

Международное сотрудничество Иркутской области на современном этапе: исторические предпосылки и оценки

Е.Л. Кичатинова

Иркутский государственный университет, ул. Карла Маркса, 1, Иркутск, Россия
kichatinova@mail.ru

Статья поступила 15.11.2018, принята 18.09.2020

Анализируются процессы современного международного сотрудничества Иркутской области с 2000 по 2018 гг. На основе анализа статистических данных, медиа-материалов, монографий, статей отечественных и зарубежных исследователей рассматриваются особенности международного сотрудничества региона в исследуемый период. Особое внимание уделяется междисциплинарному методу, позволяющему выявить взаимосвязи между экономическими и политическими реалиями, историческим опытом, юридической основой и реальными практиками в процессах международной деятельности региона. Среди эмпирических методов выбран качественный метод – полужформализованное интервью. В исследовании представлены результаты интервью с отечественными и иностранными предпринимателями, ведущими бизнес на территории Иркутской области. Обозначены основные направления международного сотрудничества в рассматриваемый период. Определены региональные особенности, перспективы и круг проблем, встречающихся при ведении бизнеса в Иркутской области, рассмотрены особенности взаимодействия региональной власти с малым и средним бизнесом. Обоснован приоритет азиатско-тихоокеанского направления в структуре внешнеэкономических контактов области, затронут вопрос о противоречивом влиянии внутривластной обстановки в области в начале XXI в. на результаты международного сотрудничества региона. Отмечено, что Иркутская область – регион с экономической системой ресурсного типа, во внешней торговле которого объем экспорта значительно превышает показатели импорта. Полученные в рамках полужформализованного интервью выводы могут представлять практическую значимость для региональных властей и послужить основой для диалога власти с малым и средним бизнесом по вопросу переоценки результатов взаимодействия в международной сфере, путей решения назревших противоречий и интенсификации международного сотрудничества.

Ключевые слова: предпринимательство; малый и средний бизнес; Иркутская область; международное сотрудничество.

International cooperation of the Irkutsk region at the present stage: historical background and assessments

E.L. Kichatinova

Irkutsk State University; Karl Marx St., Irkutsk, Russia
kichatinova@mail.ru

Received 12.11.2018, accepted 18.09.2020

The article is devoted to the history of international cooperation of Irkutsk region in 2000-2018. Research is based on the analysis of documents, statistics, media materials and articles by domestic and foreign researchers. Special attention is paid to the interdisciplinary method, which helps to identify the connection between economic and political realities, the historical background, the legal framework and the real practices. The article presents the results of the semi-formalized interview with Russian and foreign entrepreneurs from China, South Korea and Mongolia, working in Irkutsk region. Respondents identified the main fields of international cooperation in Irkutsk region, regional features, prospects and problems of business. In the article special attention is paid to the specifics of interaction between regional authorities and small and medium-sized businesses, determined by respondents. The study substantiates the priority of the Asia-Pacific region in the structure of foreign economic contacts of the Irkutsk region and the controversial influence of the internal political situation in the region on the results of the region's international cooperation in XXI century. According to statistics, the volume of exports significantly exceeds the indicators of imports in the foreign trade of the Irkutsk region. The findings obtained in the framework of the semi-formalized interview are of practical significance for representatives of regional authorities and can be used as a basis for a dialogue between authorities and small and medium-sized businesses on the issue of re-evaluating the results of interaction, ways to resolve overdue contradictions and prospects for international cooperation.

Keywords: Irkutsk region; foreign economic activity; international cooperation; small business; medium business.

Трансформация международных процессов в конце XX — начале XXI вв. определила потребность в расширении числа участников — в сферу международного сотрудничества стали активнее интегрироваться регионы государств.

Регионы, придерживающиеся концепции «открытого» регионализма, стремятся к открытости, сотрудничеству, положительно относятся к развитию глобальных взаимосвязей не только в экономической сфере, но и в других областях взаимодействия — экологической, социально-политической, культурной, социальной и др. [1; 2, p. 12–14].

По мнению зарубежного исследователя М. Гуннарсона, делающего акцент на роли региональных субъектов в определении понятия, «регион — это взаимодействие акторов и институтов в рамках данной географической территории» [3].

Согласно такому определению, деятельность региональных акторов, например, власти и бизнеса Иркутской области, их взаимодействие с другими субъектами, формируют концепт региона.

