

**БИЗНЕС
ОБЩЕСТВО
ВЛАСТЬ**

**№ 39
2021**



**НАУЧНО-УЧЕБНАЯ ЛАБОРАТОРИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ
В ОБЛАСТИ БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИЙ**

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
«ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»**

Состав редакционного совета журнала «Бизнес. Общество. Власть»

Председатель совета:

- Шохин Александр Николаевич – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, Президент НИУ ВШЭ, Президент Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП).

Заместитель Председателя совета:

- Кириллина Валентина Николаевна - д.филол.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, заместитель заведующего кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, заведующий научно-учебной лабораторией исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ, директор Института коммуникационного менеджмента НИУ ВШЭ.

Заместитель Председателя совета:

- Якобашвили Давид Михайлович – Президент ООО «Орион Наследие», член Бюро Правления Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), Председатель Комитета по корпоративной социальной ответственности и демографической политике Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), Руководитель Российско-американского совета делового сотрудничества.

Члены редакционного совета:

- Баширов Марат Фаатович - Генеральный директор АНО «Центр Изучения Проблем Международных Санкционных Режимов» (Autonomous Non-profit Organization «Center for the Study of Problems of International Sanctions Regimes»), Вице-президент GR лиги.
- Борисов Сергей Ренатович - PhD, к.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, Председатель Попечительского совета Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», заместитель Председателя Правительственной комиссии по вопросам конкуренции и развития малого и среднего предпринимательства.
- Браверман Александр Арнольдович – д.э.н., профессор, Генеральный директор – председатель правления АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства».
- Никонорова Екатерина Васильевна - д.филол.н., профессор, директор департамента Издательство «Пашков дом» – заведующая отделом периодических изданий, главный редактор журнала «Обсерватория культуры»
- Поляков Леонид Владимирович - д.филол.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, профессор департамента политической науки факультета социальных наук НИУ ВШЭ, член совета при Президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека.

- Пумпянский Дмитрий Александрович - д.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, председатель Совета директоров Трубной Металлургической Компании и Группы Синара, член Бюро Правления Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), Президент Свердловского областного Союза промышленников и предпринимателей (СОСПП), председатель Наблюдательного совета УрФУ.
- Сенин Владимир Борисович - к.ю.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, заместитель Председателя Правления АО «Альфа-Банк», Президент Ассоциации Менеджеров России, член Президиума Совета Ассоциации российских банков, член Комиссии по банкам и банковской деятельности Российского Союза Промышленников и Предпринимателей (РСПП), член Совета Директоров НП «Национальный платежный совет».
- Чирикова Алла Евгеньевна - д.соц.н., главный научный сотрудник Института социологии РАН.
- Яковлев Сергей Михайлович - к.э.н., доцент, директор Международного института экономики и финансов НИУ ВШЭ.

Редакционная коллегия

Главный редактор:

- Орлов Игорь Борисович - д.и.н., профессор, зам. руководителя департамента политики и управления факультета социальных наук, зам. руководителя научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.

Заместитель главного редактора:

- Ледяев Валерий Георгиевич - д.филос.н., ординарный профессор кафедры анализа политических институтов департамента социологии факультета социальных наук, преподаватель международного института экономики и финансов, ведущий научный сотрудник научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.

Члены коллегии:

- Лексин Владимир Николаевич - д.э.н., профессор, главный научный сотрудник Федерального исследовательского центра «Информатика и управление» РАН.
- Мытенков Сергей Сергеевич - Вице-президент-Управляющий директор Управления информационных и коммуникационных технологий Российского союза промышленников и предпринимателей.

Ответственный секретарь:

Умаров Саламудин Шамсуднович - стажер-исследователь научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.

В этом номере:

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

Орлов И.Б.

стр 6

Колонка редактора

ДНЕВНИК ЭКСПЕДИЦИИ

стр 7- 13

В ГОСТЯХ У ВЛАДИМИРСКОГО БИЗНЕСА

Интервью с исполнительным директором Владимирского отделения РСПП Ириной Александровной Шингарёвой

стр 14-24

Круглый стол в Торгово-промышленной палате Владимирской области

стр 25-39

Интервью с руководителем Владимирского отделения "Деловой России" Александром Юрьевичем Субботиным

стр 40-47

Беседа с заместителем руководителя «Опоры России» Екатериной Васильевной Краскиной

стр 48-56

Беседа с основателем «Дома музея Пряника» и Мастерской шоколада Ириной Жеребкиной

стр 57-63

В КОРИДОРАХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВЛАСТИ

Встреча в Департаменте развития предпринимательства

стр 64-77

Интервью с Уполномоченной по защите прав предпринимателей во Владимирской области Аллой Валерьевной Матюшкиной

стр 78-82

Посещение Центра "Мой бизнес"

Интервью с менеджером ГАУ "Бизнес-инкубатор" Ириной Геннадьевной Прохорчевой (Рябчиковой)

стр 83-86

<i>Встреча в региональном центра поддержки субъектов МСП</i>	стр 87-95
<i>Встреча в Центре поддержки социального предпринимательства</i>	стр 96-99
<i>Встреча в Гарантийном фонде</i>	стр 100-102
<i>Встреча в Фонде ВладимирЛизинг</i>	стр 103-104
<i>Встреча в Фонде содействия развитию МСП</i>	стр 105-107
<i>Знакомство с работой бухгалтерии и юридического отдела</i>	стр 108-109
<i>Интервью с руководителем регионального центра поддержки субъектов МСП Кристиной Александровной Еркиной о конкурсе "Мама-предприниматель"</i>	стр 110-113

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ: МУНИЦИПАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

<i>Беседа с директором Гусевского хрустального завода Владимиром Александровичем Чертороговым</i>	стр 114-119
---	--------------------

<i>Интервью с главой администрации города Покров Котровым Олегом Владимировичем</i>	стр 120-125
---	--------------------

<i>Интервью с главой администрации Нагорного сельского поселения Петушинского района Владимирской области Ольгой Ивановной Копыловой</i>	стр 126-130
--	--------------------

<i>Беседа с директором суши-маркета кафе СушиLKA (г. Покров) Филимоновой Ксенией Александровной</i>	стр 131-133
---	--------------------

<i>Интервью с директором ООО "Покровское" Омаровым Абдуллой Джамаловичем</i>	стр 134-138
--	--------------------

ПО ГОРЯЧИМ СЛЕДАМ

<i>Волконская Н.А.</i>	стр 139-151
------------------------	--------------------

<i>Инвестиционная политика правительства Владимирской области</i>	стр 152-162
<i>Саломатин Ю.В.</i>	

<i>Модели взаимодействия бизнес-ассоциаций и органов государственной власти во Владимирской области</i>	стр 163-171
---	--------------------

<i>Духновский Ф.А.</i>	
------------------------	--

<i>Стратегии взаимодействия бизнеса и власти в регионах: кейс Владимирской области</i>	
--	--

КОЛОНКА РЕДАКТОРА



Дорогие читатели и коллеги!

Дорогие читатели и коллеги! 2021 год открывается очередной тематический выпуск, посвященный итогам экспедиции Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций во Владимирскую область. После уже традиционного для тематических номеров ежедневного дневника экспедиции, слово предоставлено руководителям региональных отделений РСПП, ТПП, Деловой России и ОПОРЫ России, а также владимирским предпринимателям.

Впервые в рубрике "В коридорах региональной власти", кроме встречи в областном Департаменте развития предпринимательства (с участием депутата областного Законодательного собрания и омбудсмена), представлены материалы посещения всех структурных подразделений Центра "Мой бизнес" и конкурса "Мама - предприниматель", посещение которого заставило по иному посмотреть на особенности женского предпринимательства вообще.

Благодаря содействию руководства регионального отделения РСПП и ОПОРЫ России, удалось посетить ряд предприятий города и области. В частности, речь идет о поездке на Гусевский хрустальный завод имени Мальцова в Гусь-Хрустальном. По инициативе участников экспедиции впервые за все экспедиционные поездки Лаборатории удалось выкроить время в плотном графике встреч на посещение администрации города Покрова и Нагорного сельского поселения Петушинского района, а также встретиться с местными предпринимателями.

Расширение географии экспедиционной деятельности позволило уточнить и расширить выводы, полученные в ходе мониторинга информационных ресурсов Владимирской области накануне поездки. Первые итоги анализа сложившейся в области ситуации (как накануне пандемии, так и в период коронавируса) нашли свое отражение в рубрике "По горячим следам".

В 2021 г. редакция журнала открывает новую рубрику "Лучшие бизнес-практики в регионах" и приглашает членов бизнес-объединений и отдельных предпринимателей поделиться опытом ведения бизнеса и взаимодействия с региональными властными институтами на страницах журнала.

*Главный редактор журнала «Бизнес. Общество. Власть»,
доктор исторических наук, профессор И.Б. Орлов*

ДНЕВНИК ЭКСПЕДИЦИИ

27.09.2020 г.

Путешествие во времени: Владимир XII столетия

По уже сложившейся традиции начинаем публикацию онлайн дневника экспедиции НУЛ исследований в области бизнес-коммуникаций во Владимирскую область. Сегодня - 27 сентября - мы прибыли в город Владимир, чтобы начать экспедиционный цикл с осмотра достопримечательностей города. Хозяйское радушие проявила Светлана Алексеевна Мартьянова - кандидат филологических наук, доцент, заведующая кафедрой русской и зарубежной филологии Владимирского государственного университета, выступившая в роли экскурсовода.

Осмотр Свято-Успенского и Дмитриевского соборов сопровождался рассказами о древностях, архитектурных стилях и истории города. Участники экспедиции услышали о знаменитых писателях и поэтах, оставивший свой творческий след в истории Владимирской земли. Александр Герцен, Константин Бальмонт, Венедикт Ерофеев, Владимир Солоухин как будто сходили с постаментов и мемориальных досок. В разговоре об истории города оживали фигуры Андрея Боголюбского и Всеволода Большое гнездо, Александра Невского и Владимира Крестителя.

Даже сама прогулка по улицам города, ярко раскрашенного осенней листвой, стала культурным событием. Золотые Ворота, здания Исторического музея и бывшего Дворянского собрания, ставший хрестоматийным Владимирский централ, - эти и другие городские достопримечательности создавали ощущение сдвига времен. А вид со смотровой площадки на "самый длинный в СССР мост" (по шутливой оценке Тарапуньки и Штепселя), строительство которого продолжалось 7 лет, оживлял воспоминания о знаменитой Муромской дороженьке. Фотографии на память, чтобы унести с собой частичку (пусть и символическую) этого чудесного города. И сожаление, что так мало времени, чтобы посетить все, что хочется. Тем не менее, в планах (конечно, не в ущерб экспедиционной работе) посещение остальных достопримечательностей города и области.

28.09.2020 г.

День второй. Встреча в областной администрации

28 сентября участники экспедиции в формате "круглого стола" встретились в представителями администрации Владимирской области. Встреча была посвящена проблемам взаимодействия бизнеса и власти в регионе, как в обычных условиях, так и во время пандемии. На

встрече присутствовали представители различных государственных структур: депутат Законодательного собрания Александр Васильевич Цыганский, уполномоченная по защите прав предпринимателей Алла Валерьевна Матюшкина, и.о. директора Департамента развития предпринимательства Виктория Анатольевна Кульгина. Все трое подтвердили значимость и эффективность коммуникации бизнеса и Законодательного собрания в регионе. Обсуждались различные механизмы поддержки МСП, и то, каким образом коронакризис отразился на предпринимательской деятельности в регионе. Очень большое внимание было уделено популяризации предпринимательства и тому, каким образом убеждать молодых людей оставаться в регионе. Географическое положение региона достаточно сложное: с одной стороны находится столица, а с другой Нижний Новгород, перетягивающие значительное количество квалифицированных кадров.

Александр Васильевич подчеркнул, что образ предпринимателя, к сожалению, мало поменялся с конца 1990-х годов. В частности, сегодня есть бизнесмены, которые не стесняются того, что пользуются обходными путями в вопросах налогообложения, и, при этом, считаются героями в своей среде. В профориентационной работе среди молодежи не хватает курсов / уроков по основам финансовой грамотности. Также занятие бизнесом становится малопривлекательным в силу большого количества административных барьеров, для преодоления которых требуются углубленные правовые знания. Также А.В. Цыганский обратил внимание на стремление региона "жить по средствам".

Так, в настоящее время область, несмотря на то, что является дотационным регионом, привлекла всего 5 млрд. руб. кредитов, хотя на следующий год областные законодатели не исключают возможности привлечь еще 3 млрд.

О наличии во Владимирской области программы по развитию женского предпринимательства «Мама-предприниматель» рассказала Виктория Анатольевна. Данный проект заслуживает отдельного внимания, потому что он направлен на поддержку женщин, которые, помимо тяжелого труда быть мамой, еще имеют силы и желание развиваться в сфере предпринимательства.

Наконец А.В. Матюшкина обратила внимание на то, что в регионе узловой проблемой взаимодействия бизнеса и власти являются сложные отношения предпринимателей с муниципальными властями, которые нередко разрешаются не в договорном, а в судебном порядке.

29.09.2020 г.

День третий. В Гусь-Хрустальный и обратно во Владимир

Третий день запомнился, прежде всего, поездкой на завод "Хрусталь" в г. Гусь-Хрустальный и встречей с генеральным директором завода Владимиром Александровичем Чертороговым. По приезду на завод участники экспедиции побывали на экскурсии, где им был показан весь цикл производства хрустальной посуды, а некоторым из них посчастливилось поучаствовать в этом процессе.

1756 год считается официальной датой рождения Гусевского хрустального завода, основателем которого стал орловский купец Василий Юрьевич Мальцов, памятник которому установлен в Гусь-Хрустальном. Быстрый успех

фабрики был связан с тем, что она первой предложила массовому рынку широкий ассортимент бытовых изделий из простого стекла, которые стали доступны разным слоям российского общества. В период с 2011 по 2013 год завод вынужденно приостановил свою деятельность, но вскоре начал работу, пусть и не в полном объеме.

Студентов встретил генеральный директор завода, в беседе с которым были затронуты проблемы производства в период пандемии. Владимир Александрович подчеркнул, что работники завода постоянно находились на рабочих местах, несмотря на то, что производимая продукция шла на склад, а потери в реализации достигли 40%. В процессе дискуссии были обсуждены проблемы сбыта хрустальной продукции: В.А. Чертогоров посетовал, что в нынешнее время люди привыкли потреблять еду и напитки в фастфуде в быстром темпе, из-за чего ушла в прошлое культура трапезы, и упал спрос на посуду из хрусталя. Владимир Александрович подарил каждому участнику экспедиции сувенир в виде хрустального быка.

По возвращении во Владимир состоялась встреча в центре поддержки предпринимательства "Мой бизнес". Начальник отдела поддержки предпринимателей Кристина Александровна Еркина рассказала студентам о деятельности центра. В числе прочего были обсуждены вопросы реализации Федеральной программы "Мама-предприниматель" и перспективы федеральных проектов "Популяризация предпринимательства" и "Акселерация МСП", входящих в национальный проект по поддержке малого и среднего бизнеса.

30.09.2020 г.

День четвертый. В гостях у владимирского бизнеса

4-й день экспедиции запомнился встречами с представителями руководства Торгово-промышленной палаты и регионального отделения «Опоры России». Очевидно, что эти бизнес-объединения играют важную роль коммуникации с региональными властями Владимирской области.

На первой встрече с вице-президентами Палаты Сергеем Валерьевичем Кирьяновым и Дмитрием Вячеславовичем Кузиным обсуждались особенности региональной экономики и роль ТПП в ее развитии. С.В. Кирьянов неоднократно отмечал, что главным критерием работоспособности ТПП в регионе является связь последней с бизнесом. На презентации, показанной участникам экспедиции, фигурировали 1500 участников бизнес-объединения, что не может не являться показателем успешной работы ТПП. Сергей Валерьевич описал основные вопросы, которыми занимается Торгово-промышленная палата в области: оказание правовой поддержки предпринимателям, сопровождение государственных закупок, сертификация, экспортная и выставочная деятельность.

В свою очередь, Дмитрий Вячеславович более подробно описал последние два процесса. Вице-президент отметил, что сотрудники стараются организовывать выставки таким способом, чтобы на каждом из мероприятий выставочная продукция постоянно обновлялась. Несмотря на то, что на внешние рынки регион сейчас не выходит, выставки и международные мероприятия позволяют владимирским предпринимателям завоевывать новых

потребителей. Самой главной трудностью, с которой сталкивается ТПП, является отсутствие собственных помещений для проведения выставок. А вкладываться в арендуемое помещение нецелесообразно, так как арендодатель может в любой момент отозвать свое согласие на предоставление места.

Следующая встреча прошла в стенах «Опоры России», где со студентами пообщалась председатель регионального отделения Екатерина Васильевна Краскина, которая описала не только особенности взаимодействия с органами власти во Владимирской области, но и характер коммуникации представителей «большой бизнес-четверки» во время пандемии. Было отмечено, что условия карантина позволили искать и находить общий язык между бизнес-ассоциациями по многим вопросам. Значительная часть разговора была посвящена перспективам молодежного предпринимательства. Екатерина Васильевна заметила, что нынешнее молодое поколение начинает мыслить более рационально и подходить к решению возникающих проблем нестандартными способами. Большое внимание ассоциация уделяет женскому и молодежному предпринимательству - от юридических консультаций и регулярных тренингов до грантовой поддержки бизнеса.

