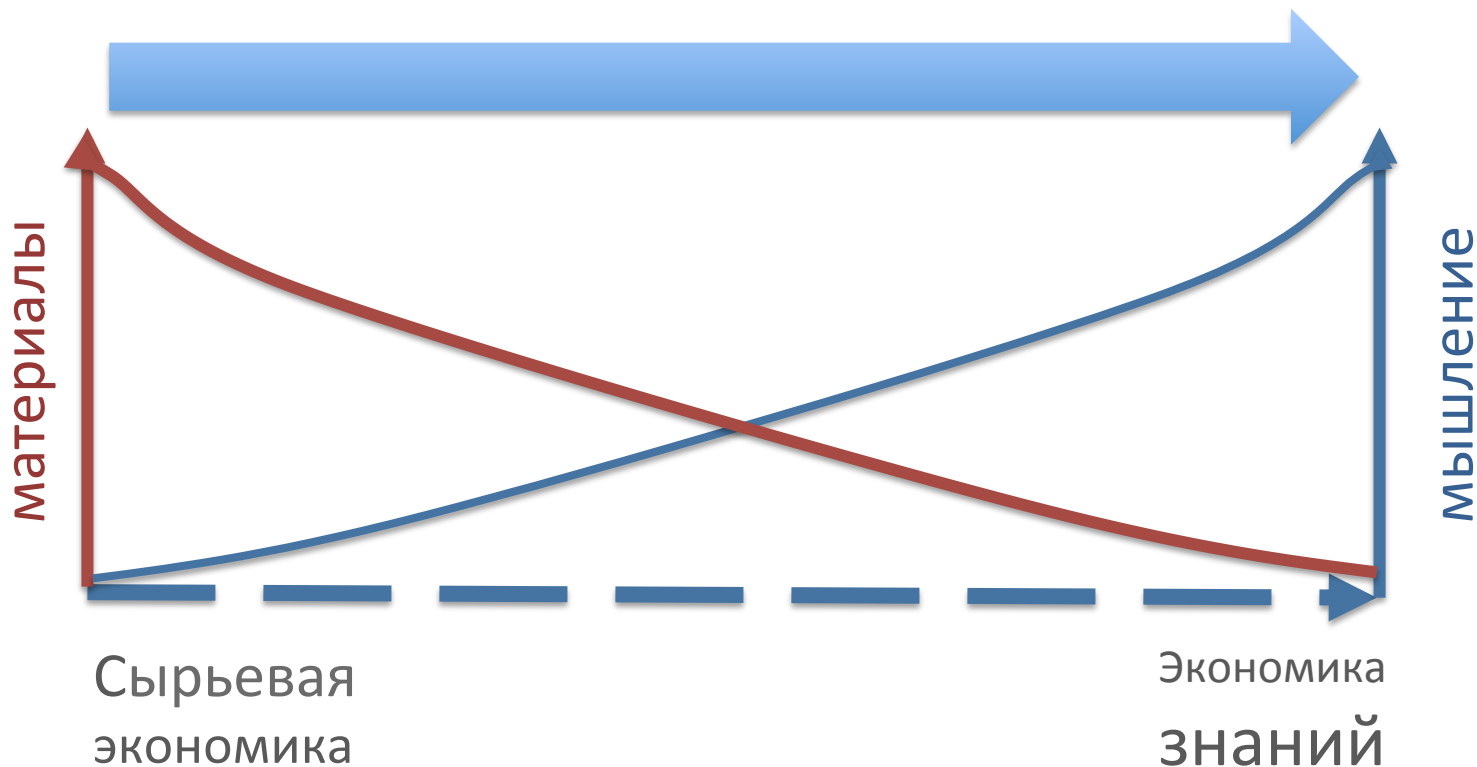
Первое. На схеме мы попробовали показать, что существует закономерность - чем больше в составе продукции сырья, тем меньше мыслительная составляющая (НИОКР и т.п.), меньше цепочка добавленной стоимости и наоборот. Предложение – двигаться в сторону продукции с высокой добавленной стоимостью, постепенно снижая долю сырьевых производств. Пример такого подхода в Иркутской области, когда был введен запрет на вывоз круглого леса и производителям пришлось организовать переработку.

Надо провести инвентаризацию этих возможностей, что у нас добывается и пробовать делать следующий шаг по организации обрабатывающих производств. Татарстан так и сделал, кстати. Они посчитали что вывозят много продукции в виде сырья и приняли программу по увеличению доли переработки, за несколько лет получили серьезные результаты. Это очевидное разумное решение на уровне здравого смысла, но оно должно быть системное и последовательное, необходима программа действий.

Чтобы цепочка добавленной стоимости увеличилась, надо в двух направлениях двигаться по отношению к крупным советским предприятиям на территории региона. Ангарский, Саянский комбинаты есть. Так вот надо выстраивать пояс малого бизнеса, который работает на повышение конкурентоспособности самого завода, обеспечивая услугами, материалами этот крупный бизнес. И плюс надо для малого бизнеса создать среду или инфраструктуру, чтобы из этого сырья крупных предприятий производилась продукция следующего передела. То есть тоже удлинилась цепочка добавленной стоимости. И это немного разные процессы.