Для большинства субъектов РФ с начала 1990-х гг. внешнеэкономическая деятельность становится преобладающей сферой международного сотрудничества. Исследователи И.М. Бусыгина и Е.Б. Лебедева отмечают, что «для многих регионов (России. — Е.К.) внешнеэкономическая деятельность стала важным, а в ряде случаев — доминирующим фактором социально-экономического развития» [4, с. 5].

В таких условиях региональный бизнес наряду с региональной властью становится одним из ключевых субъектов, участвующих в процессах международного сотрудничества на региональном уровне.

Взгляды малого и среднего бизнеса на развитие внешнеэкономических связей, интересы и позиции отечественных и иностранных предпринимателей, ведущих бизнес на территории Иркутской области с поставками из европейских и азиатских стран, отражаются на особенностях международного сотрудничества региона.

Исследование проведено на основе анализа нормативно-правовой базы, статистических данных, медиа-материалов, статей отечественных и зарубежных исследователей, материалов Государственного архива Иркутской области. Междисциплинарный метод позволяет выявить взаимосвязи между экономическими и политическими реалиями, юридической основой и реальными практиками в процессах международной деятельности региона. Среди эмпирических методов выбран метод полуструктурированного интервью.

«Челночная торговля» и предпосылки международного экономического сотрудничества. После распада СССР молодая Российская Федерация оказалась в тяжелых условиях переходного

периода конца XX — начала XXI вв., трансформировались все стороны общественной жизни. Кардинальные изменения в ключевых сферах, реформы, экономические кризисы и другие потрясения 1990-х гг. негативно отразились на социально-экономической ситуации в стране.

В такой ситуации развивавшиеся в конце 1990-х — начале 2000-х гг. неформальные практики «челночной торговли», ориентированной в подавляющем большинстве на бизнес с Китаем (и редко с Монголией), стали не только вариантом выхода из непростого финансового положения, но и способом обеспечения населения товарами высокого спроса.

Исследуя трансграничный рынок Благовещенска и деловые сети «челноков», Н.П. Рыжова отмечает, что феномен «челночества» не статичен: процессы такой торговли со временем усложнялись, развивались и все более организовывались, росло качество товаров [6, с. 56]. При этом вместе с усложнением «челночной торговли» мелкие «челноки» и низкое качество товаров какое-то время сосуществовали с более развитыми формами таких торговых практик.

Несмотря на то, что практики «челночной торговли» были развиты в основном в приграничных городах России, они в значительной степени повлияли и на развитие малого и среднего предпринимательства в муниципалитетах Иркутской области, территориально тяготеющей к торговле со странами Восточной Азии. Для «челночной торговли» характерно формирование долгосрочных связей с постоянными поставщиками и помощниками с «той стороны». В настоящее время многие отечественные предприниматели, чей бизнес строится на продаже товаров из Китая, по словам участников полуструктурированного интервью, используют китайские сайты с разными поставщиками из разряда «Taobao» и имеют помощника, который за определенную плату осуществляет услуги по упаковке и отправке «сборных заказов» продукции через границу [11]. Такие отношения по-прежнему основываются на отмеченных Н.П. Рыжовой долгосрочных взаимоотношениях, которые «держатся на доверии, взаимных обязательствах и кредитах доверия» [6, с. 63].

Со временем понятие «челночной торговли» размывалось вместе с постепенным отходом от неофициальных практик взаимодействия в сторону официального предпринимательства. Относительная стабилизация первого десятилетия XXI в. в экономической, политической, социальной и демографической сферах определила возможности для развития малого и среднего бизнеса в регионах. В это время «челноков», активно действовавших в нишах малого и среднего бизнеса, стали

вытеснять с рынка крупные централизованные торговые структуры.

Таким образом, «челночный бизнес», оказав значительное влияние на формирование практик ведения малого бизнеса на азиатском направлении в некоторых регионах Восточной Сибири и Дальнего Востока, к середине 2000-х гг. оказался на периферии. Малый и средний бизнес стал развивать международное сотрудничество в рамках новых ниш.

Приоритет азиатско-тихоокеанского направления в структуре международных контактов. В рамках реализации концепции поворота России на Восток субъекты восточной части страны, в том числе Иркутская область, становятся мостами в выстраивании международного сотрудничества на азиатско-тихоокеанском направлении. Несмотря на то, что Иркутская область осуществляет сотрудничество и с европейскими странами, азиатское направление преобладает над европейским в структуре международных контактов региона.