01.10.2020 г.

День пятый. Завершая цикл встреч с "большой бизнес-четверкой"

5-й день экспедиции оказался весьма плодотворным. Участникам экспедиции удалось поговорить с представителями «Деловой России» и РСПП. Таким образом Владимир стал вторым экспедиционным регионом, в котором удалось наладить контакты со всеми представителями

«большой бизнес-четверки». Встречи состоялись в здании центра «Мой бизнес».

Председатель владимирского отделения «Деловой России» Александр Юрьевич Субботин рассказал о правилах членства в организации и ее функционале. Одним из решений, принятых лично Субботиным, стала отмена членского взноса для участия в «Деловой России». Александр Юрьевич отметил, что предприниматели, уплачивая взносы, ожидают от «Деловой России» решения сразу всех проблем, что, как признался Субботин, физически невозможно. Кроме того, он поведал о том, что состоит в большом количестве комитетов и комиссий, что способствует поддержке МСП. Например, он помогает предприятиям решить налоговые проблемы. Субботин заявил, что «деловая Россия» - это, скорее, клуб по интересам, и за большим числом членов они не гонятся.

Далее состоялась встреча с исполнительным директором Владимирского отделения РСПП Ириной Александровной Шингаревой. Разговор с ней шел не только о роли РСПП, но и о судьбе крупных предприятий в регионе. Она признала тот факт, что количество крупных предприятий в области значительно сократилось, а инвестиционная привлекательность региона никак не повышается. Это, отчасти, результат разногласий между интересами местного бизнеса и областной администрации. В ходе беседы не в первый раз за время экспедиции была поднята тема преимуществ и положительного эффекта от аффилированности глав регионов с институтами федеральной власти, что позволяет принимать решения быстрее и эффективнее. Многие предприниматели предпочитают обращаться за помощью не к губернатору,

а к Законодательному собранию, так как оно обладает большими возможностями в продвижении интересов бизнеса на федеральный уровень. Ирина Александровна посетовала на остроту проблемы оттока молодежи из области. Примером переманивания населения с местных производств стало строительство турецкого стекольного завода Русджам. Без деятельного вмешательства главы региона старые заводы («Автоприбор», «Точмаш», ВХЗ) испытывают сложности, а новые крупные предприятия не появляются. В завершении встречи участники обсудили проблему «кризиса доверия» как между самими бизнесменами, так и между бизнесом и властью. Ирина Александровна согласилась с тем, что именно из-за нехватки доверия предприниматели принимают порой неправильные решения. РСПП также использует стандартные механизмы помощи крупным предприятиям: участие в комитетах, комиссиях и экспертных советах, взаимодействие с главами департаментов и заместителями губернатора.

02.10.2020 г.

День шестой. Выход в "поле"

В предпоследний день экспедиции исследователи НУЛ разделились на несколько групп. Это было сделано, чтобы можно было встретиться как можно с большим количеством бизнесменов и посетить сразу несколько мероприятий.

Часть участников экспедиции попали на церемонию закрытия Федерального образовательного проекта «Мама - предприниматель». Там предпринимательницы представляли на суд жюри свои проекты с целью доказать состоятельность и рентабельность бизнес-проекта, чтобы заслужить спонсорский грант от компании "Amway" в размере 100

тыс. руб. В составе жюри оказалась председатель "Опоры России" Краскина Екатерина Васильевна, с которой исследователи уже встречались в рамках рабочей встречи. Также на мероприятии присутствовала директор техникума экономики и права, главный вдохновитель проекта Светлана Борисовна Рысева, а со стороны партнёров - представитель Банка «Открытие», управляющий директор цифрового банка Алексей Ганеев. Стоит отметить, что программа «Мама-предприниматель» проводится в Владимире уже пятый год. По словам партнеров проекта, «Мама-предприниматель» считается амбициозной программой и реализуется успешно. На сегодняшний день конкурс проводится в 70 городах России. Жюри оценивали проекты по многим критериям, самыми значимыми из которых, по словам жюри, являются вероятность реализации, финансовая привлекательность, потенциал для создания дополнительных мест, инвестиционная перспектива бизнес-проекта.

Оставшаяся часть участников экспедиции была принята Ириной Жеребкиной - руководителем Мастерской шоколада и «Дома музея Пряника». Предпринимательница рассказала об основных направлениях своей деятельности, опыте взаимодействия с властью и своими партнерами (в частности - во время пандемии), а также поделилась уроками, вынесенными из сложившейся ситуации. Ирина отметила, что одним из преимуществ членства в ТПП и «Опоре России» является возможность взаимодействовать с другими членами и рассказывать о своей продукции. Интересно было услышать, что не являясь членом «Деловой России», в необходимый момент в пандемию она получила

юридическую консультацию от этой организации. Помимо этого, Ириной была упомянута организация «Бизнес молодость», которая помогла ей в нужное время получить знания о планировании бизнеса. Вместе с тем, в своей речи Ирина сделала акцент на важности собственной инициативы и человеческого фактора при решении любых трудностей. Она поделилась, что активно участвует в проведении мероприятий городской администрации и сотрудничает с партнерами из различных городов и областей. За плечами предпринимателя опыт адаптации бизнеса под регуляторные изменения и сертификация идей во время пандемии, а перед глазами – новые форматы и линейка продуктов.

Часть экспедиционной группы отправилась в город Покров. Студенты провели встречи с предпринимателями и главами администраций района. Глава администрации села Нагорное Ольга Владимировна Копылова рассказала о проблемах района, необходимости модернизации инфраструктуры и, в том числе, здания администрации и единственного фельдшерского пункта медицинской помощи, находящихся в одном здании, что создает эпидемиологическую угрозу для населения. Ольга Владимировна подчеркнула, что местному самоуправлению не хватает финансирования, так как подавляющая часть налогов уходит наверх государственной вертикали.

Те же самые проблемы описал и глава городской администрации Покрова Олег Владимирович Котров. Он поделился историями о том, как город вынужден экономить на обеспечении жизненно важной инфраструктуры – ночью выключать фонари дорожного освещения,

чтобы не тратить деньги на электричество. Однако, город остается на самообеспечении, ввиду расположения на территории города шоколадного завода “Mondelez”. Олег Владимирович подчеркнул, что несмотря на мелкие нарушения со стороны предпринимателей, власти стараются не штрафовать бизнес для "поддержания на плаву".

В свою очередь, местные предприниматели поделились со студентами историями становления собственного бизнеса, рассказали о том, как выживали во время пандемии и о перспективах развития бизнеса в Покрове.

03.10.2020 г.

День седьмой. Помощи много не бывает

В финальный день экспедиции исследователи НУЛ побеседовали с уполномоченной по защите прав предпринимателей Владимирской области Аллой Валерьевной Матюшкиной. В ходе разговора обсуждались проблемы, с которыми столкнулся бизнес во Владимирской области в период распространения коронавируса. Алла Валерьевна подчеркнула, что слаженная работа "большой бизнес четверки" и местных властей позволила оперативно решать возникшие проблемы. Матюшкина рассказала, с какими жалобами к ней обращаются субъекты малого и среднего бизнеса, и как эти проблемы, не без участия депутатов Законодательного собрания, решаются. В регионе, по ее мнению, налажено оперативное взаимодействие между бизнесом и властью.

Алла Валерьевна отдельно подчеркнула эффективность деятельности региональной власти в вопросах, связанных с арендой, когда бизнес

напрямую обращался к губернатору с просьбой о снижении арендной платы, так

как данная правовая норма регулируется указом губернатора.

В ГОСТЯХ У ВЛАДИМИРСКОГО БИЗНЕСА

Интервью с исполнительным директором Владимирского отделения РСПП Ириной Александровной Шингарёвой

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

Побывали в Гусь-Хрустальном. От посещения и от беседы с генеральным директором завода Чертороговым Владимиром Александровичем осталось сложное впечатление. Честно говоря, нам редко в ходе экспедиций получается выехать за пределы областного центра. Расписано время по минутам, как понимаете.

*Шингарёва Ирина
Александровна, исполнительный
директор Владимирского отделения
РСПП:*

В Гусь-Хрустальном завод понравился? Хорошо провели экскурсию?

Орлов И.Б.: На самом деле завод понравился. Но после встречи с Чертороговым выяснилось, что для

восстановления производства нужно несколько миллиардов. Львиная доля помещений пустует. Работает всего 90 человек, а было бы тысяч. В одной только лаборатории трудились 100 человек. И COVID тут не причем. Негативные процессы идут в регионе уже давно. Какие-то города области вписались в рыночные реалии: например, Гороховец, Ковров или Суздаль, перехвативший у Владимира фактически весь туристский поток. Очевидно, что сегодня не нужно просто констатировать, что Нижний Новгород и Москва перехватывают квалифицированные кадры из области. Надо думать, как их здесь оставить. Отсюда вопрос - если есть калужское чудо, то почему не случилось владимирское?

Шингарёва И.А.: Вы знаете, много причин того, почему такое чудо не случилось. В свое время было много было инвесторов, желавших

войти во Владимирскую область, причем с крупным капиталом. Но, к сожалению, областной администрацией не были представлены привлекательные условия, зато запросы были такие, что сразу хотелось отхватить жирный кусок.

Орлов И.Б.: И при это ничего не вкладывать.

Шингарёва И.А.: Я прямым текстом могу сказать, что запрашивали такие откаты, что все инвесторы ушли в соседние области. Так от нас, например, ушел Volkswagen.

Орлов И.Б.: Он ушел в Калугу, потому что там предоставили условия под строительство "под ключ".

Шингарёва И.А.: Мы, например, чуть не плакали, когда у нас это случилось. Мы с областной администрацией переругались напрочь из-за этого. Потому что так не делают. Мы как объединение крупного (по нашим, владимирским меркам), бизнеса были очень недовольны тем, что администрация так себя ведет. Сменялись губернаторы, но, в принципе, ничего не менялось. Наш нынешний губернатор слабо ориентируется в промышленности и во всех этих вещах, потому что он не работал никогда в этих структурах. У него был свой большой бизнес, и в общем он не знает, с чего начать.

Орлов И.Б.: Но он тем не менее умудрился выиграть выборы.

Шингарёва И.А.: Знаете, это, скорее, случайность, так как очень не хотели Орлову. Хотя я, если честно, я не очень понимаю, почему.

Орлов И.Б.: Нам очень хорошо говорили про нее: и дороги, и все прочее.

Шингарёва И.А.: Да, она привлекла много инвестиций в область за 6 лет.

Орлов И.Б.: Она жёсткой, говорят, очень была.

Шингарёва И.А.: Да, она жёстко вела себя с некоторыми руководителями, которые действительно пытались работать на благо области. Тем не менее, она инвестиций привлекала очень много в область.

Орлов И.Б.: Мы же понимаем, что КРІ губернатора – это, прежде всего, инвестиции.

Шингарёва И.А.: Да, во-первых, у нее было много связей на федеральном уровне, которые она использовала. Она 5 лет проводила здесь великолепный экономический форум, который прогремел на всю Россию. Он был, конечно, не на уровне Петербургского форума, но тоже на очень достойном.

Орлов И.Б.: Он международный, все-таки.

Шингарёва И.А.: Да, хотя у нас тоже присутствовали Беларусь,

Казахстан и еще некоторые бывшие республики Советского Союза.).

Орлов И.Б.: Там приезжают французы, немцы, китайцы, японцы ...

Шингарёва И.А.: Тем не менее, для Владимирской области это было знаковое событие. Но местная элита была очень недовольна ее присутствием.

Орлов И.Б.: Зато сейчас форума этого нет и инвестиций нет. Кому лучше стало?

Шингарёва И.А.: Сейчас нет никакой "движухи". У нас в городе Владимире были крупнейшие для нас предприятия – Точмаш, ВЭМЗ (Владимирский электромоторный завод), ВХЗ (Владимирский химический завод), «Автоприбор», «Электроприбор». Ни одного завода теперь нет.

Орлов И.Б.: Мы в ТПП были

Шингарёва И.А.: Новое руководство пытается на «Автоприборе» какие-то цеха восстанавливать, какие-то инвестиции привлекать, но это пока вялотекущий процесс.

Орлов И.Б.: А кто тогда остался? В последние 2 года очень резко сократился крупный бизнес в области. Есть определенная статистика. Мы смотрели реестр предприятий и понимаем, что сорок семь с половиной тысяч предприятий – это, в основном, даже

не средние и малые предприятия, а микробизнес.

Шингарёва И.А.: Да, это в основном «Опора» и «Деловая Россия». Мы уменьшаемся катастрофически.

Орлов И.Б.: А у вас остался кто?

Шингарёва И.А.: У нас остался Ковров – оборонка. Остался Гороховец – завод подъемно-транспортного оборудования, но он тоже сейчас обанкрочен.

Орлов И.Б.: Но держался.

Шингарёва И.А.: Очень долго держался. Есть еще Александров, где несколько оборонных заводов. У нас есть ткацкие производства. Собственно говоря, Суздаль, который шьет костюмы, на мировой уровень вышел.

Орлов И.Б.: То есть, "профсоюз олигархов", как иногда называют РСПП, в области сильно сократился?

Шингарёва И.А.: Очень сильно.

Орлов И.Б.: Сколько сейчас членов?

Шингарёва И.А.: Около 360, но сюда входят «Опора» и «Деловая Россия», ТПП и Союз женщин. А остальные вышли из РСПП, образовали союз строителей, оценщиков, риелторов, аудиторов и т.п.

Орлов И.Б.: То есть они входят как коллективные члены?

Шингарёва И.А.: Да.

Орлов И.Б.: А вузы? В Калуге, я знаю, даже вузы являются членами РСПП.

Шингарёва И.А.: Да, вузы и аудиторские компании у нас входят. А также ассоциация налоговиков. Вообще, у нас очень тесные связи и с исполнительными и с законодательными органами, с ФНС, прокуратурой и адвокатурой, миграционной службой, фондами соцстраха и ОМС, - мы во всех общественных советах.

Орлов И.Б.: Алексей Михайлович Русаковский везде, где только можно, во всех советах?

Шингарёва И.А.: Не Алексей Михайлович, а фактически я, потому что Алексей Михайлович на посту руководителя областного союза всего лишь год. До этого был Миронов Виталий Николаевич, который командовал Ассоциацией 25 лет. Просто у него тоже обанкротился стекольный завод, который пришлось продать.

Орлов И.Б.: А где был стекольный завод?

Шингарёва И.А.: Стекольный завод в Анопино Гусь-Хрустального района, там где турецкий «Русджам Стеклотара Холдинг» выстроили. Непонятно зачем, конечно. Просели стекольные заводы очень сильно. Стеклотара была у него. И сейчас он живет и работает в Новосибирске.

Орлов И.Б.: То есть он жил в Новосибирске, а здесь бизнес имел?

Или он здесь жил, а потом уехал отсюда?

Шингарёва И.А.: Он отсюда родом и на этом заводе («Раско» назывался стекольный завод) работал после окончания вуза, прошёл все ступени - от низшего звена до директора завода и владельца. Завод был градообразующим предприятием - на нем держался поселок. Все две тысячи человек, которые жили в этом поселке, работали на этом заводе. Всё разваливалось, а это родной завод для него.

Орлов И.Б.: То есть его перекупил кто-то? Или просто отняли? Я думал, что рейдерские захваты ушли в прошлое.

Шингарёва И.А.: Отняли совершенно наглým образом. Довели до банкротства, до судебных разбирательств, уголовное дело на него завели за невыплату заработной платы и якобы за неуплату налогов. Хотя ему за 70, он бодр и поскольку связи с Новосибирском были, он переехал туда генеральным директором стекольного завода.

Орлов И.Б.: Ну, если опыт есть у человека, то почему нет.

Шингарёва И.А.: Опыт огромный. Будучи руководителем областной ассоциации РСПП, он много делал для всех, не только для своего завода. Его уважали за это все.

Орлов И.Б.: А Вы работали тогда уже?

Шингарёва И.А.: Я работаю с 2005 года, то есть 15 лет уже. Я, конечно, уговаривала не уходить, потому что человек огромной харизмы, с большим потенциалом – и профессиональным, и жизненным. Но мы продолжаем взаимодействовать с региональными отделениями Ассоциации в близлежащих ЦФО городах – Новгород, Иваново, Рязань, Ярославль, Тула и Московская область.

Орлов И.Б.: У вас с Рязанью схожая ситуация. У них там 15 "красных директоров", которые составляют основу, ядро такое.

Шингарёва И.А.: Фактически, у нас то же самое. У нас тоже есть Президиум, который держит на плаву нашу организацию. Поскольку мы существуем на членские взносы.

Орлов И.Б.: И сколько платят?

Шингарёва И.А.: Не буду озвучивать суммы – со всех поразному. По возможностям мы подходим. Во-первых, мы количество работающих учитываем, во-вторых, их среднюю заработную плату.

Орлов И.Б.: То есть не оборот берете, а по количеству работников и средней заработной плате? Ну давайте так, раз это коммерческая тайна, это не особо обременительно для членов?

Шингарёва И.А.: Знаете, у нас 360 членов Ассоциации, а платит

фактически 20 членов. Это огромная проблема. Я просто хожу с протянутой рукой, натурально. Хорошо, когда есть «ЗИТ» и может перечислить в год, допустим, круглую сумму, и нас поддержать. Платят 20 членов Ассоциации, которые непосредственно входят в Президиум, а остальные не платят вообще, только числятся.