Один знакомый рассказал, как один крупный холдинг минимизировал затраты на перевозки сотрудников домой. Отказались от водителей и автобусов (это пример кооперации крупного бизнеса с малым). Они наняли такси, и если раньше платили на содержание автомобилей несколько сот тысяч рублей, то теперь – тридцать восемь. Не заморачиваясь на гаражи и содержание машин. Это прямой пример этой схемы: надо усилить крупный бизнес и оптимизировать его за счет кооперации с малым. И крупный выигрывает, и малому есть рынок, рабочие места.

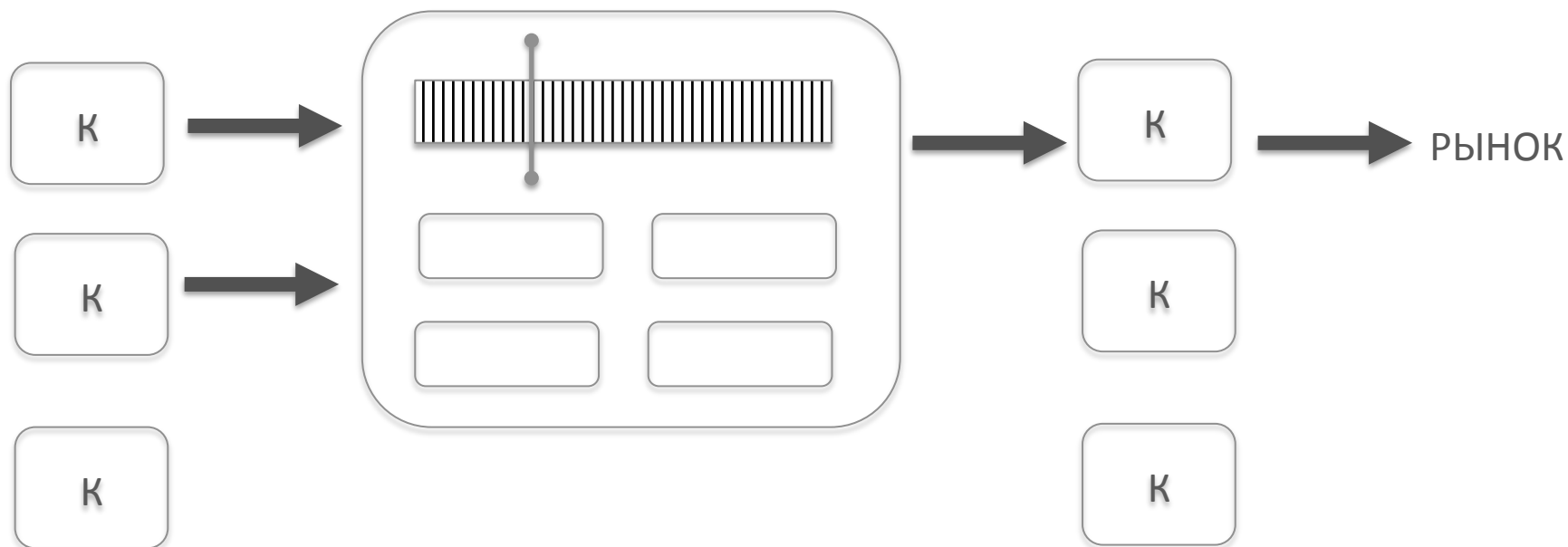
Увеличение цепочки добавленной стоимости



Постепенно необходимо отказываться от менее интеллектуалоемких видов деятельности, увеличивая цепочку добавленной стоимости.

Пример: запрет вывоза круглого леса привел к развитию обрабатывающих производств на территории региона

Увеличение цепочки добавленной стоимости



Вокруг крупных предприятий региона необходимо разворачивать пояса малого и среднего бизнеса, одни работают на увеличение конкуретоспособности крупного предприятия, другие используют его продукцию как сырье – увеличивая цепочку добавленной стоимости.

Следующий концептуальный момент – поддержка экспорта. Если вы маленькое предприятие, находитесь в Тулуне и производите продукт, то первая задача – выводить его на рынок региональный, соседних городов и поселков. Для этого есть система поддержек, муниципалитет должен быть озабочен совместно с предпринимателями выходом на новые рынки, должны скооперироваться и эту задачу решать.

Если на регионе освоился – надо выходить на рынок РФ, если есть задача. В региональной системе поддержки это должно быть заложено.

Одна из идей ориентации на экспорт – регион богатеет, если извне ресурсы в него начинают поступать. Это как раз продажа экспортного продукта. Или продукта, который гражданин другого региона приезжает и потребляет прямо здесь. То есть привозит деньги. В этом отношении туризм, условно – «экспортной продукт».

И следующий шаг: если на РФ вышли, то надо инфраструктуру иметь, чтобы выходить на мировые рынки, во многих иностранных государствах существуют специальные организации занимающиеся изучением мировых рынков, возможностями собственных предприятий, продвижением их на рынок со стороны государства. Например южнокорейская КОТРА.

Еще один элемент поддержки – это сети. Мы поменяли формат работы областного центра поддержки предпринимательства. Их задача – развитие сети.