Статистические данные выступают в качестве доказательства преобладающей роли азиатско-тихоокеанского направления в структуре международного сотрудничества Иркутской области: так, в 2018 г. около 77 % торгового оборота региона составляют страны Азии, в том числе 3,3 из 6,5 млрд дол. (более половины) приходится на Китай [5; 7].

Иркутская область — регион с экономической системой ресурсного типа, во внешней торговле которого объем экспорта в несколько раз превышает показатели импорта. Этот факт подтверждается статистикой и сказывается на интересах бизнес-элит в процессе реализации конкретных экономических проектов.

Очевидный приоритет взаимоотношений со странами Востока для Иркутской области отметил

в 2017 г. заместитель губернатора В.Ю. Дорофеев [8]. Восточный вектор в последнее время является приоритетным не только на уровне региона, но превалирует и в российской геополитике.

Для исследования участия малого и среднего бизнеса в реализации международного сотрудничества региона в 2017 г. проведено полужформализованное интервью с зарубежными и российскими предпринимателями, ведущими свою деятельность с участием иностранного капитала на территории Иркутской области.

В силу преобладающего значения азиатско-тихоокеанского направления в структуре международных контактов Иркутской области в исследовании, помимо российских бизнесменов, приняли участие бизнесмены стран Азии — китайские, корейские и монгольские предприниматели, ведущие бизнес в Иркутской области.

Деление респондентов на два блока позволило более полно рассмотреть особенности взаимодействия малого и среднего бизнеса в процессах международного сотрудничества. Среди российских предпринимателей в исследовании приняли участие граждане, бизнес которых основан на поставках товаров как из азиатских, так и из европейских стран.

Оценки уровня международного сотрудничества региона. Формат полужформализованного интервью дал возможность выйти за рамки сформулированных вопросов и выявить глубинные темы, актуальные для представителей малого и среднего бизнеса с участием иностранного капитала. Это, в свою очередь, позволило определить круг проблем и возможностей для малого и среднего бизнеса, функционирующего на территории региона, сформулировать особенности взаимодействия бизнес-структур с региональной властью.

Распределение респондентов по сферам деятельности и регионам сотрудничества

Сфера бизнеса	Страна							
	Россия		КНР		Южная Корея		Монголия	
	Общее число респондентов							
	35		16		9		5	
Лесо- и пиломатериалы, целлюлоза	-	Сотрудничество с КНР, Республикой Корея, Монголией, Японией, Таиландом, Германией, Польшей, Швейцарией	4	Сотрудничество с провинциями КНР (Хэйлунцзян, Ляонин, Цзялинь, Хэбэй, Шаньси, Автономный район Внутренняя Монголия)	-	Сотрудничество с провинциями Южной Кореи (Кенгидо, Чхунчхон-Пукто, Кенсан-Намдо, Чолла-Пукто)	-	Сотрудничество с Монголией (Улан-Батор)
Строительство	6		1		-			
Текстиль и обувная продукция	10		6		4		3	
Косметика и химическая продукция	9		1		3		-	
Подарочная и сувенирная продукция	5		3		1		1	
Техника и технологии	2		-		1		-	
Продукты питания и пищевой сектор	3		1		-		1	

Всего в интервью приняли участие 65 чел., в том числе 35 российских предпринимателей и 30 бизнесменов из стран Азии: 16 — из Китайской Народной Республики, 9 — из Республики Корея, 5 — из Монголии.

Такая разбивка обусловлена уровнем сотрудничества Иркутской области с перечисленными странами. Сферы деятельности предпринимателей различны: лесо- и пиломатериалы, целлюлоза; строительство; текстиль и обувная продукция; косметика и химическая продукция; подарочная и сувенирная продукция; техника и технологии; продукты питания и пищевой сектор (см. таблицу).

Большинство азиатских и российских предпринимателей показали высокий уровень осведомленности в вопросе взаимодействия Иркутской области с регионами их стран. Респонденты из стран Азии отметили привлекательность бизнес-климата регионов Восточной Сибири, особенно Иркутской области и ее центра — Иркутска, наряду с субъектами Дальнего Востока, в частности Приморского края (респонденты особо выделили Владивосток).

Часть респондентов из азиатских стран отметила привлекательность европейской части России, в частности, городов федерального значения — Москвы и Санкт-Петербурга.