Орлов И.Б.: А зачем это им?

Шингарёва И.А.: Мы никогда никого не выгоняем. В организацию обращаются с просьбами, жалобами. Мы всем помогаем, всё решаем.

Орлов И.Б.: У вас есть свои юристы, или отдаете дела на аутсорсинг?

Шингарёва И.А.: У нас еще ассоциация юристов входит.

Орлов И.Б.: На общественных началах?

Шингарёва И.А.: Всё на общественных началах. Даже президент – на общественных началах. Фактически на зарплате я и наемный бухгалтер. По смете в этом году мы вытянули только на минимальную заработную плату.

Орлов И.Б.: Так COVID.

Шингарёва И.А.: Не особо было лучше и в прошлом году.

Орлов И.Б.: И вот как удержать людей?

Шингарёва И.А.: Никак, у нас очень большая текучесть кадров. А молодежь, я могу вам сказать, из Владимирской области едет в

Москву и Нижний Новгород - в близлежащие крупные центры. 21 % населения у нас проживает на селе. Ну это - пенсионеры и те, кто пожелал туда уехать на проживание. У остальных 79%, живущих в городах, средний возраст больше 40 лет.

Орлов И.Б.: Я так понимаю, во Владимире не осталось крупных производств?

Шингарёва И.А.: Химзавод, я могу вам сказать, разделился на цеха, которые стали малыми предприятиями. Вот они более-менее действуют.

Орлов И.Б.: А Владимирский электромоторный завод не рассыпался на куски?

Шингарёва И.А.: Действует как один цех. По меркам Москвы относится к среднему бизнесу.

Орлов И.Б.: А по меркам области? Критерии же сейчас поменяли.

Шингарёва И.А.: У нас из крупного бизнеса остался только Ковровский электромеханический завод.

Орлов И.Б.: То есть крупный бизнес за пределами областного города?

Шингарёва И.А.: Да, еще в Александрове оборонная промышленность.

Орлов И.Б.: Ваше отделение региональное отделение насколько втянуто в сферу туризма?

Шингарёва И.А.: В нашей Ассоциации нет туристических предприятий, ибо они относятся к малому бизнесу - они все в «Опоре», «Деловой России» и ТТП немножко.

Орлов И.Б.: Когда мы разговаривали в ТТП, мы поняли, что Суздаль перехватил сейчас у Владимира пальму первенства. И это неудивительно. Приезжают люди, а им автобус негде припарковать в центре, они хотят покушать не просто вкусное, но и колоритное. Именно русскую кухню, и не самую дорогую. Туристы, в том числе, иностранцы тоже считать деньги умеют. Мы слышали в Законодательном собрании о неготовности ни властей, ни бизнеса вкладываться в туристский бизнес.

Шингарёва И.А.: Желания нет.

Орлов И.Б.: Я понимаю, что желание есть, но нет никаких реальных путей реализации. Многие честно признавались, что наверно, можно, а на лице было написано: а зачем? Тем более, что подготовленные на местах кадры рано или поздно уедут в Москву, где намного больше платят.

Шингарёва И.А.: У молодёжи нет никакой мотивации оставаться, потому что идти на завод рабочим или трудиться после института инженером за копейки - это несерьезно. Тем более, когда рядом Москва, где можно простым

менеджером можно заработать гораздо больше.

Орлов И.Б.: Но меня другое удивило: заходишь в продовольственный магазин, например, в Калуге, а там отдельный ряд продукции калужского производства. А здесь зашел - Чувашия, Татария, Белоруссия.

Шингарёва И.А.: При Орловой было. Она заставила все сетевые магазины поставить отдельные полочки с владимирскими продуктами и девизом "Покупай Владимирское". Но после ее отъезда быстро все это свернулось.

Орлов И.Б.: У вас в области проходит конкурс сыров, куда приезжают со всей страны. Почему нельзя сделать праздник медовухи? В Рязани, к примеру, сделали праздник малины. «В Рязани – грибы с глазами», - раскрутили бренд рязанских грибов. Почему не раскручены промысловые бренды? Возникает вопрос: переживёт ли владимирский крупный, средний и малый бизнес второе закрытие?

Шингарёва И.А.: Я думаю, что нет. Потому что с 2018 по 2020 год идёт процесс разрухи предприятий. Многие держатся выживают, сдавая помещения в аренду, например, под фитнес центры или торговые центры.

Орлов И.Б.: А вот стекольное производство? Ведь на самом-то деле,

в условиях COVID, это золотое дно. Ампулы, все прочее.

Шингарёва И.А.: Медицинские производства выживут, а вот насчет стекольного производства трудно сказать. Ведь все крупное производство у нас забрал турецкий завод «Русджам».

Орлов И.Б.: Пустили "козла в огород"?

Шингарёва И.А.: Да, и все наши владимирские стекольщики сразу, просто взвыли. У «Раско» отобрали производство, «Символ» свалился, Гусь-Хрустальный держится на производстве сувениров. «Русджам» - это другие объемы, новейшие технологии. Хотя наши предприниматели были готовы пойти на производственные улучшения, но им просто не дали.

Орлов И.Б.: Да даже если бы дали, есть вопрос другой. Допустим, на переоборудование, даже «Раско», по скромным подсчётам, полмиллиарда нужно. В Гусь-Хрустальном для возвращения прежних объемов производства необходимо не менее пары миллиардов. Кто такие деньги и под что даст? Коллеги, какие у вас есть вопросы?

Духновский Фёдор, студент 3 курса ОП «Политология» НИУ-ВШЭ, стажёр-исследователь Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций:

РСПП с кем взаимодействует?
Если предпочитает вообще взаимодействовать.

Шингарёва И.А.: Мы участвуем в более чем 40 комиссиях и рабочих группах, во всех структурах, которые представлены в области. Сотрудничаем мы в основном с двумя вице-губернаторами – по социальной политике – и по инвестициям и промышленности. Но это, конечно, Алексей Михайлович. Лично я больше сотрудничаю с Законодательного собрания. Кроме того, плотно взаимодействуем с прокуратурой, УВД, миграционными службами, департаментами областной администрации. Входим во все их общественные экспертные советы. Везде участвуем в мероприятиях, комитетах и комиссиях. Я лично вхожу в правления Медстраха и Соцстраха. когда член Ассоциации приходит и просит помочь, мы тут же напрямую обращаемся к руководству ведомств.

Орлов И.Б.: Мы делали некий рейтинг регионов, когда просили предпринимателей разного уровня написать иерархию структур по решаемости вопросов. И во всех трех регионах, где мы были в экспедициях, нам говорили, что это губернатор. То есть если напрямую не можешь на губернатора выйти, тогда через "завтраки у губернатора", которые у вас не прижились.

Руководители бизнес-ассоциаций предпочитают писать губернатору, а здесь мы слышим другое. Что самый эффективный способ решения вопросов через Заксобрание – через отдельных депутатов или комитеты. И губернатор в этой иерархии ушёл на вторые роли.

Шингарёва И.А.: Альтернативна показательная. Владимирской области не везёт на губернаторов. Был когда коммунист Виноградов, который перегибал в одну сторону палку. Орлова не устраивала местные элиты, а нынешнему губернатору не дают ничего делать по политическим мотивам.

Орлов И.Б.: Да дело даже не в его принадлежности к ЛДПР. Проблема в том, насколько губернатор аффилирован с федеральными структурами.

Волконская Надежда, студентка 4 курса ОП «Политология» НИУ ВШЭ, стажёр-исследователь Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций:

Получается, поскольку у губернатора нет выхода на более высокие уровни, бизнесу во Владимирской области проще решать свои вопросы и проблемы с помощью Заксобрания, где есть Единая Россия?

Шингарёва И.А.: Совершенно верно Вы сказали. Потому что

Заксобрание представлено, в основном, Единой Россией. Депутаты имеют выход на федеральный уровень, больше, чем губернатор. У нас есть областная Галерея славы около "Белого дома". Она была построена в 2002 г. одним из членов нашей Ассоциации - строительной фирмой «Игротек». Но областная администрация на тот момент не видела необходимости даже в существовании этой галереи и в поощрении трудовых традиций, лучших рабочих и предприятий. Мы вышли с этой инициативой, привлекли областную администрацию и профсоюзы, соответственно. На данный момент ассоциация не имеет возможности финансово поддерживать и переоформлять ежегодно эту галерею славы. Когда-то были договоренности с Виноградовым: предприниматели ее построили, мы ее будем содержать, а администрация участвует в награждении, выборе кандидатов совместно с профсоюзами и т.д. Мы много раз обращались с просьбой взять эту галерею на содержание областного бюджета, но вопрос не решается никак.

Орлов И.Б.: А цена вопроса? И на каком уровне это застряло - на уровне губернатора, на уровне департамента какого-нибудь?

Шингарёва И.А.: Департамента по труду и занятости. Они

категорически против. И финансового департамента. А затраты - около трехсот тысяч рублей в год. Сегодня я лично вместе с рабочими раскручиваю стенды и вставляю туда фотографии. Понятно, когда у отделения РСПП была финансовая возможность - поддерживали, шли навстречу. Я уже объясняла, что мы некоммерческая организация, мы существует на членские взносы.

Умаров Саламудин, студент 4 курса ОП «Журналистика» НИУ ВШЭ:

На Ваш взгляд, будь сейчас все возможности, все рычаги влияния, с чего нужно начать, чтобы, скажем так, выйти на уровень выше, чтобы были деньги?

Шингарёва И.А.: Начать надо, конечно, с поднятия промышленности.

Умаров С.: Как поднять?

Шингарёва И.А.: Инвестировать в предприятия, потому что на чем держится социальная сфера?

Орлов И.Б.: На том, что предприятия платят налоги.

Шингарёва И.А.: Да. Нет предприятий - нет социальной сферы. Никакой.

Улугназаров Азизбек, студент 4 курса ОП «Право», стажер-исследователь Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций:

Можно вопрос? Кто эти инвесторы? Понятно, что заводы. Ну инвесторам же тоже чего-то нужно. Почему нельзя сказать: вот вам, инвесторы, налоговые каникулы?

Шингарёва И.А.: это видно на примере того же Volkswagen. Они просто, придя в область и наткнувшись на административные барьеры, ушли в другую область.

Орлов И.Б.: Цена вопроса – железнодорожная ветка. Артамонов в Калуге дал железнодорожный подъезд, дорогу, газ, воду, свет, – все под ключ. Предпринимателю экономия времени на создание инфраструктуры очень важна. У меня такое ощущение, что сохраняется старая добрая система ручного управления, которая завязана на решении вопросов одним человеком – губернатором.

Шингарёва И.А.: Совершенно верно. Есть вертикаль власти и субординация, которую жёстко соблюдает администрация. Плюс еще желание урвать себе кусок, даже еще не запустив инвесторов в область. Меня эта история с Volkswagen выбила из равновесия.

Умаров С.: Вопрос можно? В марте читал про трассу М-6 на Казань. Область ваша участвует. Я не понял, почему это все затормозилось?

Шингарёва И.А.: Я не знаю, почему. Когда я смотрела информацию, вроде бы со всеми

договорились, кроме жителей двух деревень, через которые проходит трасса. Им сказали – предоставим в другом месте жильё, какие-то преференции, но они уперлись: «Нет и всё».

Умаров С.: Но разве жители не понимают, что когда придёт федеральная трасса, туда придёт бизнес, инфраструктура?

Орлов И.Б.: Мне кажется, что они просто торгуются. А Вы могли бы рассказать про мусорную реформу. В чём здесь проблема опять?

Шингарёва И.А.: Я могу лишь свое личное мнение сказать. Мне кажется, нужно это цивилизованно делать. Не просто вывозить и сваливать его в Александрове и в близлежащих деревнях, а нужно строить современные мусороперерабатывающие производства. Когда пойдет рост инфраструктуры, промышленности и налогов, появятся рабочие места, и, соответственно, социалка будет.

Умаров С.: Завод не умрет, потому что мусор будет всегда.

Орлов И.Б.: А цементные заводы есть?

Шингарёва И.А.: Был, во Владимире.

Орлов И.Б.: Дело в том, что мусор частично добавляется в цемент. В Калужской области отдали этот бизнес в концессию. 2

цементных завода потребляют до четверти мусора.

Шингарёва И.А.: Мне кажется, это все субъективные факторы. Я не говорю за Калугу – ей я вообще восхищаюсь, а вот у нас ...

Орлов И.Б.: Отсутствие доверия?

Шингарёва И.А.: Да, на уровне губернатора. Нет гарантий на всё это.

Орлов И.Б.: COVID (не было бы счастья, да несчастье помогло), судя по всему, заставил власть и бизнес слушать друг друга.

Шингарёва И.А.: Я могу даже больше сказать. Наша ассоциация всегда характеризовалась взаимопомощью своих членов,

особенно в кризисных ситуациях. У нас нет рвачества, нездоровой конкуренции между руководителями предприятий. Доверие идёт на уровне разговора. Могу пример привести. На одном предприятии случился сильный пожар, и все предприятия, кто мог, помогали ему выходить из ситуации, в том числе, и финансово, без каких-либо бумаг. Были только устные договоренности. Доверие строится на уровне директоров. Я считаю, что бизнес-ассоциации именно для этого нужны - чтобы вместе преодолевать сложные ситуации в бизнесе.

Орлов И.Б.: Хорошо, спасибо!

В ГОСТЯХ У ВЛАДИМИРСКОГО БИЗНЕСА

Круглый стол в Торгово-промышленной палате Владимирской области

Орлов И.Б.: Хочу пояснить, что мы занимаемся тем, что пытаемся выяснить каким образом работают разные модели взаимодействия бизнеса и власти в регионах. Первоначальная гипотеза состояла в том, что все счастливы и несчастливы одинаково, то есть нет никаких различий. Но поработав в Екатеринбурге, Калуге и Рязани, приехав сюда, определили, что это далеко не так, что складываются различные модели взаимодействия бизнеса и власти и роль, в частности, Торгово-промышленной палаты может быть совершенно разной. Где-то она на первых позициях, а где-то на вторых ролях. В одних регионах члены Торгово-промышленной палаты могут одновременно быть в других бизнес-ассоциациях, в других на двойное членство существует гласный или негласный запрет. Мы имеем общее представление о работе Торгово-промышленной палаты, но нас интересуют конкретные механизмы ее работы в вашей области, специфика ее взаимодействия с исполнительной и законодательной властью в регионе. Как выстраивается взаимодействие, какой здесь есть наработанный опыт? Какие существуют проблемы и как они преодолеваются? Почему в некоторых регионах что-то работает, как

транслировать успешный опыт? Почему в других регионах это не работает и как сделать так, чтобы оно работало? Нас интересует и то, как трансформировалась работа в этом отношении в условиях пандемии. Спасибо большое за то, что согласились встретиться и ответить на наши вопросы.

Кирьянов Сергей Валерьевич, вице-президент ТПП Владимирской области:

У нас с Дмитрием Вячеславовичем функционал немного разный, но, тем не менее, совместными усилиями мы постараемся ответить на ваши вопросы.

Кузин Дмитрий Вячеславович, вице-президент ТПП Владимирской области:

Я предлагаю следующий формат: сейчас мы посмотрим короткометражный фильм о Палате, который готовили изначально к 25-летию областной ТПП, а потом мы его освежили, превратив в презентацию Палату. Потом мы поговорим об остальном.

Видеоролик (комментарии):

ТПП представляет малый, средний и крупный бизнес практически во всех областях торговли, промышленности, сельского хозяйства, банковском деле. Это в полном смысле общероссийское объединение. ТПП работают в каждом регионе России, во многих городах и

районах нашей страны. ТПП являются надежным партнером государства в решении важных социально-экономических задач. Одна из самых интересных палат в России - во Владимире.

Сейчас открылся очень интересный эксперимент во Владимирской области: ТПП взяла производителей сельхозпродукции - фермеров и практически их ведет за руку и помогает поднимать производство.

ТПП не только дает возможность предпринимателям рассказать о себе, но и рассказывает о них сама. В октябре 2019 г. в свет тиражом 2500 экземпляров вышел уже 13-й экземпляр журнала "Дело". На страницах цветного бизнес-издания - только самые актуальные новости, интервью и аналитика.

Сотрудничество с ТПП способствует продвижению бизнеса наших клиентов. Это касается и экспортно-ориентированных отраслей, и предприятий, которым нужны инвестиции. У всех предприятий сложились очень теплые деловые отношения с ТПП. ТПП организует более 20 мероприятий в год. Жители Владимирской области хорошо знают и любят выставки "Зеленая неделя", "Стройпрогресс", "Мир женщин", "Владимирская весна". Вот уже более двадцати пяти лет миссия Палаты неизменна. ТПП Владимирской области работает в интересах бизнеса, во благо России!

Кирьянов С.В.: Этот ролик дал некоторое представление о нашем месте в системе палат. А их всего порядка 186-ти, так как в некоторых субъектах РФ есть еще и муниципальные палаты. Например, в Москве фактически во всех районах находятся муниципальные палаты. Много муниципальных палат и в Краснодарском

крае. Один из показателей работы любой ТПП - это связь с бизнесом. Это наша основная миссия - обеспечивать некий мостик между органами власти и бизнесом. Так вот, у нас на сегодня членская база насчитывает 1460 членов. Это крупный бизнес, средний бизнес, малый бизнес, микробизнес и, естественно, индивидуальные предприниматели. Но 2/3 членов палаты составляют представители малого и среднего бизнеса. По показателю членской мы находимся на седьмом месте в стране. Впереди нас только Москва, Санкт-Петербург, Московская область, Ленинградская область, республика Татарстан и Краснодарский край.