Первое – сеть поддержки предпринимательства. На форум впервые мы пригласили все элементы сети – работники Минэкономразвития, муниципальных администраций, фонды, Технопарки и т.п. Формирование общей логики движения – одна из задач. Хотим увеличить интенсивность коммуникаций между участниками, и наладить общение с лучшими специалистами страны, а возможно и других стран. Это задача центра. Планируются ежеквартальные мероприятия повышения квалификации работников занятых в сфере поддержки предпринимательства с приглашением профессионалов, презентациями местных разработок и исследований, опыта.

Вторая сеть – предприятия. Хочется собрать качественные предприятия региональные, которые вносят существенный вклад в экономику региона, городов, их информировать о том, что происходит в области для поддержки МСБ. Развивать их экспортный потенциал. Для них придуман проект «Бизнес-акселератор» в ходе которого совместно с менеджментом компании будет разрабатываться программа развития предприятия (шаг развития компании), проект будет получать поддержку государственных структур – финансовую и административную.

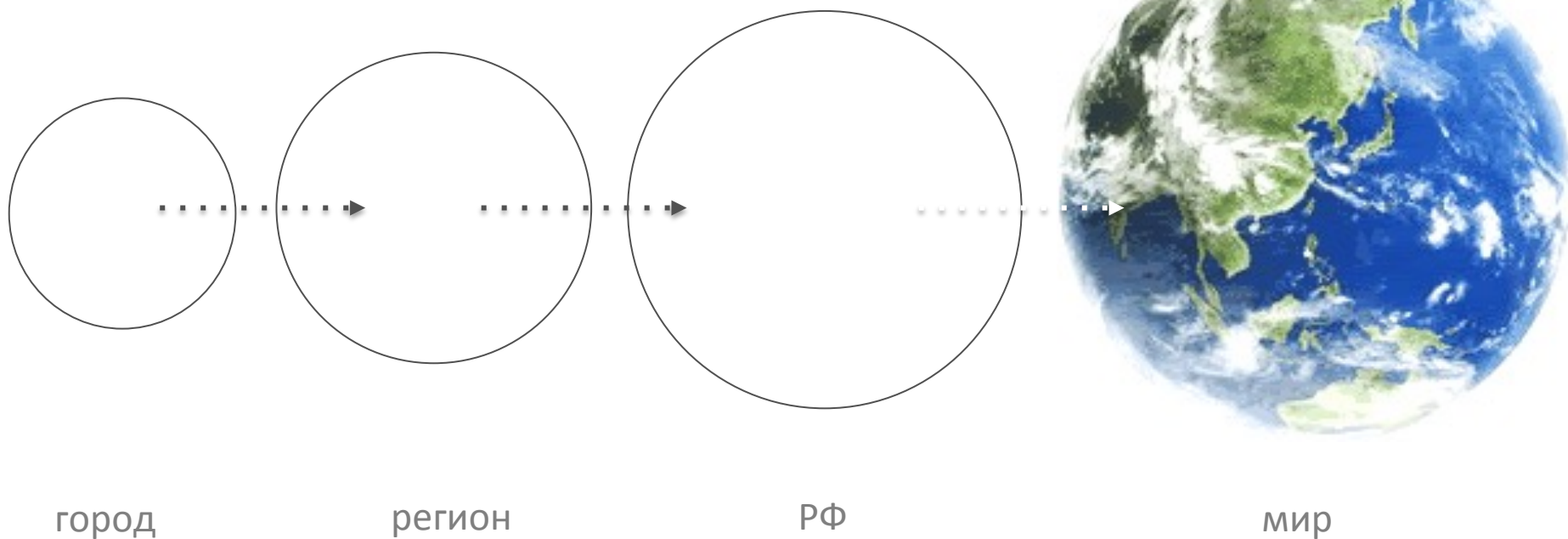
Третья – сами предприниматели, физические лица. Для них будут образовательные проекты, кадровые конкурсы, отборы. Проект «Кадровый корпус» будет проходить как бизнес-лагерь, и еще один интересный проект «100 бизнесов для жизни» или «100БИ», мы подбираем 100 самых интересных, прибыльных, типовых бизнес-проектов которые улучшают качество жизни населения региона. Специалисты проекта помогут адаптировать бизнес проект и помогут получить поддержку Правительства Иркутской области или банков.

Содержательно работа ЦПП будет построена на базе трех российских школ: школа Щедровицкого Г.П. и П.Г. как продолжающего традицию, школа Тарасова В.К. и Альтшуллера Г.С. это Теория решения изобретательских задач (ТРИЗ)

Построение этих сетей и специальная организационная работа – тоже наше концептуальное предложение. В планах для каждой сети готовить подборку публикаций, возможностей в регионе, новостей. Чтобы формировалось сообщество предпринимателей. Необходимо чтобы проекты поддерживающие предпринимателей работали друг на друга. Например, проходит мероприятие ЦПП, на нем рассказывается об остальной инфраструктуре – кратко, о Корпорации развития или Гарантийном фонде.



Экспорт



Необходимо последовательно поддерживать компании, у которых есть потенциал экспортировать продукцию за пределы района, региона и страны. Экспорт способствует увеличению экономики региона.