Китайские бизнесмены в ходе интервью отметили высокий уровень экономического российско-китайского сотрудничества, предприниматели из Кореи и Монголии — недостаточный уровень взаимодействия между их странами и РФ. При аргументации позиций использовалась апелляция к фактору территориальной «близости», политическому фактору («дружественность» и напряженность во взаимоотношениях), к разнице в уровне экономического развития.

Российские бизнесмены положительно оценили достигнутый уровень взаимодействия области с провинциями Китая (аргументация была схожей с оценками китайских предпринимателей), но выразили надежду на укрепление международного сотрудничества. «Думаю, Китай в настоящее время — основной партнер для многих российских индивидуальных предпринимателей, особенно из Иркутской области. По крайней мере, о себе могу говорить с уверенностью: низкие цены, транспортные расходы небольшие (близко же!), Внутренняя Монголия особенно... Да и в политике мы союзники», — отмечает один из респондентов (мужчина, гражданин России, 36 лет).

Респонденты подчеркнули необходимость развития сотрудничества с Южной Кореей и странами Европы (были названы Германия, Франция, Швейцария, страны Восточной Европы — Латвия, Венгрия, Чехия и др.). Часть респондентов отметили необходимость развития эко-

номических связей региона с Японией и Индией.

Перспективные направления и проблемы международного сотрудничества. Что касается приоритетных направлений контактов Иркутской области с регионами других государств, в ходе интервью бизнесмены выделили следующие сферы: торговля, энергетика, туризм, культура, наука и образование, экология. Часть предпринимателей в числе важных направлений назвали медицину — большинство из них взаимодействует с провинциями Южной Кореи, в которых развит медицинский туризм.

«Российское туристическое направление в последнее время очень популярно у нас. Это интересно. Сейчас стало еще удобнее, много вывесок на китайском в Иркутске, магазины тоже стали писать цены на китайском. Моя семья приезжала ко мне этим летом, им понравилось», — отмечает респондент из Китая (мужчина, гражданин КНР, 22 года).

Российские бизнесмены в качестве основного направления, по которому следует усилить взаимодействие, выделили сферу инвестиций. По их мнению, именно инвестиционная привлекательность региона позволит принести дополнительные средства в областной бюджет и улучшить бизнес-климат Иркутской области, что затем может благоприятно сказаться на условиях ведения бизнеса.

Низкая инвестиционная привлекательность региона была оценена респондентами как одна из основных проблем в вопросе результативности международного сотрудничества региона и формирования благоприятного имиджа Иркутской области. «С инвестициями в область у нас, конечно, дело обстоит не очень хорошо. За редким исключением иностранные бизнесмены в этом не заинтересованы, а жаль. Нужно работать над имиджем региона и благоприятными условиями для инвесторов», — отмечает ИП (женщина, гражданка РФ, 38 лет).

На процессе формирования привлекательного для иностранных инвесторов образа Иркутской области негативно отражается отмеченный в статье исследователя И. В. Олейникова «конфликт»:

– с одной стороны, взаимодействие с зарубежными партнерами выгодно — региону необходимо дополнительное финансирование. Это возможность привлечения дополнительных средств в российский бюджет;

– с другой стороны, чрезмерная интенсификация внешних контактов региона может нести угрозу сепаратизма, поэтому федеральный центр придерживается курса на ограничение активности международного сотрудничества субъектов Российской Федерации [9].

Среди проблем, встречающихся при ведении бизнеса на территории региона, азиатские предприниматели выделили сложности с оформлени-

ем документов; коммуникационные барьеры: различия в культуре, традициях, разные языки; нестабильность курса российского рубля по отношению к иностранным валютам; недостаточную поддержку иностранного бизнеса со стороны властей региона; слабо развитую инфраструктуру.

«Сложнее всего с документами. Всегда что-то неправильно, а понимать сложно (речь идет о правилах оформления необходимой документации. — Е.К.). Не помогают, часто непонятно совсем по некоторым пунктам», — говорит бизнесмен, гражданин КНР, мужчина 24 лет.

Российские бизнесмены, как и предприниматели из Азии, отметили среди основных проблем волатильность курса российского рубля по отношению к иностранным валютам. При этом некоторые российские респонденты отмечали, что данные проблемы не являются специфическими для Иркутской области, а вписываются в общероссийские тренды.