Орлов И.Б.: Башкирию вы обошли?

Кирьянов С.В.: Да, каждый месяц у нас появляется порядка десяти новых компаний. При этом кто-то уходит в другой регион, кто-то свертывает бизнес и т.д. Палата оказывает порядка 70 различных услуг для бизнеса, основными из которых являются сертификация и экспертиза. По объему оказываемых услуг у нас на втором месте стоит выставочная и ярмарочная деятельность, куратором которой как раз является Дмитрий Вячеславович. Единственным тормозом в развитии этого направления является отсутствие у Палаты собственного конгрессного выставочного центра.

Кузин Д.В. : Если интересно, подробнее я об этом расскажу.

Кирьянов С.В.: Да, подробнее Дмитрий Вячеславович на этом остановится. Для проведения выставок мы арендуем площади, которые находятся в муниципальной собственности, поэтому есть затраты по ренте помещений на проведение выставок. Конечно, ТПП, которые имеют собственные площади, намного выигрывают в их деятельности, и

возможности для проведения такого рода мероприятий, конечно, гораздо шире, чем у нашей Палаты. Но, тем не менее, мы очень активно развиваем данное направление, потому что считаем его одним из приоритетных. Также внешнеэкономической деятельностью у нас занимается отдел маркетинга и внешнеэкономической деятельности. Здесь мы в основном работаем с нашими экспортерами, и, по большому счету, фактически оказываем те же услуги, что и центры экспорта, созданные в каждом регионе. Только мы более обученный персонал и более высокие профессиональные компетенции. Поэтому в некоторых регионах эти центры созданы как раз при ТПП. У нас экспортный центр является структурой администрации области. Большую работу ведем и по юридическому сопровождению бизнеса, занимаемся активной оценкой всех видов собственности, движимого и недвижимого имущества, всевозможных активов, оценкой бизнеса и т.д. Кроме этого, у нас есть услуга по сопровождению закупок. Мы участвуем практически в большинстве проектов ТПП РФ. Как вы узнали из ролика, были у нас и свои проекты, такие как "Владимир-Агро", которые легли в основу федеральных проектов, связанных с качеством выпускаемой продукции. При Палате работает 5 общественных бизнес-объединений: гильдия страховщиков, комитет по предпринимательству в сфере строительства, комитет по безопасности предпринимательской деятельности, комитет по предпринимательству в сфере недвижимости и комитет предпринимательства в сфере туризма. При Палате осуществляют свою деятельность крупнейшие игроки отраслевых рынков, а мы являемся некоторым модератором и координатором

деятельности этих отраслевых объединений с целью доведения всех существующих системных проблем до органов власти. Поэтому часто на заседаниях этих общественных формирований мы приглашаем как представителей исполнительной, так и законодательной власти, руководителей муниципалитетов и др. Все комитеты у нас рабочие: мы не реже чем один раз в три месяца встречаемся. Буквально на прошлой неделе мы проводили выездное заседание комитета по предпринимательству в сфере туризма. Туризм у нас наряду с другими отраслями попал в очень сложное финансовое положение, в связи с закрытием. Мы сейчас готовимся подставить плечо и как-то минимизировать те финансовые затраты, которые понесла отрасль. Активна у нас клиентская служба, которая, кроме непосредственной работы с бизнесом (у нас основной принцип работы - это клиентоориентированность), активно занимается организацией всякого рода бизнес-миссий. Это сейчас, особенно в условиях пандемии, получило большое развитие. Мы считаем, что это очень действенное направление. При организации бизнес-миссий мы взаимодействуем с институтами и инфраструктурами. Это, прежде всего, с центром "Мой бизнес", учредителем которого является администрация Владимирской области. Кроме этого, если говорить о взаимодействии ТПП с властью, могу сказать, что руководитель ТПП приглашается на каждое заседание Законодательного собрания. У нас в зале есть выделенное место, и хотя мы не имеем права голоса, принимаем участие во всех заседаниях, следим за всеми законодательными инициативами. Мало того, два года назад Законодательным

собранием был принят закон о ТПП во Владимирской области. Достаточно мало регионов, которые имеют подобный закон. Исходя из этого закона, мы имеем право вносить законодательные инициативы, касающиеся предпринимательской деятельности. С аппаратом уполномоченного мы очень плотно контактируем, потому как давно знаем нынешнего руководителя - Матюшкину Аллу Валерьевну. Она, наверное, дала соответствующую оценку взаимодействия с нами как с крупнейшим бизнес-объединением в РФ. Естественно, мы контактируем с руководителями так называемой "большой четверки", не считая, естественно себя. Это РСПП, представленное Ассоциацией товаропроизводителей и работодателей Владимирской области, "Опора России" и "Деловая Россия". Мы проводим совместные предприятия, у нас есть регулярный график встреч. Кроме того, ТПП участвует во всех общественных и общественно-консультативных советах, созданных при региональных органах исполнительной власти. Кроме, структур, созданных при губернаторе, мы участвуем в общественных советах прокуратуры, федеральной налоговой службы, антимонопольной службы, Россельхознадзора, Роспотребнадзора и др. То есть это порядка 20-25 общественных и общественно-консультативных советов. Кроме этого, мы активно участвуем в работе структур, которые созданы при Департаменте развития предпринимательства. Это Гарантийный фонд Владимирской области, Фонд содействия развитию малого и среднего предпринимательства, Центр поддержки предпринимательства, Центр инжиниринга и прототипирования, центр "Мой бизнес". Я лично участвую в работе

конкурсной комиссии микрокредитной компании, которая выделяет микрозаймы субъектам предпринимательской деятельности, и одновременно состою в совете Гарантийного фонда, который дает поручительство субъектам предпринимательской деятельности, которые берут льготные кредиты в кредитных организациях, отобранных Гарантийным фондом для финансирования тех или иных проектов. Для бизнеса сейчас очень важно получить такого рода финансовые средства, чтобы действительно развивать свой бизнес. Естественно, мы делаем упор на предприятия, которые входят в реальный сектор экономики. Тем не менее, достаточно много, в том числе, торговых организаций, которые оказывают разные услуги. Приоритет у нас отдан производственному, научному сектору, тем, кто занимается научно-техническими разработками, социальному бизнесу. Естественно, работаем и в областном центре. Я вхожу в конкурсную комиссию по программе поддержки малого и среднего предпринимательства во Владимире. Там также есть программа и определенные конкурсы по поддержке бизнеса, в которых мы активно участвуем. Стараемся активно поддержать, прежде всего, членов ТПП. Если бы не было интереса к нашим услугам, наверное, бизнес и не вступал в члены Палаты. Члены ТПП у нас пользуются соответствующими льготами по услугам, и чем большим количеством услуг они пользуются, тем большую получают финансовую выгоду. Передаю сейчас слово моему коллеге.

Орлов И.Б.: Может, мы тогда зададим сейчас вопросы, а потом Дмитрий Вячеславович нам расскажет? Дело в том, что вчера мы были в центре "Мой бизнес" и узнали в Гарантийном фонде, что

заключено всего две сделки. Причем, скорее всего, одна будет отказная, так как просили 20 миллионов, а дали всего 3 миллиона. Так как Вы входите в конкурсную комиссию, не могли бы пояснить, какие существуют критерии и насколько они прозрачные и понятные для человека, который обращается в Гарантийный фонд. Мы понимаем, что если у него есть залоговые возможности, он не пойдет в Гарантийный фонд. Гарантийный фонд нужен тогда, когда нет залоговых возможностей. Гарантийный фонд живет за счет отчислений, то есть если сделка состоится и кредит будет выделен. Если сделка не состоится, то, соответственно, они в нулях. Они напрямую заинтересованы в этом. Каковы условия этого конкурса? Что, на Ваш взгляд, нужно избегать или, наоборот, что нужно сделать предпринимателю, чтобы повысить шансы на получение необходимого кредита?

Кириянов С.В.: Во-первых, почему не обращаются напрямую в банк, а все-таки подстраховываются поручительством Гарантийного фонда. Из-за того, что процент за банковский кредит достаточно высокий. Поэтому в Гарантийном фонде существует конкурс. Если мне не изменяет память, есть порядка 11 банков, кто подписал соглашение с Гарантийным фондом по предоставлению поручительств. Ставка там гораздо ниже, порядка 11%. Если я сейчас просто пойду в банк, то у меня там под 20% будет. Причем производственным компаниям предоставляется поручительство до 70% от суммы кредита, то есть Гарантийный выступает неким страховщиком от всяких неожиданностей.

В торговле, естественно, сумма поручительства поменьше. Но критерии здесь диктует банк. У него есть свой

перечень требований: он смотрит на залоговую базу и надежность бизнеса. Естественно, банк заинтересован, чтобы даже кредит под 11% был возвращен в срок. Гарантийный фонд, выдавая поручительство, заинтересован, чтобы субъекты малого и среднего предпринимательства получили льготные кредиты. Фонд работает с бизнесом и подыскивает компании, делая акцент на производственные предприятия, чтобы они воспользовались этой льготной услугой, потому что это в чистом виде государственная поддержка.

Орлов И.Б.: А служба безопасности гарантийного фонда?

Кириянов С.В.: Они проверяют, естественно. Работают службы безопасности и Гарантийного фонда, и микрокредитной компании. Мало того, они перед тем, как заключить сделку, обязательно выезжают на место к заявителю и смотрят, существует бизнес или не существует. Бывает, что бизнес зарегистрирован в одном месте, а производство находится в другом.

Орлов И.Б.: С другой стороны, Сергей Валерьевич, если юридический адрес здесь, в регионе, а производство находится в соседнем регионе, все равно вся налоговая база идет через юридический адрес. Как тогда быть?

Кириянов С.В.: У нас смотрят, чтобы именно здесь развивалось все производство, были рабочие места. Сейчас достаточно много критериев. Например, в микрокредитной компании мы сейчас ввели дополнительное условие для заемщиков, прописав в договоре обязательное создание новых рабочих мест или поднятие средней заработной платы. Это дополнительное обязательство, потому что финансовые средства под такие проценты он больше просто нигде не

получит. Да, они ограничены 5 млн. руб., но этого достаточно, чтобы заменить оборудование, закупить материальные ценности и т.д.

Орлов И.Б.: И еще один вопрос. Существуют ли у вас т.н. завтраки с губернатором?

Кириянов С.В.: Завтраки у губернатора - это наши встречи на Ильинке, в ТПП.

Орлов И.Б.: Всем бизнесменам, с которыми мы общались в других регионах, мы предлагали сделать ранжирование, как эффективно решить вопрос. И все писали одно слово - "губернатор", т.е. решать вопрос напрямую. Здесь нам сказали, что самый простой способ - это двигаться через Законодательное собрание, то есть лоббировать интересы на долгосрочной основе. Вы пробовали инициировать вопрос о выделении вам для Конгресс центра каких-то городских помещений? Хотя бы через софинансирование с помощью членов ТПП?

Кириянов С.В.: Членский взнос мы меняем раз в 4 года после очередной конференции ТПП. Но к настоящему времени тариф не менялся 8 лет. У нас были вступительные членские взносы. Потом мы решили вступительные взносы убрать и сделали ежегодные членские взносы. Они у нас варьируются в зависимости от размера бизнеса, потому что мы понимаем, что у индивидуальных предпринимателей гораздо меньше средств, нежели у крупных предприятий. Для индивидуальных предпринимателей взнос составляет 3,5 тыс. руб. в год, базовый тариф, а крупные предприятия платят порядка 25 тысяч в год. Но таковых у нас не более 200, и фактически все они находятся в ТПП. Для них это чисто символическая плата, да и для нас это всего лишь ок. 6% в общем объеме от реализации услуг. У нас

доходы - это в первую очередь реализуемые услуги. Исходя из запросов бизнеса, мы стараемся раздвигать услуги.

Орлов И.Б.: То есть через систему подрядчиков, консалтинг и прочие организации? Или непосредственно сами оказываете эти услуги?

Кузин Д.В.: Ну, что-то естественно мы на аутсорсинг отдаем, но в основном, конечно, сами стараемся.

Кириянов С.В.: Я не сказал, что Дмитрий Вячеславович у нас кандидат юридических наук и возглавляет Центр делового образования.

Кузин Д.В.: Я сейчас подробнее расскажу о Конгресс центре. У меня все антресоли и шкафы перепиской забита, то есть было много предложений. Нам предлагали взять землю под строительство, но за пределами города, на объездной. Все-таки Владимир - город небольшой, мы в формате чисто деловых мероприятий не выживем. Да и Москва рядом (Crocus) и Нижегородская ярмарка. Но они в деловом формате мало работают: в основном ярмарочный формат работы. В первую очередь наше развитие тормозит муниципальное помещение, с которым практически ничего делать нельзя. По городскому положению только капитальный ремонт может быть компенсирован через снижение арендной платы. А мы 4 года назад провели за 3 млн собственных средств только косметический ремонт, потому что, честно говоря, здание в принципе находится в плачевном состоянии.

Сейчас у нас там проводится гостевое мероприятие - выставка индийских товаров. 16 октября совместно с Центром "Мой бизнес" планируем проведение там форума "Владимирский предприниматель". Конечно, помещение тесноватое и старенькое. Но мы, в

принципе, видим перспективу. Место достаточно неплохое, нас и наши мероприятия уже знают, сложился свой контингент. Но есть проблема с парковкой, которую мы не можем полностью расширить в связи с тем, что парковочные площади находятся на балансе МУП "КП "Школьный". Мы вынуждены на период проведения мероприятий брать у них парковку в аренду. Мы заполняем открытую выставочную площадь палатками, поэтому посетители приезжают на общественном транспорте. На машине народ туда уже не едет. Тем самым мы отсекаем определенную часть аудитории, которую могли бы привлечь, если бы сделали нормальный ремонт, убрали с улицы эти палатки.

Мы работаем с 1998 г.: начинали с 3-х выставок в год, сейчас у нас собственных 12 полноформатных выставок. Сейчас начали ездить по муниципалитетам: были в Коврове и два раза в Муроме. На следующий год попробуем охватить города поменьше, например, в Гусь-Хрустальный. В города еще меньшего размера ехать нет никакого смысла. Суздаль стоит особняком - они сами достаточно активно занимаются выставочно-ярмарочной деятельностью. Там муниципалитет - наш основной конкурент. Мы никогда выездными не занимались, наоборот, сами принимали гостей, помогая им с рекламой. Мы традиционно, в феврале-марте, совместно с Департаментом строительства проводим выставку "Стройпрогресс". Кроме того, Департамент природопользования и охраны окружающей среды помогает проводить экспозицию "Зеленая неделя" проводить, компенсируя участие в ей владимирских фирм, которые занимаются озеленением. Еще одно подспорье в работе - Центр "Мой бизнес", который также

компенсируют участие около десятка владимирских предприятий в выставках. Участие у нас не такое дорогое - порядка 12-15 тысяч за четыре дня ярмарки.

Возвращаясь к проблеме Конгресс центра. В городе нет земли для нового здания, за городом смысла нет, потому что ярмарочные порядки - это транспортная доступность, в первую очередь. Можно привлечь автомобилистов можно, только это уже будет формат торгового центра, то есть арендный бизнес. Сделать выставку - тяжелый труд. Нужен также квалифицированный персонал. Но хорошо, если вы просто окупите свои площади, то есть здесь большую прибыль не получить.

Орлов И.Б.: Это же выставка-продажа, не просто выставка?

Кузин Д.В.: Да, но мы все равно сменяем экспоненты. Мы не можем просто превратить это в рынок. Здесь главную роль играет фактор событийности: прорекламировали 3-4 дня, сменяемость экспонентов где-то 50%. Чтобы делать хорошо и качественно выставки, нужны длинные инвестиции, а бизнес, как правило, с небольшой охотой на это идет. Здесь без помощи государства практически хорошо сделать что-то нельзя. Это наша всероссийская проблема по выставочным площадям

Что касается бизнес-образования, то в составе ТПП есть отдельное юридическое лицо - Центр делового образования. Мы имеем образовательную лицензию, но фактически осуществляем только один вид деятельности - переподготовку и повышение квалификации по охране труда, по итогам которых выдаем соответствующие документы. Остальные мероприятия - это коммерческие семинары. Мы привозим известных и зарекомендовавших себя спикеров.

Сформирован и пул любителей с ними пообщаться. Это 2-3 мероприятия в месяц. Спикеры в основном из Москвы и Нижнего Новгорода, есть и немного владимирских. Очень недорогие мероприятия получаются. Профильных учебных центров во Владимире достаточно. Поэтому, если у нас появляются какие-то запросы на подготовку, мы лучше им отдадим, потому что мы не ставим перед собой задачу конкурировать на образовательном рынке. Я возглавляю кафедру организационно-правового обеспечения бизнес-процедур Юридического института Владимирского государственного университета. Смысл этой базовой кафедры ТПП понятен - привлечение практических работников в сферу образования. Вуз решает свои задачи по привлечению практиков, а мы в этом плане немного упрощаем им отчетность. Я еще вхожу в ГАК на факультете иностранных языков: там кафедра иностранных языков, которая закрывает переводческое направление нашей деятельности. То есть в структуре ТПП есть бюро переводов, которое я курирую. Есть и привлеченные переводчики. Дело в том, что часто на предприятиях техническую документацию надо перевести, или нужен синхронный перевод на встречах с иностранными делегациями. Есть у нас и свое кадровое агентство, хотя они отмирают как класс. Тем не менее, мы получаем запросы на отдельных (особенно узких) специалистов, закрывая по 2-3 позиции в месяц.