Создание социальных сетей (Центр поддержки предпринимательства)

- Сеть – инфраструктура развития предпринимательства
- Сеть – предприятия
- Сеть – предприниматели

Для каждой сети будет разрабатываться
своя программа обучения, кооперации

Три школы мышления



Следующий слайд. Мы ориентируемся на карты и разработки Агентства стратегических инициатив. На инвестпортале Иркутской области сделана карта ресурсов для инвесторов-предпринимателей. Предлагаем муниципалитетам нанести на карту свои ресурсы, чтобы инвестор, выбирая место для размещения бизнеса, мог ориентироваться, где более интересное место, где максимальные преференции и выгоды.

Далее. Сейчас конкурируют не отдельные предприятия между собой, а экосистемы предприятий. Внутри экосистем есть перераспределение общих типовых затрат, и тем самым получается экономия, синергия.

Например, вы пользуетесь каким-то очень сложным оборудованием, и ваш станок работает на 20-30 процентов своей загрузки. А рядом есть предприятие, что торгует полиэтиленовой продукцией небольших форм и на этом станке тоже может отливать себе более крупное изделие. Тем самым вы можете дозагрузить станок, быстрее окупить его, себе получить возможности для развития.

Например, производство мебели. Одна компания производит детскую мебель, другая мягкую, третья кухни они располагаются рядом и экономят на воспитании кадров, оборудовании, организуют совместную логистику и сбыт – так как более крупный торговый центр привлекает больше клиентов, тем самым они не конкурируют между собой, а сотрудничают – получают синергетический эффект.

Еще пример, в сельском хозяйстве очень развиты такие формы, когда регион объединяет фермеров, которые не производят одно и тоже не конкурируют. Одни огурцы, другие мясо, молоко, а в целом могут собраться в один предпринимательский проект и, например, могут возить на дальний рынок одним транспортом продукцию и сделать одни сбытовые сети. Это актуально для наших фермеров. Проект возможен к реализации прямо сейчас. Только надо уметь две вещи: специализироваться на каком-то виде деятельности (найти нишу) и уметь договариваться.

За счет таких мелких коопераций тоже повышается конкурентоспособность предприятий. Этот эффект важен при запуске кластеров, технопарков, на этом принципе система работает. Нам такой кооперации не хватает. Думаю, крупным предприятиям необходимо посмотреть и определить свою «валентность», то есть возможность кооперации с субъектами МСБ и крупными компаниями. Им надо предъявить ее, когда мы будем пробовать собрать с них свободные площади, участки, время пользования тупиком, возможность использования оборудования. И это ресурс для этой территории. Если попробовать так все организовать, предприниматели начнут конструировать свои проекты с учетом таких возможностей. Будем пробовать.

Заключительный слайд, как в сельском хозяйстве не все зависит от семян, многое зависит от качества почвы и ухода, так и в предпринимательстве, не все зависит от предпринимателей, многое зависит от той инфраструктуры в которой они работают, то как она плодородна, как мы ее обслуживаем. И возможно, тогда предприниматели дадут хороший урожай.

Карты ресурсов, инфраструктуры

Главная | Инвестиционный каталог

Инвестиционный каталог

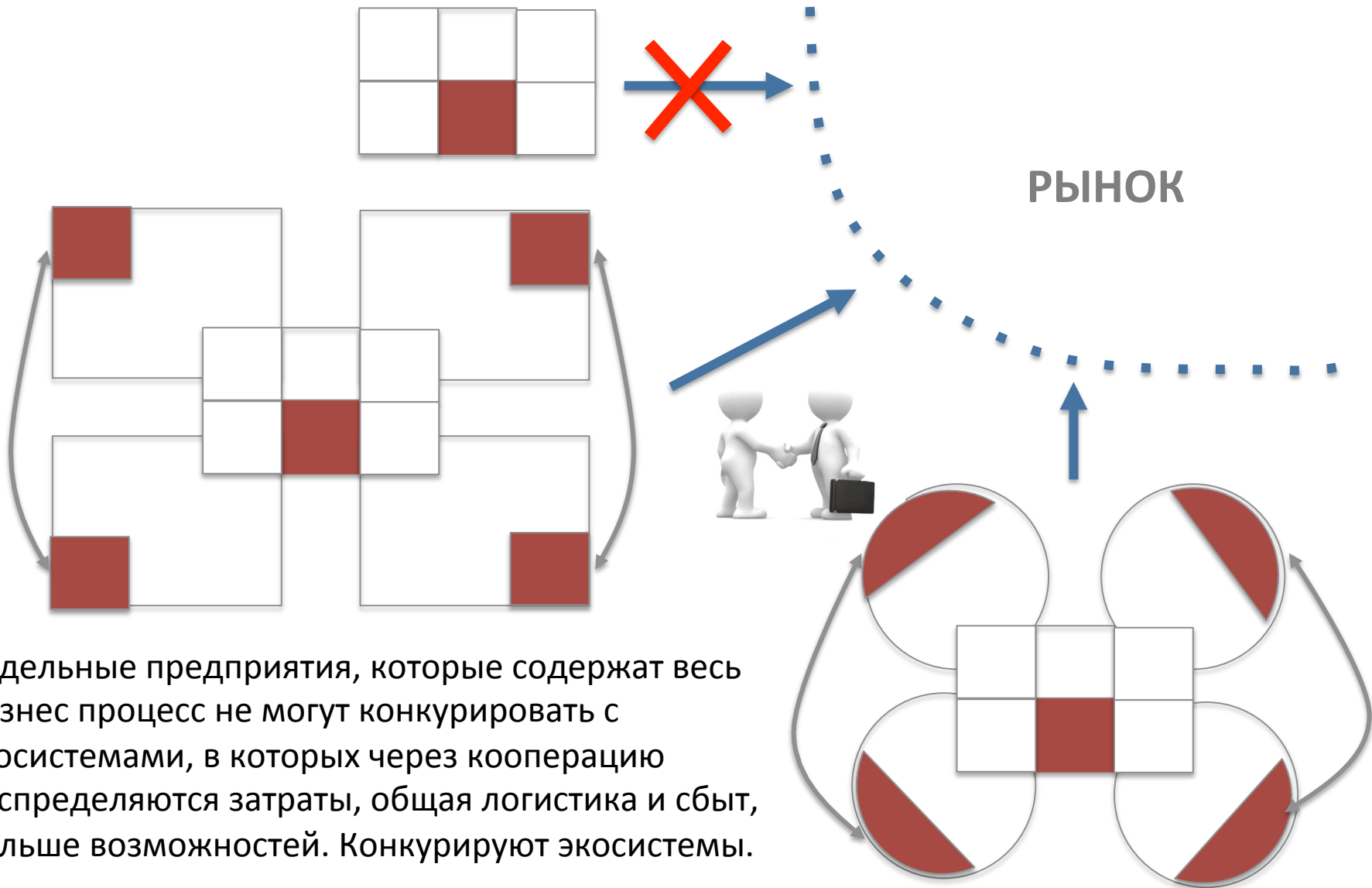
Проекты | Площадки | **План создания объектов инфраструктуры** | Энергетические мощности