«В России вообще сложно строить бизнес — условия непредсказуемые», — отмечает бизнесмен из Южной Кореи. «Курс рубля сильно “колебается”, нет твердо выполняющихся законов, поэтому твой бизнес — всегда риск (рискует. — Е.К.) и не очень хорошо защищен. Зато интересные перспективы и возможности для развития, заработка. И в плане медицины хороший потенциал для ведения бизнеса», — утверждает гражданин Южной Кореи, мужчина, 28 лет.

Многие российские предприниматели выделили проблему высоких транспортных издержек, существенно отражающихся на себестоимости товаров и пресекающих некоторые возможности для развития (в том числе расширения) бизнеса.

Особый взгляд на такие сложности при ведении бизнеса выразили предприниматели, сотрудничающие с компаниями из стран Европы. Спецификой бизнеса с поставками из европейских стран является то, что целевая аудитория таких предпринимателей — покупатели с достатком среднего класса и выше, так как себестоимость европейских товаров (одежды, подарочной продукции, канцелярии, обуви и т. д.) в разы больше азиатских, по словам российских респондентов. Это связано со стоимостью доставки, которая существенно выше из-за территориальной отдаленности Европы от Иркутской области, и с изменением курса рубля к евро и доллару начиная с 2014 г.

Бизнесмены, сотрудничающие с азиатскими странами, могут, например, напрямую конвертировать рубль в китайский юань или тайландский бат, что существенно выгоднее, чем перевод в эти валюты через доллар.

Некоторые международные сайты, например «AliExpress», осуществляют двойную операцию перевода «юань – доллар – рубль» — это увеличи-

вает себестоимость товара, что менее выгодно, как отмечают предприниматели, осуществляющие заказ товаров из Китая [10]. Поэтому бизнесмены, поставляющие товар из азиатских стран, сотрудничающие с другими площадками, например, китайским «Taobao», могут сделать поставки еще выгоднее — несмотря на обязательное наличие посредника в КНР, себестоимость товара оказывается ниже, так как происходит прямая конвертация китайского юаня в российский рубль [11]. Отметим, что такие предприниматели среди сложностей, возникающих при ведении бизнеса, так же, как и азиатские коммерсанты, отметили коммуникационный барьер: различия в культуре, традициях, разные языки. Осложняет эту ситуацию и то, что с поставщиками из Китая, по словам респондентов, приходится общаться удаленно, посредством электронной почты и мессенджеров.

Предприниматели, бизнес которых основан на поставках товаров из Европы, обязательно вынуждены «работать с долларом», поэтому себестоимость и, следовательно, цена товара довольно высоки.

Тем не менее, бизнесмены, осуществляющие взаимодействие с европейскими контрагентами, отметили, что их прибыль сократилась, но несущественно. Если предприниматели, сотрудничающие с азиатским бизнесом, наблюдают снижение покупательной способности их целевой аудитории, ориентированной на низкую цену товаров, что влечет за собой существенные убытки (этот факт отмечен всеми респондентами), то у бизнесменов, осуществляющих поставки из европейских стран, такой проблемы нет. Покупательная способность их целевого сегмента практически не изменилась.

Отсутствие консультационной поддержки со стороны региональных органов власти на начальном этапе создания своего бизнеса, по мнению российских бизнесменов-респондентов, представляет собой существенный административный просчет на пути поддержки малого бизнеса, вовлечения его в активность на внешнем рынке.

Российские предприниматели выделили различные проблемы, присущие начальному этапу предпринимательской деятельности.

Например, «первое, с чем сталкивается начинающий предприниматель, — это частичное отсутствие информации. Искать ответы на вопросы “Как зарегистрировать ИП?”, “Какие существуют системы налогообложения?” и разбираться с налоговыми декларациями приходится, в основном, самим бизнесменам (на помощь приходят интернет и консультации со специалистами). Информация на стенде в ФНС представлена в самых общих чертах, подробных объяснений сотрудники не дают» (гражданка РФ, женщина, 23 года). Данную проблему в ходе интервью поднимали многие респонденты, причем как россий-

ские предприниматели, так и бизнесмены из других государств.

Таким образом, полученные в рамках полужоформализованного интервью выводы могут представлять практическую значимость для представителей региональной власти.