В условиях пандемии и перехода на онлайн-формат, жизнь перетекала в Zoom-конференции. Часть людей мы перевели на работу на Экспоцентр, чтобы здесь кучности не было. Если раньше мы проводили обучающие мероприятия здесь в конференц-зале, то сейчас в основном в

конференц-зале арендованного Экспоцентра. Мы даже сделали там небольшой ремонт.

Орлов И.Б.: Спасибо большое.

Кирьянов С.В.: Вы спрашивали по поводу инициатив по работе с институтами поддержки бизнеса, в частности, с Гарантийным фондом, микрокредитной компанией. Там деньги не просто так выдаются, есть некие факторы, которые не позволяют бизнесу получить льготные кредиты. К таким факторам относится, например, задолженность перед налоговыми органами.

Орлов И.Б.: Да и вообще плохая кредитная история, скорее всего.

Кирьянов С.В.: Да, и плохая кредитная история.

Орлов И.Б.: А люди все равно идут, понимая, что у них плохая кредитная история?

Кирьянов С.В.: Дескать, проскочит. Также негативным фактором является низкая зарплата. Мы за то, чтобы эти структуры не превратились в конторы по раздаче дешевых денег. Когда на фирме базовая зарплата на грани прожиточного минимума, мы понимаем, что это уход от налогов, серые зарплаты. Мы выступили инициативой чтобы средняя зарплата на предприятии была не ниже среднеотраслевой. В частности, комиссия по поддержке предпринимательства при городской администрации смотрит именно на этот критерий. Хотя постановление губернатора было, что критерием должен быть прожиточный минимум.

Умаров С.: Здравствуйте. У меня вопрос относительно Гарантийного фонда. У нас есть субъект бизнеса, фонд и банк. ТПП в этих взаимоотношениях какую роль играет? Они могут напрямую и между

собой договориться о кредите. ТПП там зачем?

Кириянов С.В.: У нас есть Наблюдательный совет - высший коллегиальный орган, который рассматривает то или иное заявление. Заявитель всегда представляет свою презентацию, а Гарантийный фонд на основании заявки пишет заключение. Мы входим в состав Гарантийного фонда наравне с представителем "Опоры России". Это не прихоть Департамента предпринимательства Владимирской области, а регламентировано приказом Министерства экономики для исключения коррупционного фактора. Мы все материалы оцениваем, и если видим, что есть долг, или другие показатели не соответствуют требованиям, можем воздержаться или проголосовать против. Другое дело, что предприятия, которые обращаются в Гарантийный фонд или в микрокредитную компанию, нередко являются членами ТПП. Мы их прекрасно знаем, мы с ними работаем. Мы являемся гарантом, что мы эту компанию знаем, что она состоит в ТПП много лет. Мы знаем ее проекты и бизнес-планы. То есть тут налицо чисто функция поддержки бизнеса.

Улугназаров А.: Я тоже являюсь юристом, поэтому хотел спросить по поводу юридического сопровождения. Позавчера в центре "Мой бизнес" я общался с представителями бухгалтерии и юридического отдела, которые выполняют технические задачи. Я хотел спросить, с какими вопросами зачастую обращается бизнес, если мы исключим пандемию?

Кузин Д.В.: Вопрос я понял. Функции, которые за нами оставили - это взаимодействие с российскими контрагентами. Возникла ситуация форс-мажора, когда люди до конца не понимали,

что такое пандемия, и считали, что могут просто не выполнять свои обязательства и автоматически претендовать на помощь. Юриспруденция предприятий - вещь достаточно интимная, и аутсорсинг здесь не всегда возможен. Поэтому, как правило, на нас выходят в редких случаях, так как мы юридическим сопровождением не занимаемся. Есть 5-7 обращений в год: либо по конкретным делам, либо когда мы работаем в рамках, например, судебной экспертизы. Есть другая большая - кадастровая оценка недвижимости. Когда автомойка с малом городе, представляющая собой 200 кв. м сарая, по кадастровой стоимости выходит под 7-8 млн руб.

Улугназаров А.: Бизнес обращается к вам с просьбой кадастровой оценки, или суды?

Кузин Д.В.: Если это судебная экспертиза, то суд. Процедура простая: я хочу оспорить, иду к власти с просьбой оценить, что объект ничего не стоит. Оценщик соглашается с этим, и я прихожу на комиссию при Росреестре. Если там отказываются снизить кадастровую стоимость, то идем в суд, который назначает экспертизу. Здесь как раз привлекают нас в качестве независимых экспертов. Суды, конечно, любят, чтобы все оценочные конторы были так или иначе аффилированы и написали так, как есть. У нас эксперт не заинтересован в том, чтобы решить чей-то вопрос, потому что он от этого ничего не получает. Деньги придут в ТПП, а мы заплатим зарплату. Взять взятку он тоже не сможет.

Кириянов С.В.: Не возьмет, потому что репутация превыше всего.

Кузин Д. В.: Он сильно зависим, легализовать деньги, которые ему "на карман" дадут, достаточно тяжело.

Поэтому суды с нами более-менее любят работать.

Улугназаров А.: А на аутсорсинг кого привлекаете? Я заметил в этом же здании Владимирское отделение "Консультант-плюс". Может, с ними сотрудничаете? Или еще с кем-то?

Кириянов С.В.: Они, кстати, тоже члены ТПП. Компания "Синтез", которая как раз поддерживает эту систему.

Кузин Д.В.: Еще раз говорю, что у нас нет цели отхватить весь рынок. У нас в штате 2 юриста, которые закрывают наши собственные потребности. Направление, которое как раз выросло из "Владимир-Агро", - это экспертиза продуктов питания, поставляемых в социальные учреждения. Мы выступаем стороной договора, наши эксперты выезжают, проводят отбор проб. Если продукт некачественный, по результатам проверки заказчик расторгает договор с поставщиком. Поставщики, естественно, начинают сопротивляться, оспаривать контракты в судах. Мы 2 или 3 раза доходили даже до Верховного суда. Пара предпринимателей у нас сидит в местах не столь отдаленных, так как прецеденты были вопиющие. Привозят продукты из Калининграда. Звоним в Калининград - там нет такого завода. Но есть другая сторона медали - у социальных учреждений немного денег, чтобы закупить, например, качественное масло.

Кириянов С.В.: А ведь это здоровье нашей нации.

Орлов И.Б.: Осталось всего два субъекта РФ, в том числе Владимирская область, где налог на имущество не исчисляется, исходя из кадастровой стоимости. Судя по всему, тормозом служит противостояние по этому вопросу Заксобрания и губернатора?

Кузин Д.В.: В первом чтении этот закон уже прошел. Тормозить Центр нам

все равно не даст. Не в этом году, так в следующем.

Кириянов С.В.: Мы писали, исходя из интересов бизнеса, с просьбой, чтобы был некий переходный период, чтобы минимизировать нагрузку на бизнес.

Кузин Д.В.: Бизнес когда начинает беспокоиться? Когда приходит уведомление, что надо заплатить налог. Это крупный бизнес быстро видит, средний хорошо, а мелкий, пока гром не грянет, не крестится. Они сейчас побегут, закупят работу комиссии при Росреестре.

Орлов И.Б.: Но ведь можно договориться, какие-то статьи расходов ужать, какие-то растянуть. Среди депутатов есть предприниматели, которые тоже это понимают.

Кузин Д.В. Председатели комитетов, члены совета ТПП ... Депутат, который возглавляет бюджетный комитет, Максюков Михаил Юрьевич, бизнесмен. Тут есть некая вилка. Как бизнесмен он понимает, что нельзя сильно прессовать бизнес, потому что он может от налоговой нагрузки умереть. А как законодатель он понимает, что бюджет надо наполнять. Поэтому тут нужно найти компромисс. Мы соответствующие предложения о плавном переходе давали на имя председателя Заксобрания Киселева Владимира Николаевича давали. Мы на любом этапе можем это дело изменить, посмотреть, как бюджет будет наполняться, как будет бизнес себя чувствовать. Это же региональный закон. Федеральный установил только верхнюю планку.

Волконская Н.: Нам уже не в первый раз говорят о том, что муниципальные образования Владимирской области ставят палки в колеса бизнесу. Вы старались организовать диалог, чтобы представители бизнеса, администрации, Заксобрания и

муниципальных образований могли обсудить проблему и те препятствия, которые выстраивают муниципальные образования для развития бизнеса?

Орлов И.Б.: Я поясню. На кругом столе в областной администрации нам Алла Валерьевна озвучила, что главная проблема ее как омбудсмена - конфликт между муниципальным начальством и бизнесом на местах. Еще мы постоянно слышим, что Владимир зарабатывает деньги, а окрестные города проедают его бюджет.

Волконская Н.: И второй вопрос. А пытались ли вы в сотрудничестве с другими бизнес-объединениями в Законодательном собрании продавить какие-либо изменения в законе о муниципальных образованиях, чтобы убрать те полномочия муниципальных образований, из-за которых у бизнеса Владимирской области проблемы?

Кирьянов С.В.: Я не согласился бы с вашим утверждением, что у муниципалитетов с бизнесом нет взаимоотношений. Единый налог на вмененный доход полностью идет в бюджет муниципальных образований. Другое дело, что нет тесной взаимосвязи органов муниципальной власти с бизнесом. Презентации инвестиционного и экономического потенциала муниципального образования показали такую вопиющую вещь, что слабая информированность бизнеса. То есть бизнесмен ищет поставщика или заказчика, он у него за забором сидит, а тот об этом не знает. Тут как раз выставки сыграли большую роль в информировании бизнеса. Что касается законодательных инициатив, мы формировали их вместе с РСПП, "Опорой России", "Деловой Россией", постоянно проводили как очные, так и заочные

заседания. Не все инициативы прошли, исходя из финансовых соображений, но тем не менее часть была принята. Что касается муниципалитетов, я могу привести яркий пример нашего взаимодействия, касающийся проведения экспертизы продуктов питания, которые поставляются в учреждения социальной сферы. У нас зачастую яйцо для бакалеи поступает из Барнаула, хотя фабрика стоит буквально за забором того учреждения. И глава муниципального образования своим волевым решением дает этим социальным учреждениям указание брать продукты на территории своего муниципального образования, потому что качество яйца лучше и дешевле, чем тащить из Барнаула непонятного качества продукцию за непонятную цену.

Кузин Д.В.: Есть пул предпринимателей, которые вхожи в местную администрацию и которые с администрацией дружат. Для них праздники организуются, все их проблемы решаются. Вхожие люди конкурентные преимущества свои реализовывают. То есть администрации более закрытые (например, Суздальский район), в плане работы с бизнесом. Круглые столы устраиваем - все обнимаются, признаются в любви, потому что сор из избы, как правило, не выносят. А какие у них там взаимоотношения - откуда мы знаем? Повлиять на это очень сложно. В муниципалитетах всегда ручное управление. Муниципалитет в Москве или муниципалитет у нас, - это разные вещи. Вот, например, Селивановский район. Селиванова нет, а район есть. И всего 3 предприятия, одно из которых - крахмалопаточный завод, который "упал". Сейчас американцы пытаются его восстановить.

Кириянов С.В.: Все районы очень разные. Обобщать и сравнивать тяжело. Что бизнесу нужно, прежде всего, это финансовая, имущественная поддержка и информационная поддержка.

Орлов И.Б.: И правовая поддержка.

Кириянов С.В.: Муниципалитеты ограничены в оказании финансовой помощи. За исключением Владимира, где можно и гранты получить, и по лизингу выплаты по первому взносу, по кредиту компенсацию и т.д. В других районах этого нет.

Кузин Д. В.: Как есть регионы-доноры, так и муниципалитеты. Есть дотационные муниципалитеты, которые из областного бюджета получают больше денег. Есть профицитные бюджеты, которые не получают ни копейки. Как выровнять?

Саломатин Юрий, студент 4 курса ОП «Политология» НИУ-ВШЭ, стажёр-исследователь Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций:

У меня вопрос, касающийся блока по экспорту. Зачем нужен свой Экспоцентр? Ведь у Центра "Мой бизнес" тоже есть центр поддержки экспорта.

Кузин Д.В.: Вы немного неправы. Тут отгадка проста - разные форумы. В каких-то субъектах федерации экспортные центры были созданы, и все функции были переданы ТПП вместе с финансированием. Здесь пошли по другому пути - создали АНО, учредителем выступила администрация области. В АНО закачали деньги, которые используются по своему усмотрению, в том числе, с привлечением ТПП как подрядной организации.

Саломатин Ю.: И последний вопрос по поводу части федеральной программы по экспорту на внешний рынок. Калужская область поставляет по федеральным

программам нацпроекта экспорта и международной поддержки зерно в Китай. Есть ли какой-то внешний рынок, который осваивает Владимирская область?

Кузин Д.В.: В рамках "Владимир-Агро" это подразумевает новый формат. Но пока нет системной работы ТПП по выходу на зарубежные рынки. Мы отслеживаем структуру нашего экспорта, занимаемся сертификацией, но никакого воздействия не оказываем.

Кириянов С.В.: Есть участие в федеральных программах. Продукции много поставляется.

Саломатин Ю.: Тут под боком есть Гусь-Хрустальный, производство хрусталя.

Кириянов С.В.: Времена немного изменились. Производство хрусталя было актуально 10-15 лет назад, а сейчас, насколько я знаю, бизнес специализируется на так называемом гладье. Это когда на гладкое стекло наносится рисунок или узор. Хрусталь вышел из тренда. Сейчас он изготавливается только под форумные мероприятия. Но есть продукция, которая является уникальной, где мы в экспортной составляющей всей Российской Федерации занимаем серьезную нишу. Это касается и посуды, потому что на территории области (в Гороховце) расположен крупнейший турецкий изготовитель бутылочной продукции "Русджам". Своей огромной линейкой матрасов известна фирма "Аскона" в Ковров. В Муроме ряд предприятий делают для РЖД стрелочные переводы. Представлены у нас и оборонные предприятия, например, знаменитый завод им. Дяттерева в Коврове. Еще одна очень актуальная тема, связанная с пандемией, - это выпуск тестов по новой технологии, которые позволяют повысить точность теста и сократить время. У нас есть огромный фармацевтический кластер,

расположенный в Петушинском районе, - компания "Генериум". Она является членом ТПП и получила в Фонде развития промышленности уже второй транш в размере полумиллиарда рублей сего лишь под 1% на изготовление этих тестов.

Орлов И.Б.: То есть вы держите руку на пульсе, но прямого управления, как например, в Калуге, нет. Хотя, вы, так или иначе, через выставки выводите ваших производителей на определенные рынки, на определенную клиентуру. Просто вы галочку не ставите, что такая работа ведется.

Кузин Д.В.: Ну да, системно мы же не участники.

Орлов И.Б.: То есть основная проблема - АНО? То есть если АНО существует, то это один формат работы, если ТПП под себя эти функции берет - то другой формат?

Кузин Д.В.: Мы здесь только как партнеры Центра поддержки экспорта выступаем, то есть по отдельным направлениям, которые они просят нас закрыть, не более того.

Орлов И.Б.: Спасибо, есть ли еще какие-то вопросы?

Богомяжков Владимир, студент 4-го курса ОП «Юриспруденция» НИУ-ВШЭ:

Да, у меня есть загадка, которую я никак не могу разгадать. Вопрос очень простой: почему бизнес в Владимире расположен в центре, вдоль Золотых ворот? А если мы живем на окраине, то нам приходится ехать в центр?

Кузин Д.В.: Ну, вы, наверное, сейчас не про бизнес, а про общепит, сервисные услуги?

Кирьянов С.В.: Если говорить, это естественно, ведь Владимир, где порядка 700 членов ТПП (половина Палаты), - все-таки областной центр. Естественно, во большинстве муниципалитетов тоже есть

члены ТПП. Но если посмотреть по Рязанской области, то там весь бизнес сосредоточен в Рязани и Касимове.

Кирьянов С.В.: Это специфика региона. У нас крупнейшими промышленными центрами являются Ковров и Муром. Раньше во Владимире было 7 градообразующих предприятий. На сегодняшний день фактически их уже нет, то есть весь крупный бизнес и крупные промышленные предприятия ушли в эти промышленные города.

Орлов И.Б.: Суздаль фактически остался только центром привлечения туризма. Во Владимире, насколько мы понимаем, косятся на Суздаль, который перетягивает туристов. Может быть, вам инфраструктуры здесь не хватает? Иностранец ожидает не только экзотики, но комфорта.

Кирьянов С.В.:

Нет, Вы совершенно верно подметили. Это как раз было темой нашего разговора на заседании комитета по предпринимательству в сфере туризма. У нас входят туда рестораторы, туроператоры, отельеры. Они сейчас с учетом пандемии слишком сильно просели. У нас вся проблема в том, что турист транзитный: на день приехал, и все. А за день денег не успевает оставить. Нам нужно, чтобы он задержался на два-три-четыре дня. Тем более, что нам есть чего показать - масса памятников ЮНЕСКО.

Орлов И.Б.: Привезти в Гусь-Хрустальный, чтобы показать единственное в стране архитектурное творение Бенуа ...