- Аэропортовые комплексы
- Объекты теплоснабжения
- Объекты образования
- Объекты здравоохранения
- Охрана окружающей среды
- Создание индустриального парка в п. Чистые Ключи
- Электроэнергетический комплекс
- Объекты водоснабжения и водоотведения
- Объекты культуры
- Объекты физической культуры и спорта
- обустройство оз на территории Слюдянского района
- Создание индустриального парка «Байкальский»

Выбрать все

Внедрение стандарта АСИ позволило разработать инвестиционный портал региона. На этой карте можно разместить информацию о ресурсах территории, чтобы предприниматель делал выбор. Ресурсом также могут быть свободные здания, недозагруженное дорожное оборудование – возможная валентность для кооперации.

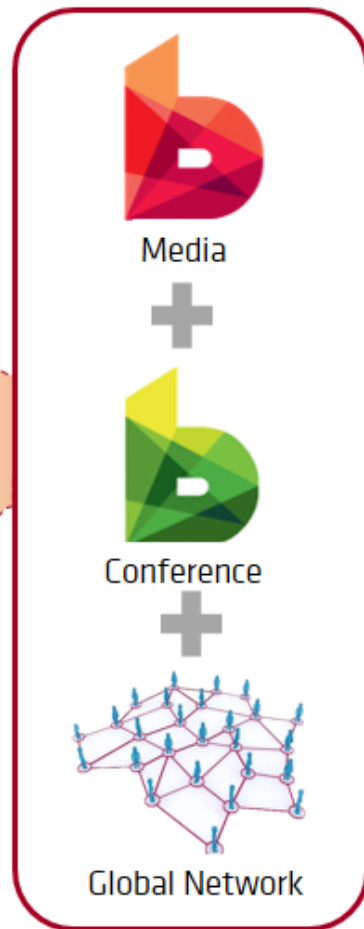
Сотрудничество || конкуренция инфраструктур сотрудничества



Отдельные предприятия, которые содержат весь бизнес процесс не могут конкурировать с экосистемами, в которых через кооперацию распределяются затраты, общая логистика и сбыт, больше возможностей. Конкурируют экосистемы.

Кооперация МСБ и крупного бизнеса в Ю.Корее

beSUCCESS is a **startup** platform dedicated to bridging **Asia's startups** to the **global market**



Korean Startups

beSUCCESS Platform

Our Global Partners

Немного подробнее о проекте ЦПП «100 бизнесов для жизни» или «100БИ», на этот проект нас вдохновил проект реализуемый в США. За базу берется простой принцип – каждый бизнес, чтобы он был успешный рассчитан на определенное количество жителей, это мы назовем рынком. Для того чтобы мог прибыльно функционировать магазин «у дома» нужно столько-то жителей, для того чтобы функционировала столовая или детский сад – другое количество жителей. Город под каждый вид бизнеса разделяется на сегменты по необходимому количеству жителей, делается анализ территории и становится понятно в каких местах избыток одного вида, а в каких недостаток. Система поддержки настроена на то, чтобы размещать новый бизнес в тех сегментах, где он отсутствует. Тем самым повышается качество жизни населения, становится комфортнее жить в пригороде и т.п. Как это устроено: разработаны несколько десятков типовых бизнес-проектов, на самые актуальные и повседневные темы, проекты эффективные – успешно реализованные, это могут быть и франшизы. Создана программа «привязки» проекта для конкретной территории и под конкретного предпринимателя, созданы видеоролики с курсами как правильно реализовать каждый проект и что самое важное – есть контакты людей, которые уже реализовали подобный проект и с ними можно посоветоваться, это своего рода профессиональный цех. После того как Вы разработаете свой бизнес-план можно сверить свои экономические показатели с программой в интернете, например мы попробовали сделать проект книжного магазина и программа нам дала совет: Ваша выручка и прибыль ниже чем в среднем по отрасли, Вы не сможете конкурировать. Необходимо предусмотреть меры повышающие продажи и прибыль, это очень грубо и кратко я описал. В Иркутской области необходимо попробовать реализовать подобный проект, массовый. Для начала необходимо выбрать пилотную территорию и отработать технологию, после этого возможно будет тиражировать.