Власть и бизнес: формы и площадки для диалога. Власть и бизнес Иркутской области в процессе реализации международного сотрудничества региона оказываются вовлеченными в ситуацию взаимодействия. Формы и результаты такого взаимодействия могут быть различными: от плодотворного сотрудничества до столкновения интересов и конфликтности.

В случае, когда интересы бизнеса и власти сходятся, возможен конструктивный диалог. Примерами площадок для обсуждения вопросов сферы общих интересов и поиска взаимовыгодных решений региональных проблем зачастую выступают специальные мероприятия: форумы, встречи, семинары.

В 2007 г. председатель комитета по собственности и экономической политике Законодательного собрания Иркутской области М.Ю. Сурнин в интервью газете «Комсомольская правда» после традиционной встречи бизнеса и власти, организованной Торгово-промышленной палатой совместно с областной администрацией и Законодательным собранием в Байкал-Бизнес-Центре, отметил: «Главное — понимать, что надо действовать совместно в интересах развития региона и населения Приангарья. Власть не должна перекладывать собственные социальные функции на бизнес, но, в то же время, способствовать и помогать развитию крупных проектов. В свою очередь, бизнес не должен требовать от власти, как это бывает порой, решения не свойственных для нее вопросов» [12].

18–19 мая 2017 г. в Сибэкспоцентре состоялся Байкал Business Форум «Точки роста. Матрица развития», в котором приняли участие представители бизнеса, властных структур (губернатор Иркутской области С.Г. Левченко, министр экономического развития Иркутской области Е.А. Орачевский) и общественных организаций.

В рамках мероприятия прошли круглые столы по вопросам развития малого бизнеса на территории региона, были представлены различные стартап-проекты, обсуждались основные направления внешнеэкономической политики региона, уровень инвестиционной привлекательности Приангарья.

На форуме министр экономического развития Иркутской области Е.А. Орачевский отметил, что в настоящее время существуют сложности с привлечением реального бизнеса в территории опережающего социально-экономического развития региона [13]. Он подчеркнул, что в ТОСЭР «созданы отличные условия, налоговые ставки по всем

основным налогам снижены. Но реальный бизнес привлечь довольно трудно. Сегодня подписано соглашение с белорусской компанией «Могилевлифтмаш», крупнейшим производителем лифтового оборудования на территории не только Белоруссии, но и СНГ. Это удачный пример для нового российско-белорусского бизнеса, которому гарантирован спрос» [13]. Что касается представителей бизнес-сообщества, председатель делового клуба «Байкальские стратегии» Р.В. Ищенко считает, что «необходимы не только послабления в налоговом плане или создание преференций, но и конкретные гарантии, которые создадут для предпринимателя уверенность в завтрашнем дне» [13]. «Положительная тенденция формируется в туристско-рекреационной зоне «Ворота Байкала»», — отметил руководитель ОЭЗ С.Н. Иванов. Руководитель представительства Агентства стратегических инициатив И.В. Воронов подчеркнул, что обычно такие форумы реализовывались на федеральном уровне, «сейчас эта тема стала более конкретной и региональной» [13].

Эксперты отмечают, что мероприятия такого формата определяют условия и создают основу для дальнейшего поступательного диалога властных структур и бизнес-сообщества.

Проблемы взаимодействия власти и бизнеса. Интересы власти и бизнеса и взаимное восприятие друг другом второй стороны не всегда совпадают. В таких случаях диалог власти и бизнеса искажается, а иногда и полностью невозможен. При этом взаимодействие двух акторов может приобретать конфликтный характер.

В процессе проведения полужоформализованного интервью в числе проблем, встречающихся при ведении бизнеса на территории региона, азиатские бизнесмены выделили недостаточную поддержку иностранного бизнеса со стороны властей региона.

Часть российских предпринимателей, помимо отсутствия консультаций и объяснений на начальном этапе создания своего бизнеса, поставили в укор власти факт того, что «существующая налоговая система практически не учитывает интересы малого бизнеса». Аргументируя свою позицию, несколько респондентов привели в пример факт обязательного перехода на онлайн-кассы, введенные в последнее время. По мнению российских бизнесменов, реального улучшения контроля над деятельностью крупного бизнеса на практике не произойдет, зато весь удар придется на мелких предпринимателей — «стоимость касс и сопутствующего оборудования довольно высока, от 50 тыс. р.», по словам бизнесменов (гражданин РФ, мужчина 34 лет и женщина 23 лет). «Тем не менее, это общероссийская тенденция, а не решение региональных властей», — отмечают респонденты.