Кирьянов С.В.: Ладно в Муроме и Гороховце нет инфраструктуры. Во Владимире, если на автобусе подъехать, на Соборной площади не остановиться. Уедешь куда-то в Тмутаракань, будешь пешком ходить в поисках туалета и

достойного кафе, хотя недалеко от Золотых ворот есть прекрасные музеи и экспозиции, пешеходные зоны и т.д. На сегодняшний день один из величайших памятников ЮНЕСКО - Золотые ворота, разрушаются. Потому что с двух сторон идут два огромных потока транспорта, троллейбусные линии и т.п. Идет вибрация, ворота разрушаются. Буквально через несколько лет мы можем этого памятника лишиться. Поэтому возникла идея сделать как в Нижнем Новгороде пешеходную зону, чтобы турист просто шел и любовался этими красотами, памятниками архитектуры. Пустить бы какую-нибудь объездную дорогу. У нас проект еще не закончен т.н. Лыбедьской магистрали. Город стоит между Лыбедью и Клязьмой, на возвышении, и все памятники расположены в одну линию, вплоть до Храма Покрова на Нерли, который находится в Боголюбове.

Орлов И.Б.: Иностранцы ориентируются, на самом деле, на мини-отели, не нужно отстраивать огромные корпуса. У вас, кстати, остались какие-то осколки от Интуриста, кроме той гостиницы, в которой мы живем сейчас?

Кириянов С.В.: Интуриста у нас нет. Туриндустрия как драйвер у нас используется процентов на 30. У нас огромный потенциал, но мы опять приходим к вопросу воли власти. Будет воля власти здесь все поставить на место и сделать это источником доходов Владимирской области, тогда и будет. Не случайно мы обращаемся сейчас и к губернатору, и к главе администрации города Владимира с тем, чтобы они организовали большую рабочую встречу с представителями турбизнеса, где мы все эти проблемы могли бы решать, потому что кроме финансов нужна и политическая воля. И мы в рамках Федеральной и

региональной программ будем эту тему развивать.

Орлов И.Б.: Мы понимаем прекрасно, что взаимоотношения региона с центром во многом определяется теми связями, которые имеет губернатор на федеральном уровне.

Кириянов С.В.: Так называемый административный ресурс.

Орлов И.Б.: Я бы назвал "федеральный ресурс".

Кириянов С.В.: Извините, я перебыю. У нас членом Совета Федерации являлся Рыбаков Сергей Евгеньевич - уроженец города Гороховца. Гороховец вошел в федеральную программу, получил очень серьезные деньги, сейчас Гороховец - это просто небо и земля по сравнению с тем, что было 10 лет назад. Там сделали прекрасную набережную, проложили дороги, - вот вам яркий пример, когда на федеральном уровне все это можно решить. Тем более что Гороховец у нас входит в перечень исторических поселений.

Орлов И.Б.: Предприниматели Екатеринбурга решили создать в Уральских горах горнолыжный курорт типа швейцарских Альп. Нам в вашем Центре "Мой бизнес" объяснили, что в Центр вложено 98% федеральных денег и только 2% региональных. А в Свердловской области в курортный проект бизнес вложил 60% от всех инвестиций. Хотя мы же понимаем, что отдача будет не сегодня и не завтра.

Кириянов С.В.: Да, это достаточно долгоиграющая перспектива.

Орлов И.Б.: Я понимаю, что Урал - совершенно другие предприятия с миллиардными оборотами. Владимиру не хватает этого, ему нужны инвестиции. Когда мы начинаем говорить об инвестиционных привлекательности, я

смотрю по индексам АСИ и обнаруживаю, что Владимир уступает позиции.

Кириянов С.В.: Действительно, мы были на 9-й позиции при Светлане Юрьевне Орловой, а сейчас находимся в 4-й десятке.

Орлов И.Б.: Два показателя, в которых вы более или менее успешны, - это туризм и инноватика. Все остальное демонстрирует резкое падение с 2015 г. Получается затухающая кривая при огромном потенциале. То есть все решает политическая воля, особенно подкрепленная дружескими отношениями с федеральным центром. Спасибо, что уделите нам время.

В ГОСТЯХ У ВЛАДИМИРСКОГО БИЗНЕСА

Интервью с руководителем Владимирского отделения "Деловой России" Александром Юрьевичем Субботиным

Орлов И.Б.: У нас уже четвертая экспедиция - Екатеринбург, Калуга, Рязань и вот сейчас Владимир. Разные были форматы: и пяти и 10-дневные. Здесь у нас пять дней. Это большая экспедиционная программа "Открываем Россию заново", в рамках которой мы проводим экспедиции нашей Лаборатории, научным руководителем которой является Александр Николаевич Шохин. Мы стараемся встретиться с представителями региональных отделений «бизнес-четверки».

Субботин Александр Юрьевич, руководитель Владимирского отделения «Деловой России»:

Можно сразу в форме диалога?

Орлов И.Б.: Да, конечно.

Субботин А.Ю.: У нас в области реально нет крупного бизнеса. Если только Ковров по сути ...

Орлов И.Б.: В Калуге в РСПП 69 членов, включая учреждения системы дополнительного образования. У вас образовательные учреждения входят в ТПП, которая благодаря такой мягкой позиции набирает 1510 членов.

Субботин А.Ю.: Я понимаю. Вот «Опоре России» 900 членов, а из них активных - 10.

Орлов И.Б.: Да, у них организаций до тысячи, но если считать по учредительным взносам, то их 200, причем Муром входит как единый член. Сейчас остатки крупного бизнеса частично перемещаются в средний сектор или даже в малый. На заводе в Гусь-Хрустальном работало 6 тыс. чел., а сейчас всего 90. То есть крупный бизнес стал малым. Мы смотрели по ряду регионов статистику роста МСП и увидели, что они увеличиваются за счет микро предприятий при сокращении среднего бизнеса. Как обстоит дело со средним бизнесом во Владимирской области? Сколько его осталось, сколько предприятий входит в Деловую Россию? Как функционирует Деловая Россия, какие задачи решает?

Субботин А.Ю.: У нас по статистике в районе 52 тысяч МСП, но в итоге, без микробизнеса, набирается не более тысячи. Я хотел сначала увеличить количество членов, и потом начал понимать, что когда они начинают расти, тот растет и объем проблем. При том, что выпросить членские взносы очень сложно.

Орлов И.Б.: Мы слышим везде, что есть разница между членскими сборами и их собираемостью, и что не всегда

расширение количества участников приводит к увеличению общей суммы.

Субботин А.Ю.: Но зато всегда увеличение количества участников приводит к увеличению затрат.

Орлов И.Б.: И проблем.

Субботин А.Ю.: Да, и когда ты им не поможешь, сразу становишься плохим.

Орлов И.Б.: Если не секрет, какой размер членских взносов?

Субботин А.Ю.: 10 тысяч рублей в год.

Орлов И.Б.: И у вас нет вступительного взноса?

Субботин А.Ю.: Я с мая месяца принял решение, что буду приглашать людей без членских взносов. Я обнуляю членские взносы.

Орлов И.Б.: Вообще ноль?

Субботин А.Ю.: Да, но это хитрый ход, потому что, когда вы приходите с нулем - у вас не появляется психологического ожидания и требований в решении личных проблем. Когда вы приносите 10 тысяч рублей, возникает ощущение, что я должен решить и в налоговой проблему и в ФАС и в Прокуратуре.

Орлов И.Б.: Хотя бы на 100 тысяч.

Субботин А.Ю.: Это минимум. Поэтому на входе - ноль и психологическое ощущение, что мы просто команда, клуб по интересам. А дальше будем решать проблемы по мере их поступления.

Орлов И.Б.: А старые члены продолжают платить?

Субботин А.Ю.: Нет. Для всех отменено.

Орлов И.Б.: И сколько сейчас членов?

Субботин А.Ю.: У нас пока 20 человек.

Орлов И.Б.: В смысле 20 субъектов предпринимательской деятельности? И

они все единоличные, нет никакого коллективного членства?

Субботин А.Ю.: Нет.

Орлов И.Б.: Я понимаю, что Вы не ограничиваетесь сейчас только средним бизнесом? Вы готовы принять всех, у кого нормальный бизнес?

Субботин А.Ю.: Ну микробизнес точно нет.

Орлов И.Б.: А малый, по крайней мере?

Субботин А.Ю.: Малый можем рассмотреть, но их по статистике 40 тысяч. А мне не надо столько, у меня нет столько времени.

Субботин А.Ю.: Главная проблема для бизнеса - это стабильность и его максимальная прозрачность. В России это очень тяжело решается. Я недавно стал депутатом, я еще возглавляю Партию Роста Владимирской области. То есть я не от Единой России, поэтому административный ресурс работает против меня.

Орлов И.Б.: Ваш собственный бизнес, я так понимаю, заточен под ЖКХ, в том числе?

Субботин А.Ю.: У меня проблема в том, что я уже давно строю очень сильно диверсифицированный бизнес. Если не было бы кризиса, у меня давно был российско-датский банк, который работал бы в России. Мы вышли на Данию, встретились с правительством еще до этих санкций, уже договор заключили, даже начали компанию создавать.

Орлов И.Б.: Совместную?

Субботин А.Ю.: Точнее однопроцентный кредит под проекты ЖКХ. Я практически не пользуюсь инструментами поддержки.

Орлов И.Б.: Вы не работаете с Гарантийный фондом? То есть, ни разу не привлекали кредиты?

Субботин А.Ю.: Мы кредиты получаем.

Орлов И.Б.: Но залоговые, да?

Субботин А.Ю.: Все через стандартные процедуры банка.

Орлов И.Б.: Кто создавал Деловую Россию в области? Кто стоял у ее истоков?

Субботин А.Ю.: До меня был Александр Александрович Пикалев, потом я уже 15 лет.

Орлов И.Б.: Возникает вопрос: зачем Вам лично Деловая Россия?

Субботин А.Ю.: Правду сказать?

Орлов И.Б.: Ну, если можно.

Волконская Н.: Действительно, по моему впечатлению, чем ниже мы спускаемся, тем больше слышим правды.

Орлов И.Б.: Это студенты из Высшей школы экономики - политологи, журналисты, юристы, учащиеся программы ГМУ. Это студенты, которых интересует GR. У нас нет никаких ни обязательств, ни правил, поэтому этот разговор может быть построен честно.

Субботин А.Ю.: Разговор для молодежи, в большей степени?

Орлов И.Б.: Почему? Для меня тоже некоторые вещи, я честно признаюсь, не понятны и весьма интересны.

Субботин А.Ю.: Сейчас тогда расскажу. Смотрите, первое. Просто идти вперед - это хорошо, но если нет стратегического понимания, куда двигаться, то это метания из стороны в сторону. Я при губернаторе во всех советах состою, раздаем гранты, чем только мы не занимаемся. Сейчас я нахожусь порядка в 38-ми советах по Владимирской области, департаментах и т.д. При Налоговой службе член Экспертного совета, при Прокуратуре ...

Орлов И.Б.: Палаты, советы, межведомственные комиссии, комитеты?

Субботин А.Ю.: Возглавляю ряд общественных советов, например, Экспертный совет по оспариванию кадастровой оценки. Наши решения являются основанием для налоговой инспекции при уменьшении кадастровой оценки земельных участков. Сейчас мы переходим на налоги от кадастровой оценки, что будет серьезным ударом по предпринимателям.

Орлов И.Б.: Поэтому сейчас все пойдут пересчитывать кадастровую стоимость через суды?

Субботин А.Ю.: Без судов, функционал нашей комиссии позволяет делать это без суда. Соответственно, если возвращаться, зачем я этим занялся, то в 2008 г. я был депутатом и принял решение выдвинуться одномандатником Законодательного собрания области. Я вышел из партии "Единая Россия" и с помощью Бориса Титовым выдвинулся в Заксобрание области. При жесточайшем давлении «Единой России» я все же набрал 24%. С этого момента я начал понимать, что бизнес - это стресс, связанный, в числе прочего, с недобросовестной конкуренцией. Соответственно мне пришлось активно наращивать свой потенциал, компетенции, уровень своих знаний и знакомств. Сейчас я член Экспертного совета в Госдуме по строительству и по ЖКХ.

Орлов И.Б.: Политический капитал, чтобы конвертировать в капитал экономический. А других вариантов нет.

Субботин А.Ю.: Да, соответственно. Первые 4 года было очень тяжело, потому что законодательство менялось очень часто, и было очень сложно 100% соблюдать законы. Мне, чтобы выжить, пришлось весь бизнес максимально обелить: зарплаты платим все белые, а рентабельность максимальная 5%.

Орлов И.Б.: А сколько у Вас сотрудников?

Субботин А.Ю.: В сезон 100-150 работали, сейчас стройка заканчивается - человек 60-70 будет.

Орлов И.Б.: Но 90 человек - малый бизнес?

Субботин А.Ю.: Здесь вопрос, сколько работают, не совсем корректный. Ведь не только сотрудники в штате создают оборот, есть и договора субподряда. Пришлось, чтобы заниматься Деловой Россией, расширять объем компетенций, который на сегодня эксклюзивен. Конечно, пришлось пройти тяжелый путь, но я не жалею. Вокруг меня люди, которые идут ко мне лично, на мои возможности и компетенции, потому что те возможности, которые есть у меня - даже есть не у всех единорогов. Мы законно помогли нашему члену получить почти миллиард под 1% годовых в Фонде промышленности. Я - председатель Президиума Центра общественных процедур "Бизнес против коррупции". Цель - предупредить и помочь предпринимателям при незаконно уголовном преследовании.

Орлов И.Б.: Всем или только своим членам?

Субботин А.Ю.: Нет, мы для всех открыты.

Орлов И.Б.: То есть Вы открыты для любого бизнесмена, который может прийти к Вам? Здесь один юрист сидит в "Опоре России", и они как то пытаются решать эти вопросы. Торгово-промышленная палата отдает эти вопросы на аутсорсинг. А у Вас кто этим занимается?

Субботин А.Ю.: У нас никто. Я строю диверсифицированные структуры. Центр общественных процедур живет сам по себе, у меня там порядка 20 юристов. Кстати, в ЦОП входят и Опора, и ТПП.

Приходит предприниматель, и у него проблема, допустим, уголовное дело. Мы берем, адвокаты дело рассматривают, ищут причину. Но из многих дел, поверьте, мы только 10% помогаем.

Орлов И.Б.: В силу того, что они исходно уже виноваты, просто пытаются обойти закон или разные причины?

Субботин А.Ю.: Потому что очень часто предприниматель просит о помощи, а когда начинаем разбираться, оказывается тут он не платил, там кинул кого-то и т.п. Человек живет во Владимире, поэтому нам без разницы, что у него отобрали завод в Костроме. Он обосновывал все вроде красиво, но когда мы все раскопали, оказалось, что он не платил зарплату людям. Люди подали в суд, суд принял решение и заблокировал имущество. А что еще он должен был сделать? Естественно предприятие перестало выпускать продукцию, и через какое-то время накопились долги, а он нам просто пожаловался, что у него отжали завод.

Орлов И.Б.: Любой человек, загнанный в угол, пытается всеми правдами и неправдами получить положительный результат.

Субботин А.Ю.: Мы дали ему экспертное заключение по итогу, некие рекомендации, сказали, где он неправ. Если у меня не хватает компетенций, мы привлекаем человека, который закрывает дыру своими компетенциями. Но очень часто от людей ожидаете одного, а получаете другое. Получилось так, что он нанял московских юристов, а в итоге все потерял. В конце прошлого года у нас было незаконное уголовное преследование. 31 декабря предпринимателю по реабилитирующим основаниям закрыли уголовное дело, хотя он месяц в СИЗО просидел. Я с прошлого года от

Общественной Палаты РФ хожу в тюрьмы. Я член ОНК во Владимирской области. Ведь человек в СИЗО ограничен в потоке информации и не может эффективно защищаться.

Митрович Снежана, студентка 4-го курса ОП «Международные отношения» НИУ ВШЭ:

Вы говорите о каких-то конкретных отраслях, которые проблемные во Владимирской области? Или уголовное преследование системно?

Субботин А.Ю.: Да нет, это не системно, я просто рассказываю принцип. Это скорее разовый случай, но, что мне надо было сказать, что все хорошо? Вы понимаете, что такое ОНК? То есть мы приходим в тюрьму, даже без администрации. Любую дверь они обязаны открыть, у них нет права не открыть. То есть мы заходим в камеры, общаемся с заключенными. Например, мы ходили к человеку, который сидит пожизненно. То есть, понимаете, я не сильно эмоциональный человек, достаточно стрессоустойчивый, Но в небольшой камере, где он будет сидеть всю жизнь, воздух можно было ножиком резать. С ним было опасно общаться, поэтому с нами полиция заходила. У нас недавно была встреча с нашим областным УФСИН, где я прямо сказал, что я не хочу защищать убийц и насильников и готов работать только с экономическими преступлениями. Деловая Россия - это инвестиции и поддержка бизнеса, Центр общественных процедур - помощь в случае уголовного преследования, ОНК - это совсем плохие случаи, когда предпринимателя уже посадили.

Орлов И.Б.: Александр Юрьевич, получается, что Ваша включенность во все эти структуры позволяет сохранять Деловую Россию, как некий клуб по

интересам, потому что все функции, которые Вы описали, связаны с Вашим присутствием в различных комитетах и комиссиях?

Субботин А.Ю.: Можно и так сказать, не знаю.

Орлов И.Б.: Тогда возникает вопрос: если Вы участвуете в 38-ми комиссиях и комитетах, то когда Вы занимаетесь бизнесом?