Как Вы можете принять участие:

Первое, как разработчики проекта и участники команды, которая будет заниматься его реализацией. Так как при разработке необходима квалификация людей, кто реально делал успешные проекты. Необходимо будет создать матрицы города по типам проекта, определить количество жителей необходимое на тот или иной проект; отобрать качественные бизнес планы, разработать недостающие; создать учебную программу для тех кто собирается участвовать в проекте, а так же увязать это со всей системой поддержки предпринимательства.

Второе, как предприниматели, которые будут реализовывать бизнес-проекты по этой схеме.

Проект «100БИ»



Get Local Assistance

Counseling, mentoring, and training from an SBA District Office, SCORE Chapter, Small Biz Development Center or Women's Biz Center in your area.



FIND RESOURCES ▶



ПРИМЕР из
раздела
«Обучение»



Selling Your Business

Duration: 00:30:00

 Text based accessible version

BEGIN COURSE ▶

A screenshot of a web page for the 'Selling Your Business' course. The page has a dark blue header with the SBA logo and the course title. Below the header is a white content area with a list of bullet points under the heading 'Introduction'. To the right of the list is a large play button icon. Further right is a photo of a man in a suit and glasses, standing with his hands outstretched. The SBA logo is also visible in the bottom right corner of the page.

Selling Your Business

Resources

Selling Your Business

Introduction

- Self-paced training
- Overview of how to sell or close a business
- It takes about 30 minutes to complete
- Audio is used so adjust your speakers
- Transcript and keyboard shortcuts are available

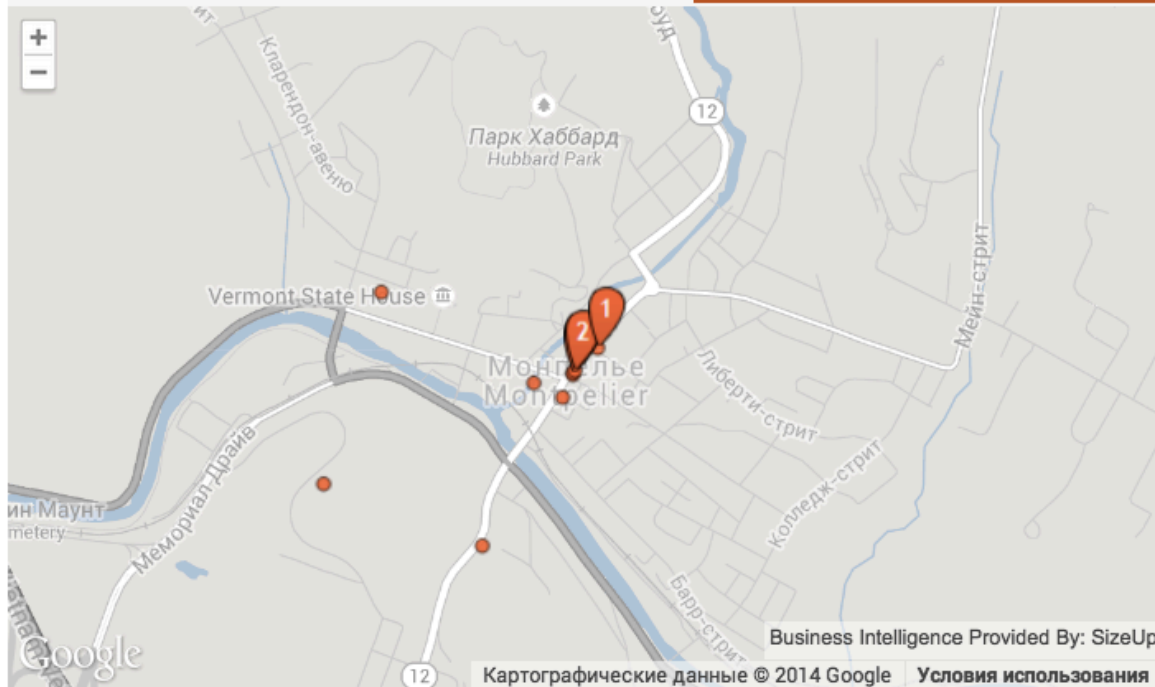




SBA
U.S. Small Business Administration

Add customers and suppliers using the tabs above.