Некоторые предприниматели отметили, что за последние годы изменились условия для ведения малого и среднего бизнеса на территории региона. Мнения респондентов по данному вопросу разделились.

Часть предпринимателей считает, что можно наблюдать «частичное улучшение условий для ведения бизнеса, некоторое “потепление” в этом вопросе со стороны “иркутской власти”» (гражданин Монголии, мужчина, 42 года). Другие бизнесмены, напротив, отмечают, что условия существенно ухудшились, апеллируя к экономическому кризису и снижению покупательной способности граждан, скачкам курса рубля по отношению к другим валютам, что в сумме с отсутствием поддержки малого и среднего бизнеса со стороны власти, по мнению предпринимателей, усложняет условия для ведения коммерческой деятельности. Некоторые респонденты объясняют это нестабильной внутриполитической ситуацией в Иркутской области, другие считают, что такое положение дел характерно для России в целом.

Среди респондентов большая часть негативно оценила степень поддержки со стороны власти малого и среднего бизнеса. Многие предприниматели оценили деятельность власти как «противодействие малому бизнесу».

В свою очередь, среди высказываний представителей власти нередко можно услышать тезисы об отсутствии инициативы и заинтересованности в развитии своего дела у малого и среднего бизнеса.

В монографии В.Ю. Бурова, В.С. Потаева, А.П. Суходолова «Малое предпринимательство в России и Байкальском регионе (история, современное состояние, проблемы, перспективы развития)» выражена мысль о недостаточном развитии субъектов малого предпринимательства в экономике России (особенно в Сибири) в сравнении с развитыми зарубежными странами. По мнению авторов, такое положение дел обусловлено условиями, в которых развивается малый и средний бизнес, недооценкой региональными властями его роли в развитии внешнеэкономической политики региона, что приводит к последующему уходу многих предпринимателей в теневой сектор и другим проблемам [14, с. 74–76].

Тем не менее, следует подчеркнуть, что оценки взаимодействия власти и бизнеса во многом укладываются в понятие «образ»: на формирование такой позиции оказывают влияние образы власти и бизнеса, их взаимные репрезентации.

В этом плане можно рассматривать негативную оценку респондентами уровня поддержки бизнеса властью через призму конструктивизма — реальное положение дел может отличаться от взаимных мнений и конструируемых бизнесом и властными структурами образов друг друга. Такая

позиция во многом может быть результатом сложившихся стереотипов, так как многие респонденты при негативной оценке властных структур как субъекта, оказывающего противодействие малому бизнесу, не смогли привести в качестве аргументации реальные отрицательные примеры взаимодействия с представителями власти.

Тем не менее, несмотря на то, что характер взаимодействия власти и бизнеса в Иркутской области часто сопровождается конфликтностью, акторы схоже смотрят на развитие международного сотрудничества региона, выделяют одинаковые проблемы и приоритетные сферы развития.

Так, например, обе стороны выделяют необходимость улучшения инвестиционного климата Иркутской области в качестве первостепенной задачи. Такой тезис прозвучал со стороны предпринимателей и представителей власти на упомянутом форуме «Точки роста. Матрица развития», об этом в рамках полужурналистского интервью говорили практически все респонденты — как предприниматели из азиатских стран, так и российские бизнесмены. Привлечение иностранных инвестиций, наряду с поддержанием международных контактов региона, является приоритетным направлением международного сотрудничества, по мнению специалиста отдела по связям с общественностью администрации Ангарского городского округа А.В. Юрьшева. Эксперт, как и вышеупомянутые субъекты, оценил инвестиционную привлекательность региона как низкую и отметил, что «наибольшие усилия в процессе выстраивания международного взаимодействия прилагаются именно в инвестиционной сфере».

Все перечисленные субъекты отметили, что для интенсификации результативности международного сотрудничества Иркутской области необходимо увеличение объема финансирования.

А.В. Юрьшев подчеркнул: «Несмотря на то, что взаимодействие между властью и бизнесом налаживается, бизнес развивает свои внешние контакты без особого участия властей. Соответственно, особой поддержки от властей он также не получает. Влияние оба актора оказывают немалое, но в разных сферах: официальные контакты и культурное сотрудничество ведется властями, экономическое — бизнесом».