Субботин А.Ю.: 24 часа, поверьте. Тайм-менеджмент очень много решает. Это вначале занимало много времени. Когда ты уже погрузился и в теме, это уже другой тайминг. Допустим я - председатель Совета в Фонде капремонта, поэтому знаю про Фонд и его внутренние проблемы больше, чем руководитель компании.

Орлов И.Б.: У Вас есть менеджмент в собственном бизнесе, или Вы еще и сами управляете?

Субботин А.Ю.: Есть. Беру и выгоняю. И опять ... То есть выгнал уже человек сорок.

Орлов И.Б.: А нет такого ощущения, что на самом деле человек - профессионал в своей сфере. И он проваливается не потому, что он плохой специалист, а потому что не видит проблему целиком?

Субботин А.Ю.: Для этого я на каждый объект, под каждую задачу создаю чат, в котором все перекрестно обсуждают общие вопросы. В каждом чате - 15-20 человек, один задает вопрос, а те, кто компетентен, отвечают. То есть человек, задав вопрос, получает ответ практически моментально.

Орлов И.Б.: Сотрудничаете ли Вы с другими региональными отделениями Деловой России? Есть ли у Вас общий чат, как у Опоры России?

Субботин А.Ю.: У нас проще, я же член Генсовета

Орлов И.Б.: То есть через Москву все делается?

Субботин А.Ю.: Да все равно, через Москву или нет. Как удобно, то есть вообще без проблем.

Орлов И.Б.: Не удобнее ли напрямую связаться, например, с новосибирской Деловой Россией?

Субботин А.Ю.: Если я председателя лично не знаю ...

Орлов И.Б.: Но вы же собираетесь на съезды периодически.

Субботин А.Ю.: Но может быть новый человек, я могу его не знать ...

Орлов И.Б.: Как часто у вас проходят съезды?

Субботин А.Ю.: Раз в год.

Орлов И.Б.: А региональные есть съезды или на уровне федерального округа?

Субботин А.Ю.: Не делаем. Смотрим на местах индивидуально. Зачем мне проводить какие-то крупные мероприятия, если у меня пул интересантов очень ограничен. Отдельно хочу сказать о проблеме безработицы. У нас нет безработицы, есть те, кто работать не хочет. Мы вчера с Центром занятости разговаривали: было 190 человек на учете, сейчас после ковида - 900. Я говорю, что мне надо 500 человек на стройку, а мне говорят, что в Центре контингент или с нулевой квалификацией, или с вредными привычками.

Орлов И.Б.: То есть их переучивать надо?

Субботин А.Ю.: Государство сильно опаздывает с этим. Приходит специалист-выпускник на предприятие, а все изменилось.

Орлов И.Б.: Мы были в Полевском, в Свердловской области, где при заводе создали свой технический университет. Что Вам мешает?

Субботин А.Ю.: Это бизнес делает под себя, государство их не обеспечивает. У меня коллега - член Деловой России (у него лазерные технологии) на базе Владимирского госуниверситета создал базовую кафедру. То есть бизнесу это важно, иначе некому работать будет. И при этом в областном бюджете большие затраты на образование. Хочется понять, где результат?

Орлов И.Б.: Я сегодня утром смотрел новости - воронежский блок, и меня просто поразила фраза: "в труднодоступных районах Владимирской области". Я подумал, но это же не крайний Север, не горный Дагестан. Это что?

Субботин А.Ю.: Ну у нас такое есть.

Орлов И.Б.: Москва мешает с точки зрения оттока кадров?

Субботин А.Ю.: Мне кажется проблема в том, что у нас предприниматели хотят платить маленькие зарплаты работникам, естественно плачутся, что Москва забирает кадры. Кто будет работать за 20 тысяч ... Допустим у меня слесарь официально получает от 45 тысяч. Это очень достойные деньги. А в Москву еще приехать надо, ты там один, без семьи живешь. Ситуация такая - бизнес должен адаптироваться. Ведь Москва - это константа, это просто надо учитывать. И дело не только в Москве или Нижнем Новгороде. Кадры, причем высокопрофессиональные, оттягивают и иностранные инвесторы на территории нашей области.

Орлов И.Б.: Почему "калужское чудо" есть, а владимирского нет?

Субботин А.Ю.: Мы тоже с Фольксвагеном начинали работать, который сначала, в 2008 г., хотел заходить на нашу площадку. Фирма просила обходную железнодорожную ветку, но губернатор сказал: "Какая железная

дорога? Все за ваш счет". Это сейчас губернаторам дали право инфраструктуру подводить, а тогда губернатором у нас был коммунист Николай Виноградов, который видимо побоялся делать резкие шаги. Фольксваген рассматривал несколько площадок, и где ему предложили выгоднее, туда он и пошел. Я уже давно говорил, что мы доиграемся с инвесторами. Завтра я скажу Фольксвагену, что у меня налогов 100 лет не будешь платить, он пойдет ко мне. Это что за региональный сепаратизм такой? Нужно делать кластеры и ориентировать всех производителей на определенный кластер. Например, кластер Владимирской области - пищевая промышленность. А сейчас пришли заводы, которые зарплаты в конвертах платят, налоги не платят, зато имеют преференции. Мы построили огромную, на миллиард рублей, трансформаторную подстанцию за счет инвестиций энергетиков, а эти инвестиции они заложили в наш тариф.

Орлов И.Б.: Как Вы относитесь к разным индексам, например, инвестиционной привлекательности?

Субботин А.Ю.: Мы этими индексами загоняем территории в непонятную ситуацию. Приходит инвестор и предлагает зарплаты, выше средней по региону, что разрушает малый и средний бизнес. Крупный бизнес приходит с максимальными преференциями, получая кредиты под разные дешевые проценты. И при этом он "высасывает" и так недостаточное количество работников.

Орлов И.Б.: Спасибо, давайте вопросы, а то я перехватил инициативу.

Умаров С.: Меня зовут Салам. Вы с Заксобранием как-то коммуницируете? Вот Вы сказали, что проблема не в Москве, а внутри, а мы часто слышим иное.

Субботин А.Ю.: Я вам уже говорил, что нет смысла обсуждать то, чего изменить нельзя. Нельзя же в Дагестане снести горы, это факт и все. То же самое и здесь.

Волконская Н.: Поскольку люди уезжают в Москву, то они, соответственно, платят налоги в Москве, а не во Владимире.

Субботин А.Ю.: Да, по налогам возможно, потому что работодатель является налоговым агентом, он за тебя платит, вопрос другой - все ли там показывается и сколько показывается. Я перешел на работу в белую, и у меня нет других затрат. А когда ты работаешь в серую - они появляются.

Орлов И.Б.: Создался образ предпринимателя, который должен обязательно быть жуликоватым. То есть нормальный предприниматель - это тот, кто знает, как обойти законы, как обмануть.

Субботин А.Ю.: 4 года назад, чтобы этот образ поменять, мы на базе Деловой России начали конкурс - проект "История российского предпринимательства". Партнером стал наш Юридический институт, который предоставил помещения.

Орлов И.Б.: То есть у Вас нет ни помещения, ни офиса?

Субботин А.Ю.: Офис у меня есть трехэтажное здание в моей собственности. Но я там бываю, чтобы подписать документы. Думаю, что надо перестраиваться, уходить в цифру. Сделав чаты по задачам, я эффективность своей работы увеличил сразу раз в шесть. Мне не надо никуда ехать, никого очно собирать, то есть я сэкономил огромное количество времени.

Герасимчук Серафима, студентка 3-го курса ОП "Политология" НИУ ВШЭ:

У меня вопрос к Вам, который касается уголовных преследований предпринимателей. Вы сказали, что занимаетесь этим, помогаете тем, кто попал в сложные ситуации. Вы не могли бы рассказать о каком-нибудь резонансном случае?

Субботин А.Ю.: К нам обращается предприниматель, мы анализируем ситуацию, и если адвокаты видят, что дело притянуто за уши, мы включаемся и начинаем подключать руководство полиции, Прокуратуры и т.д. 6 лет назад по

нашей просьбе сняли сотрудника Прокуратуры. Ну больше не могу рассказать, так как это конфиденциальная информация.

Орлов И.Б.: Спасибо Вам большое за встречу.

Субботин А.Ю.: Важно и нужно моделировать свое поведение мысленно - понимать, куда и как двигаться, ставить цели и идти к ней. Плюс мотивация, и тогда все у нас будет хорошо.

В ГОСТЯХ У ВЛАДИМИРСКОГО БИЗНЕСА

Беседа с заместителем руководителя «Опоры России» Екатериной Васильевной Краскиной

Орлов И.Б.: Мы хотим понять, почему в одном регионе модель взаимодействия бизнеса и власти работает, а в другом такая же модель - не работает?

Краскина Е.В.: У Опоры в разных регионах наши подразделения имеют разное влияние, разные масштабы деятельности. У нас, например, во Владимире не самое крупное подразделение.

Орлов И.Б.: Сколько членов?

Краскина Е.В.: Более двухсот. Я считаю, что это очень хорошо. Но это, как я уже сказала, не самое крупное подразделение региональное в сравнении, к примеру, с Ульяновском. В следующем году хотим посетить Екатеринбург.

Орлов И.Б.: Мы были в Екатеринбурге. Там значительная часть малого бизнеса входит в орбиту влияния областного отделения РСПП. У них есть отдельный вице-президент, который курирует связи с малым и средним бизнесом. Но в Рязани "Опора России" дистанцирована и от РСПП, и от Деловой России. При этом деятельность рязанской Опоры сосредоточена в основном на юридической поддержке. Есть даже свой юридический отдел.

Краскина Е.В.: В рамках нашего отделения существует бюро по защите прав предпринимателей, но там всего один юрист. Непосредственно через нее проходят все обращения предпринимателей, она дает консультации. Сейчас хочу провести работу по расширению юридического штаба.

Орлов И.Б.: На аутсорсинг отдаете? Вы принимаете обращения только своих членов?

Краскина Е.В.: Не только. К нам обращаются и те, кто у нас не состоит. У нас по понедельникам прием в бюро происходит.

Орлов И.Б.: По всем рейтингам, в том числе, по РАЕХ, получается, два кластера в области более-менее развиваются: туристический и инноватика. Что такое туристический кластер у вас?

Краскина Е.В.: Суздаль, наверное, основная точка.

Орлов И.Б.: Отсюда вопрос: кто здесь занимается туристическим кластером?

Краскина Е.В.: У нас есть компания "ВЛАДИНВЕСТТУР". Они владельцы бренда "Золотое кольцо России", соответственно, эту тему они

раскручивают: возят автобусами со всей страны школьников, студентов и частных туристов, прежде всего, в Суздаль. Владелец "ВЛАДИНВЕСТТУР" сейчас что-то вроде советника в госкомитете по туризму в Правительстве РФ.

Орлов И.Б.: То есть это московский предприниматель?

Краскина Е.В.: Нет, он сам владимирский. "ВЛАДИНВЕСТТУР" стал крупнейшим туроператором России, 12 лет зарегистрировавшим бренд "Золотое кольцо" на себя. У них очень сильная и профессиональная команда. То есть они берут какую-нибудь точку и начинают ее раскручивать. Например, агрокультурный туристический комплекс "Богдарня" в Петушинском районе - уникальное, красивейшее место. У них там выстроенная система, это один из самых крутых музеев-заповедников в России. Но у нас главная проблема - гостиницы. Уровень гостиниц у нас оставляет желать лучшего. У нас достаточно большое количество небольших гостиниц, но автобусом туда не привезёшь - там именно для частного туриста. Главная проблема здесь - это разрозненность бизнеса. Мы много раз пытались объединить отельеров и рестораторов. У нас есть ассоциация рестораторов во Владимире, но она не активна. Я считаю, что любое профессиональное объединение должно заниматься развитием той сферы, которую они объединяют. Если они объединяют рестораторов, то будьте добры следить за качеством услуг, образовательными вещами заниматься. К сожалению, у нас не очень качественно все это работает.

Орлов И.Б.: Мы когда были в Гусь-Хрустальном, директор завода довольно скептически отнесся к ассоциациям большой бизнес-четверки. Он в большей степени ориентируется на

профессиональные отраслевые ассоциации, хотя с бизнес-четверкой дружит. У вас же нет негласного запрета на вхождение в несколько организаций?

Краскина Е.В.: Нет, у нас полная свобода выбора. Но на самом деле, предприниматели смотрят не по взносам, потому что взносы для предпринимателей копеечные. Если по "Опоре", то у нас 5 тысяч в год, для бизнеса - это ничто. Так же, как и для нас. Это не тот доход, который позволяет существовать организации.

Саломатин Ю.: Градация есть для малого или среднего бизнеса?

Краскина Е.В.: Нет, нам градацию запретил делать Минюст. По новым требованиям Закона об НКО членский взнос должен быть одинаковым для всех. Только ТПП - отдельный мир, живущий по федеральному закону. Все остальное - общественные организации, в которых может быть разным членский взнос. Поэтому он установлен одинаковый на всю Россию. Естественно, 5 тысяч для Москвы и для небольшого Гороховца - разные вещи.

Орлов И.Б.: У вас более 200 членов.

Краскина Е.В.: Нет, на самом деле, у нас около 1000 членов. Есть свой нюанс: у нас состоят местными отделениями. Например, Муромское районное отделение "Опоры России", в котором состоят 500 человек, или Суздальское районное отделение. У них порядка 120 членов и только 3 предпринимателя, которые состоят в областном отделении напрямую.

Орлов И.Б.: То есть 500 предпринимателей из Мурома входят за 5000 рублей все вместе? И никак это обойти нельзя?

Краскина Е.В.: Нет, можно, но мы на этом не настаиваем, потому что для небольших городов - 5000 рублей для предпринимателей считается значимой

суммой. Для нас самое главное - активная работа. Могу коротко рассказать, если это интересно, как непосредственно существует наше региональное отделение "Опоры России".

Орлов И.Б.: Да, давайте.

Краскина Е.В.: Изначально "Опора" создавалась только предпринимателями. Основоположниками стали топливщики. Сергей Ренатович Борисов, который ее создавал, руководил Российским топливным союзом России и подключил очень серьезных предпринимателей. В чем наша уникальность? Мы все живем по одному Уставу, но в каждом регионе мы отдельные юридические лица и сами отвечаем по всем своим обязательствам. Когда организация создавалась, главный принцип был сформулирован так: хочешь быть независимым - плати за все сам. То есть это главное отличие от ТПП. У них есть госуслуга, благодаря которой они живут, то есть деньги государство им дало. У нас таких возможностей нет - мы в чистом виде общественная организация. Как мы понимаем, жить за счет взносов нереально. Тут палка о двух концах: чем больше членов, тем больше необходимо с ними взаимодействовать. Ведь каждому что-то надо. Соответственно, стараемся, чтобы это были активные люди, а не люди, которые пришли что-то получить, и больше им ничего не надо. Поэтому у нас установлена система, как она существует на федеральном уровне. То есть совет организации - это состоявшиеся предприниматели, как правило, средний бизнес, у которого достаточные обороты для того, чтобы какую-то определенную сумму передавать на содержание организации. Мы в начале года утверждаем смету основных расходов, включая аренду помещения, штат сотрудников, расходы на телефон,

интернет, коммуналку и т.п. Смета подтверждается и устанавливается ежемесячный взнос, который члены Совета оплачивают. Все, что приходит дополнительно - это членские взносы, платные семинары, форумы и пр. Но это не для извлечения прибыли, а только для уставных целей. Все средства идут на развитие организации - на рекламу, ведение сайта и т.д. Нашей организации в этом году 18 лет. Эта система показала свою устойчивость: есть возможность развиваться, высказывать независимое мнение. Управляют «Опорой» только предприниматели: чиновники в нашем управлении отсутствуют полностью.

Орлов И.Б.: Практически на 2/3 в ТПП ориентируются на производителя, то есть стараются больше привлекать производителей. Что касается "Опоры России", каков разрез в плане территориальном (самая крупная организация) и в плане отраслевом?

Краскина Е.В.: Сейчас после изменения Закона о МСП крупный бизнес можно по пальцам пересчитать - все перешли в средний. Поэтому остается микро и малый бизнес, который ТПП не интересен в принципе. Так же как и ТПП не столь интересна малому бизнесу, потому что все услуги платные. Поэтому микро и малый бизнес идут в "Опору России".

Орлов И.Б.: Но в Правлении у вас представлен и средний бизнес? Зачем тогда "Деловая Россия"? Где проходит грань между вами?

Краскина Е.В.: Мы работаем на одном поле. Но в "Деловой России" фактически формируется клуб деловых людей, которые лоббируют исключительно собственные интересы.

Орлов И.Б.: Каким образом происходит взаимодействие внутри

бизнес-четверки, помимо встреч в администрации и пр.? Или вы живете параллельно?

Краскина Е.В.: Я бы не сказала. Именно в этом году пандемия в нашем регионе объединила бизнес-четверку. На самом деле, все равно определённое конкурентное пространство существует. Хотя я всегда считаю, что именно только вместе можно каких-то вещей добиться. Например, чтобы усилить общую позицию по ЕНВД, мы созваниваемся друг с другом и выработываем общую линию. Если все согласны, вместе подписываем, ставим 4 подписи и отправляем обращение. Но такое бывает не часто. Как правило, взаимодействуем с ТПП, и у нас уходит письмо за двумя подписями. В этом году благодаря пандемии смогла объединиться наша великолепная четверка. Потом подключился Уполномоченный, и получилась пятерка. Мы реально собирались каждую неделю, мониторили ситуацию, сводили все данные, отправляли это в администрацию, взаимодействовали с Роспотребнадзором. Все приложения, которые шли в части поддержки бизнеса мы сначала обсуждали сами и только после этого транслировали. И власть очень хорошо понимала, что это консолидированная позиция всего региона.