Consumer Expenditures | ▾



- 1 Kellogg-Hubbard Library**
135 Main St, Montpelier, VT, 05602
- 2 Times Argus Country Courier**
112 Main St, Montpelier, VT, 05602
- 3 Montpelier Bridge**
104 Main St # 2, Montpelier, VT, 05602

**businesses sorted by distance from center of the community*

[See all 397 businesses](#)

Viewing 1-3 of 397



Федеральное государственное автономное учреждение

**РОССИЙСКИЙ
ФОНД
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ**

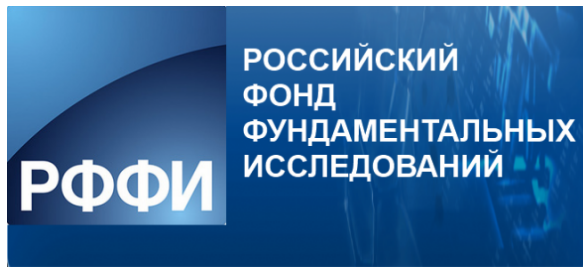


**ФОНД
СОДЕЙСТВИЯ
РАЗВИТИЮ**

малых форм предприятий
в научно-технической сфере



ВНЕШЭКОНОМБАНК



**РОССИЙСКИЙ
ФОНД
ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ**



**МСП
БАНК**



**Sk
СКОЛКОВО**



РАВИ



ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

**РОССИЙСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ
НАУЧНЫЙ ФОНД**

20 лет



РОСНАНО

Российская корпорация нанотехнологий



**РОССИЙСКИЙ ФОНД
ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ**



**РОССИЙСКАЯ ВЕНЧУРНАЯ
КОМПАНИЯ**



**АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ**



ВЭБ ИННОВАЦИИ

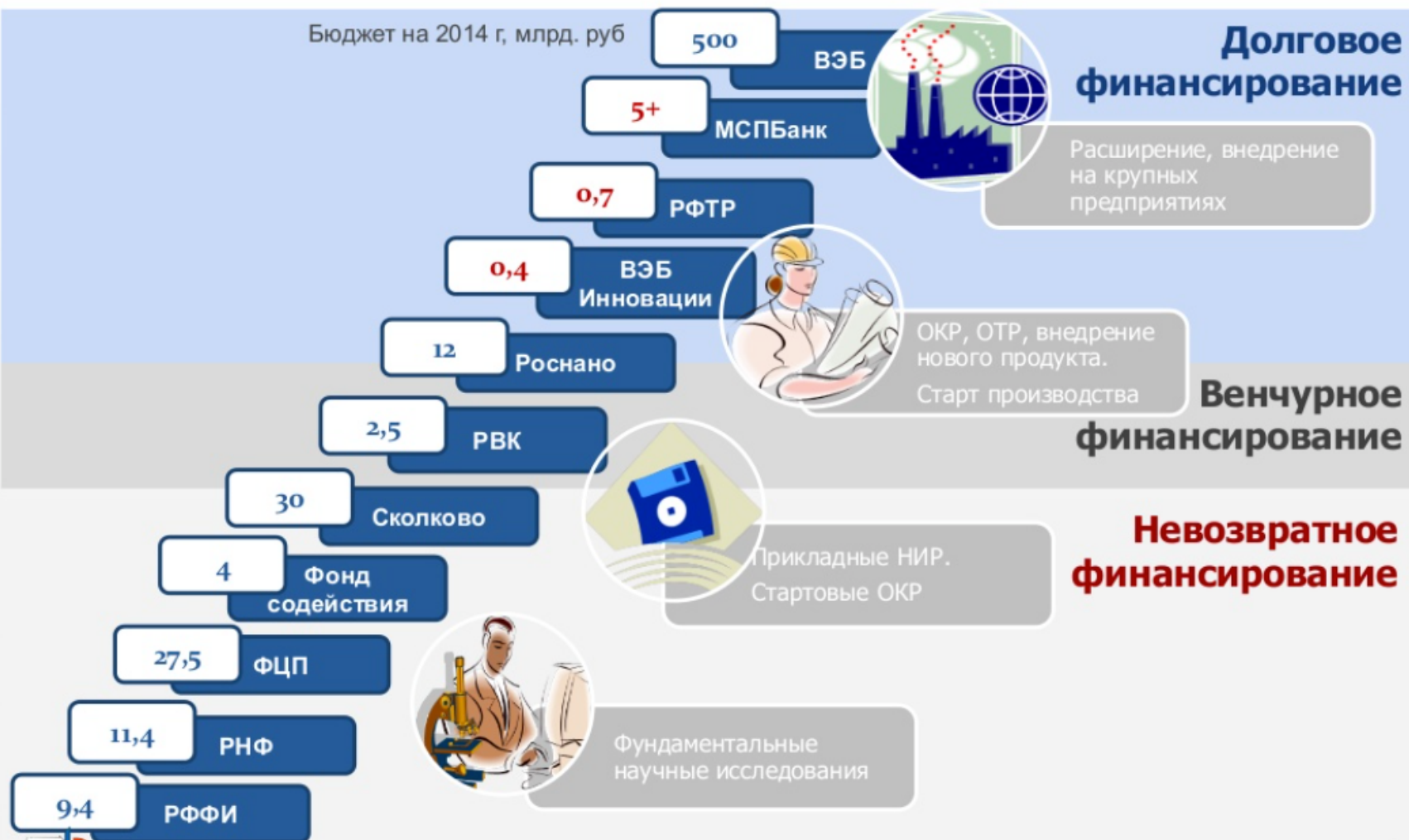
Федеральная
целевая программа



ФППИ

ОТСУТСТВИЕ МОДЕЛИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ГОСПОДДЕРЖКИ ЧЕРЕЗ ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ ПРИВОДИТ К СНИЖЕНИЮ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Бюджет на 2014 г, млрд. руб