При этом эксперт отметил, что «заинтересованность администраций области и муниципалитетов во внешних связях и вовлечение в их осуществление различных организаций, в том числе образовательных и некоммерческих, а также поощрение легального бизнеса к сотрудничеству во внешней сфере может помочь развитию внешнеэкономических связей».

Системное выстраивание долгосрочных внешних связей региона во многом зависит от последо-

вательной политики региональной власти, и в особенности главы региона. В связи с этим частая сменяемость губернаторов Иркутской области в период до 2015 г. отрицательно сказалась на данном процессе.

Таким образом, рассмотренные практические примеры и высказывания респондентов и экспертов доказывают, что характер взаимодействия региональной власти и бизнес-структур Иркутской области различается в зависимости от ситуации, совпадения или столкновения интересов акторов и взаимных представлений друг о друге.

Тем не менее, комплексное развитие сферы международных контактов региона возможно только при готовности акторов вести конструк-

тивный диалог, направленный на поиск решений существующих проблем и выработку предложений по повышению результативности международного сотрудничества Иркутской области.

Выводы. Особенности ведения бизнеса с поставками из иностранных государств, свойственные ему проблемы, глубинные темы, поднятые респондентами, и исторический опыт могут стать основой для дальнейшего диалога власти и бизнеса по вопросу переоценки результатов взаимодействия, поиску путей решения назревших противоречий и интенсификации международного сотрудничества Иркутской области в сфере деятельности малого и среднего бизнеса.

Литература

1. Ethier W.J. The New Regionalism // The Economic Journal. 1998. V. 108. № 449. P. 24-49.
2. Väyrynen R. Regionalism: Old and New // International Studies Review. 2003. V. 5. № 1. P. 11-24.
3. Gunnarson M. Regionalism and Security – Two Concepts in the Wind of Change // Risk and Nuclear Waste. Risk Perceptions and Societal Responses to Nuclear Waste in the Barents Region / Ed. by P. Axensten, – Umeå : Cerum, Umeå universitet, 2002. P. 96-121.
4. Бусыгина И.М., Лебедева Е.Б. Субъекты федерации в международном сотрудничестве: аналит. записки. НКСМИ МГИМО (У) МИД России, Центр региональных полит. исслед. М.: МГИМО, 2008. Вып. 3 (32). URL: http://imi-mgimo.ru/images/pdf/Analiticheskie_zapisky/az3-32.pdf (дата обращения: 15.05.2017).
5. Правительство Иркутской области [Электронный ресурс]. URL: <http://irkobl.ru> (дата обращения: 17.03.2019).
6. Рыжова Н.П. Трансграничный рынок в Благовещенске: формирование новой реальности деловыми сетями «Челноков» // Экономическая социология. 2003. № 5. С. 54-71.
7. Территориальный орган Федеральной службы Государственной статистики по Иркутской области [Электронный ресурс]. URL: <http://irkutskstat.gks.ru> (дата обращения: 22.10.2019).
8. Представительства Иркутской области в Монголии и КНР откроются в первой половине 2016 г. // Информационное агентство «Irkutsk-media» [Электронный ресурс]. URL: <http://irkutskmedia.ru/news/484163/> (дата обращения: 5.04.2018).
9. Олейников И.В. Международный имидж Иркутской области и практики его формирования в странах Восточной Азии // Иркутский историко-экономический ежегодник. Иркутск: Изд-во Байкал. гос. ун-та, 2015. С. 337-342.
10. Интернет-магазин «AliExpress» [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.aliexpress.com/> (дата обращения: 28.09.2018).
11. «Taobao» [Electronic resource]. URL: <https://www.taobao.com/> (date of the application: 28.09.2018).
12. Сурнин М. Бизнес и власть должны работать в интересах людей [Электронный ресурс] // Законодательное Собрание Иркутской области. URL: <http://old.irk.gov.ru/index.php?IdAction=docs&Event=read&id=1003> (дата обращения: 15.05.2018).
13. ББФ-2017: точки роста экономики и инвестиции в Иркутской области // Информационное агентство «Irkutsk-media» [Электронный ресурс]. URL: <http://irkutskmedia.ru/news/591643/> (дата обращения: 23.01.2018).
14. Буров В.Ю., Потаев В.С., Суходолов А.П. Малое предпринимательство в России и Байкальском регионе. Иркутск: Изд-во Иркут. гос. ун-та, 2011. 280 с.