В России за последние годы создано большое количество институтов, которые поддерживают бизнес. В Иркутской области компании данной поддержкой практически не пользуются. И регион не дополучает значительные суммы, которые могли участвовать в развитии экономики. Но есть и положительные примеры, в этом году одна иркутская компания впервые получила безвозмездно 14 950 тыс.р. на покупку оборудования от Фонда содействия. Мы планируем, что Центр поддержки предпринимательства будет точкой входа в систему поддержки РФ и Иркутской области и предприниматели получат удобную навигацию по этой системе.

Чем больше участников конкурса воспользуется различными инструментами поддержки тем лучше будет результат организаторов конкурса «Кадровый корпус». Идеально, чтобы каждый получил реальную поддержку.

В процессе участия в конкурсе Вам нужно будет определиться как Вы продолжите сотрудничество с организаторами, либо в качестве потенциальных работников в инфраструктуре поддержки МСБ, либо в качестве предпринимателей реализующих проекты развития.

Необходимо создание экосистемы для развития предпринимательства в Иркутской области



Предпринимательство прорастет в благоприятной почве, подобно растениям. Растения плохо растут там где засуха и никто не ухаживает. Это искусственно создаваемый процесс.

В течении полутора лет мы вели нашу исследовательскую работу. Сначала совместно с Ходоевой Р.В. начали изучать работу управления по малому бизнесу и выявили, что взаимодействие с предпринимателями незначительное: из 90 тысяч субъектов МСБ мы взаимодействуем менее чем с одним процентом через выданные субсидии, обучения и т.п. Доля МСБ в ВРП Иркутской области около 10-20%, это значительно ниже уровня в развитых регионах. Если пересчитать сколько малый бизнес производит продукции на душу населения, то получается 836\$; к сведению – в России примерно 2500\$, а в странах-лидерах более 20000\$ на человека. Это говорит о том, что тут заложен огромный потенциал, но каналы поддержки и коммуникации не построены.

Анализ федеральных программ показал, что из возможных 13 типов инфраструктур поддержки в области функционирует три, и то не в полном объеме, а по программам регион получает значительно меньше чем регионы-лидеры в области МСБ. В дополнение к традиционным программам Минэконома существуют программы министерства промышленности, образования, сельского хозяйства и государственных корпораций. Даже у Минобороны есть программы по включению МСБ в свой оборот и т.п. И отдельная огромная история – это частные проекты в этой области, по стране они начинают тиражироваться. Эффект от поддержки для региона не просчитан, так сказать, «окупаемость» инвестиций в МСБ. Так же нет специальных инфраструктур, где профессионалы изучают эту тему, находятся в коммуникации с лучшими специалистами в стране и мире, проводят исследования и эксперименты, осуществляют трансфер технологий; непонятно, кто профессионально размышляет о развитии предпринимательства в регионе. Выяснилось, что в государстве масса возможностей для развития этого направления. Параллельно смотрели как устроена работа подобных управлений в других регионах. Изучали систему оценки эффективности и рейтинги, для того чтобы выработать единую систему показателей эффективности.

Затем мы выделили отдельную группу во главе с Сизых Максимом, которая более глубоко начала изучать опыт других регионов и федеральное законодательство, разбираться с функциями различных элементов инфраструктуры: для чего, например, нужен центр субконтракции, трансфера технологий и т.п. И сформировали отдельную группу по изучению мирового опыта, которой руководит Казимиренок Валентина, выбрав три страны: в Азии – Южная Корея, Европе – Англия, Америке – США. Собрали большое количество разнообразных элементов от центров по работе с предприятиями с повышенным потенциалом до бюро по талантам, эта тема очень специализирована и разнообразна. На форуме мы раздадим Вам списки различных инфраструктур, которые мы собрали – чтобы при проектировании нашей региональной системы у Вас был выбор, или это вдохновит придумать что-то новое.

Мы вышли с инициативой на Министерство экономического развития: создать исследовательский институт регионального развития, который бы продолжил подобную работу, у которого были бы на это средства. Прототип его работы мы Вам сегодня и представляем. Такая работа должна проводится в регулярном режиме, но не только изучать сделанное кем-то другим, но и претендовать на собственные разработки и исследования. Создание такой организации было внесено в дорожную карту и подписано губернатором.

Определяя технологию создания стандарта поддержки предпринимательства мы ориентировались на опыт Агентства стратегических инициатив по разработке и внедрению инвестиционного стандарта в субъектах РФ. Предлагаем определить перечень необходимых инициатив, элементов инфраструктур, наличие которых будет минимально достаточным. Каждый муниципалитет сравнит имеющуюся инфраструктуру с предложениями стандарта, после чего станет возможно провести инвентаризацию состояния дел в этой сфере. Опыт успешно функционирующих объектов в Иркутской области необходимо распространять на другие территории, где они еще не созданы. Новые объекты инфраструктуры необходимо создать в качестве образцов, и начать их тиражирование на другие муниципальные образования.