Орлов И.Б.: Власть, это имеется в виду Департамент предпринимательства?

Краскина Е.В.: Нет, я говорю про региональную власть в целом. У нас был экономический Штаб, куда входили все вице-губернаторы руководители департаментов, все контрольно-надзорные органы. Он собирался еженедельно, и мы еженедельно готовили свою позицию и ее отстаивали. Губернатору ничего не оставалось делать, как идти на то, что мы

предлагали, потому что мы аргументировано всегда доказывали.

Орлов И.Б.: Мы понимаем, что губернатор принимает какие-то разовые решения, а долгосрочные пути выстраиваются через Заксобрание. Мы слышали, что существуют определённые трения между губернатором и Заксобранием?

Краскина Е.В.: Знаете, мы смотрим на то, кто реально может помочь. Если это Заксобрание через принятие каких-то законов и внесения изменений, значит, работаем с Заксобранием. Если требуются постановления губернатора, значит, работаем с исполнительной властью. Если вопрос может быть решен на уровне Департамента, мы работаем с ним. Мы стараемся в политических дрызгах не принимать участие. Также нам без разницы, какая это партия. Через Единую Россию - значит, через них, через ЛДПР - значит, через ЛДПР.

Орлов И.Б.: То есть вы прагматики?

Краскина Е.В.: Да, мы не придерживаемся никакой политики.

Орлов И.Б.: У меня неожиданно в голове всплыла такая тема: влияние партийного строительства в регионах на взаимодействие бизнеса и власти. Неужели в действительности бизнес настолько прагматичен, или он делает вид, что не замечает всего?

Краскина Е.В.: Прагматичен, особенно молодые предприниматели. У нас следующим председателем "Опоры России" планируется именно молодой человек - ему 30 лет, он 7 лет занимается бизнесом, сейчас прошел в городской совет. Знаете, когда человек чрезвычайно активный, у него хорошо крутятся мозги, он моментально соображает и принимает решения, - тогда одного поля не хватает. Ты можешь выстроить свой бизнес идеально,

выйти на достаточные доходы, но скучно - ты не можешь влиять на пространство вокруг твоего бизнеса. Начинают играть амбиции, начинается поэтапное восхождение - от муниципальных депутатов до Госдумы. С другой стороны, особо активные предприниматели идут в объединения по двум причинам: либо я хочу себя применить в кругу подобных, либо у меня есть проблема, которую помогите мне решить. Вот те, кто приходят с проблемами, они потом отваливаются - они проблему решили и больше им ничего не надо. А вот те, кто приходят с какими-то другими амбициями, они на долгие годы остаются в общественных организациях.

Орлов И.Б.: Но живут же они не в вакууме?

Краскина Е.В.: Для этого как раз и существуют такие объединения предпринимателей как мы. Мы общаемся с этими предпринимателями, понимаем их проблематику, то есть у нас всегда задача помочь индивидуально, через бюро, через Уполномоченного. И я всегда ставлю задачу понять, проблема системная или индивидуальная? Если это системные изменения законодательства, то мы должны понять, где и что нам необходимо изменить. Если мы сразу понимаем, что нужно внести, то пишем прямо конкретные предложения. Либо мы пишем в нужную инстанцию, что такая-то проблема нами выявлена - давайте вместе думать, что по этому поводу делать. Вот таким образом появляется это взаимодействие. Когда "Опора России" только начиналась, взаимодействие власти с бизнесом было нулевым, то есть не было никаких рабочих групп, комиссий, советов. Вообще не было ничего. И тогда нашей главной задачей было наладить контакт. Сейчас у нас есть все платформы для взаимодействия. Вопрос только в

инициативе. В том, чтобы она была правильной. Если мы говорим, значит, действительно есть проблема и ее надо решать. Садимся вместе и начинаем думать, как решать. Другое дело, что не всегда договариваемся так, как хочет бизнес. То есть всегда приходится искать золотую середину.

Орлов И.Б.: Бизнес ищет прибыль, власть ищет возможность часть этой прибыли перераспределить. Везде, где мы были в экспедициях, на вопрос о том, как быстрее решить проблему, нам говорили - через губернатора, а ниже - бесполезно. Здесь, как мы слышали, можно решать по-другому.

Краскина Е.В.: Когда у нас губернатором была Светлана Юрьевна Орлова, было возможно решать вопросы. Если Светлана Юрьевна сказала, никто не посмеет это не выполнить. Сейчас у нас, к сожалению, такого нет, поэтому приходится конкретно обращаться в те структуры, которые ответственны за это. Если это развитие туризма, то мы идем в Департамент туризма.

Орлов И.Б.: Удлиняет путь?

Краскина Е.В.: Еще как удлиняет.

Орлов И.Б.: Завтраки с губернатором не прижились?

Краскина Е.В.: У нас они и не пробовались. При Светлане Юрьевне эта система работала классически через Консультативный совет. Он собирался ежеквартально, иногда чаще, в Доме Дружбы, за большим круглым столом, где вопросы решались моментально.

Улугназаров А.: Я являюсь юристом, поэтому мне больше интересна юридическая составляющая. Хотелось бы узнать, с какими чаще всего обращениями Вы встречаетесь? Может, какие-то отрасли бизнеса чаще, чем другие, обращаются?

Краскина Е.В.: У нас Бюро по защите прав предпринимателей есть юрист, и у нее есть достаточное количество помощников. Например, по банкротству или налогам она не очень хорошо разбирается, для этого есть другие консультанты. Мы у себя в "Опоре" выстроили такую систему: когда есть вопрос какой-либо по бизнесу, вы всегда можете обратиться, а мы всегда найдем специалиста, который вам поможет. Для этого у нас существуют профильные комитеты. Например, комитет по налогообложению или комитет по трудовому праву. Там те люди, которые владеют своими собственными компаниями именно в этом направлении. Они в нем, как вы понимаете, разбираются идеально, потому что они эту службу продают. И у них обязанность оказывать консультации бесплатно для членов организации. Вопросы классические всегда - все, что касается земельного права, имущественного права и налогообложения. Ну и, безусловно, контрольно-надзорные органы.

Саломатин Ю.: Когда Вы говорили про консолидированные позиции бизнес-ассоциаций во время пандемии, возник вопрос: до этого не было ситуаций, когда большая четверка принимала единые позиции по каким-то вопросам при взаимодействии с региональными органами власти?

Краскина Е.В.: Наверное, не было.

Саломатин Ю.: А почему?

Краскина Е.В.: Такой серьезной проблемы в нашей стране не существовало. А для того, чтобы объединиться, нужно взаимодействовать очень тесно. Как правило, на это не хватает сил и времени. И у каждого бизнес-объединения во многих вещах существует своя позиция. Вот, допустим, "вмененка": кто-то считает, что

ее нужно отменять, кто-то считает, что не нужно отменять. В частности, у ТПП и у "Опоры" мнения здесь разошлись. Мы бьемся сейчас за налог на имущество, он у нас будет вводиться по кадастровой стоимости. Здесь у нас одна позиция, у ТПП - другая. Ни мы, ни они не собираемся отказываться от своей позиции. Мы даже не пытаемся договориться, то есть мы приходим на рабочие группы, и каждый представляет свою позицию. Власть представляет третью позицию. Но если мы не договоримся, то не сможем защитить бизнес. Действительно катастрофическая ситуация - пандемия - заставила сидеть часами, чтобы принять общую точку зрения.

Саломатин Ю.: В каких случаях происходит коммуникация между региональными отделениями?

Краскина Е.В.: Постоянно.

Саломатин Ю.: По каким вопросам? Что может, условно говоря, Калининградская область привести во Владимирскую?

Краскина Е.В.: Разрабатываем мы, например, какие-то изменения по упрощенной системе налогообложения. Я кидаю клич: у кого какие существуют предложения? Когда ты пишешь предложения, ты должен огромную доказательную базу привести. Можно сесть и самому сочинять, а можно воспользоваться тем, что уже было в других регионах. Мы даем клич, и они всегда откликаются, всегда присылают. Это то, что идет просто в постоянном режиме.

Саломатин Ю.: То есть активно?

Краскина Е.В.: Да, часто возникают индивидуальные вопросы. Например, в пандемию был случай, когда девушка открывала очередной детский сад. Она заказала мебель в далеком российском городе. Нашла просто в Интернете

(понравилось, как производитель работает) и заказала. Он сказал, что будет в два раза дешевле, если ему наличными на карту скинуть. Она перекидывает с карты на карту, а он пропадает. При это договор заключен, они даже на связь выходят, но товара нет. Она говорит: "Мне открывать детский садик, у меня мебели нет. Я не знаю, что делать". Ехать туда - расходы, да и времени не хватает. Я звоню председателю местной "Опоры" и объясняю ситуацию. Он берет своих юристов, они едут на это место, и на следующий день оттуда выехала машина с мебелью. К нам также обращаются. Допустим, "проверьте такую-то компанию, мы с ними начали взаимодействовать, а они нам деньги не платят. Нам сразу в суд идти или все-таки с ними можно договориться?". Понятно, что в своем регионе выходы ты найдешь всегда. И самое главное - у нас никто никогда деньги за эту помощь не берет. Я всегда знаю, что обращусь к любому председателю "Опоры России" в любом регионе, и он встанет и пойдет помогать.

Орлов И.Б.: Потому что завтра он обратится к Вам?

Краскина Е.В.: Да. У нас все контакты открытые. Съезды у нас происходят каждые 2 месяца. Безусловно, когда приезжаешь, знакомишься лично.

Орлов И.Б.: Текучка большая?

Краскина Е.В.: Когда был Борисов Сергей Ренатович, текучки не было практически вообще. Когда пришел новый президент, естественно, он начал менять команду. Это абсолютно нормально. Даже те люди, которые уходят с председательства, все равно этим живут. Это действительно становится семьей. Ты все равно не уходишь из организации. У нас практически все председатели, если кто-то не ушел со скандалом, остаются, и

остается это взаимодействие. В бизнесе, как и везде, каждые 5 лет действительно лучше, чтобы приходила "новая кровь", с новыми веяниями. Это же общественная организация.

Орлов И.Б.: У Вас свой бизнес есть?

Краскина Е.В.: Сейчас нет - год назад я ушла на госслужбу. По законодательству это возможно, поскольку у меня общественная должность - я денег не получаю. Но по факту это становится сложно. Я, как чиновник, должна отстаивать интересы власти, а с другой стороны, понимаю, что правда на стороне предпринимателей.

Улугназаров А.: Сегодня тоже говорили, что есть депутаты, которые еще и бизнесмены.

Краскина Е.В.: Депутаты - это другое.

Улугназаров А.: Все равно. Они понимают, с одной стороны, что есть бизнес и есть решения для бизнеса. С другой стороны, бюджет чем-то наполнить надо.

Краскина Е.В.: Когда они утверждают налоги, да, согласна.

Орлов И.Б.: Я думаю, что это вечная проблема. Решается она, как Вы сказали, на уровне согласовательных комиссий, межведомственных комитетов, где можно проговорить это все, услышать друг друга и понять, можно придти к какому-то консенсусу.

Краскина Е.В.: Про налог на имущество год пытаемся договориться, пока не договорились. Но это дополнительный налог, который будет накладываться на малый бизнес с нового года.

Орлов И.Б.: Он региональный?

Краскина Е.В.: Региональный. Регион его может вводить, может не вводить. Вот у нас мы этот год отстояли, а со следующего года уже будут его вводить.

То есть это дополнительные 2,2% налога на имущество.

Дергачёва Дарья, студентка 2 курса ОП «Государственное и муниципальное управление»

Вопрос касает взаимодействия разных отделений "Опоры России". Нам руководители ТПП с гордостью сказали, что они занимают 7-е место в России по ряду важных показателей. А у разных отделений "Опоры России" есть такой рейтинг, конкурентное соперничество?

Краскина Е.В.: Есть. Не то, что бы конкурентный, я бы так не назвала. Это нигде не презентуется, нигде не проговаривается. То есть просто для понимания того, как каждый регион развивается. Там 22 показателя, которые просматриваются по итогам каждого года и презентуются только внутри региона. Мы всегда входили в десятку лидеров. Когда я только пришла работать, мы занимали 3-е место по России. Основной у нас минус - членские взносы. Мы особо наших членов не "напрягаем", особенно по этому году. Мы понимаем, что, для них это дополнительные расходы.

Орлов И.Б.: Получается, если Вы увеличите взносы, то провалитесь по другим показателям?

Краскина Е.В.: Мы не можем взносы повысить, мы их обязаны только собирать.

Орлов И.Б.: Нет, повысить взносы за счет дополнительного членства. Вы повысите количество, но при этом получите другие проблемы.

Краскина Е.В.: Поэтому нужно просто делать свою работу.

Орлов И.Б.: Мы посмотрели по телевизору в Рязани программу о том, что выпускники вузов не видят себя в бизнесе, львиная доля их хотят из Рязани сбежать. Они в основном хотят стать государственными чиновниками.

Краскина Е.В.: Вы знаете, это было достаточно давно, мы как раз начинали с этого. Если Вы сейчас посмотрите аналитику (даже по итогам этого и прошлого года), то получается с точностью наоборот - ребята больше не горят желанием идти в чиновники, потому что там свободы нет вообще никакой. А активных ребят мышление другое - им хочется себя проявить. Другое дело, что они понимают, что, выйдя сразу из университета, бизнес не откроешь. То есть сразу наступишь на большое количество граблей. Нужен сначала опыт. Поэтому они набираются опыта с прицелом открыть свой бизнес. Если ты хочешь, чтобы у тебя не было ограничений ни в развитии, ни в твоём личном творчестве, ни в самореализации, ни в деньгах, это только бизнес. Никакое чиновничество этого не даст. На мой взгляд, туда пойдут только те люди, которые слегка не уверены в себе. Либо те, которые просто не хотят брать на себя ответственность: пришел, от звонка до звонка "оттрубил" и домой.

Орлов И.Б.: А вы работаете с бизнес-инкубаторами?

Краскина Е.В.: Конечно. Какие у нас варианты.

Орлов И.Б.: Каким образом происходит работа с бизнес-инкубатором?

Краскина Е.В.: Раньше была программа развития предпринимательства. Там была вообще другая система. Сейчас все переформировалось под влиянием национальных проектов. Поэтому только в рамках нацпроектов, только по реализации каких-либо государственных услуг - по контракту либо консалтинг, либо на проведение образовательных мероприятий. С ними больше по-другому не поработаешь. У них есть фонды, которые распределяются от имени

Департамента предпринимательства. Там у нас представитель есть в комиссии, который принимает решение по выделению займов, микрозаймов, других форм господдержки. Это второе направление. Другого формата взаимодействия с ними нет. Услугами их мы, безусловно, не пользуемся. Свои

услуги они оказывают через агентские договоры, которые соответственно мы и выполняем.

Орлов И.Б.: То есть вы один из подрядчиков?

Краскина Е.В.: Да, один из подрядчиков.

Орлов И.Б.: Спасибо.

В ГОСТЯХ У ВЛАДИМИРСКОГО БИЗНЕСА

Беседа с основателем «Дома музея Пряника» и Мастерской шоколада Ириной Жеребкиной

Самарина Людмила Владимировна, ведущий эксперт Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций:

Мы представляем Высшую Школу экономику. Ребята - студенты и стажеры-исследователи научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций.

Жеребкина Ирина: В месте, где мы находимся, завтра будет тестовое открытие. У нас был незапланированный переезд в период пандемии по вине нашего арендодателя.

Самарина Л.В.: То есть не из-за коронавируса закрыли музей? По каким-то другим причинам?

Жеребкина Ирина: Да. Если вы мне объясните подробнее цель нашей с вами встречи, я буду больше осведомлена.

Самарина Л.В.: Мы приезжаем в регион, заранее договариваясь с различными институтами. Прежде всего - это региональные отделения РСПП, Торгово-промышленной палаты, другие бизнес-объединения. Мы изучаем вопросы взаимодействия бизнеса и власти в российских регионах. Придя к Вам, мы рассчитываем, что Вы расскажете, как создается и развивается малый бизнес во

Владимирской области. Как Вам эта идея в голову пришла? С какими трудностями Вы столкнулись? Кто вас поддержал, кто помог, как решались финансовые вопросы? Насколько успешен Ваш бизнес?

Жеребкина Ирина: Я основатель «Дом Музея - Пряника», но есть еще проект «Мастерская Шоколада» и социальный проект «Лучший ученик», который в рамках нашего города рассчитан на всех учеников начальных классов. Мы награждаем лучшего ученика в каждой четверти, но лучший ученик определяется по совершенно иным критериям, нежели те, к которым привыкли классные руководители. Это может быть общественная деятельность, спортивные достижения, добрый поступок. Некоторые учителя бросают трубку, отказываются участвовать в акции, потому что есть только один лучший ученик. Мы убиваем стереотип, что ребята, которые не совсем успешны в учебе, не могут иметь другие достижения. Они получают бесплатные преференции в наших проектах, в проектах наших партнеров. И в окончании всего этого мы проводим большой межрегиональный фестиваль, семейный «День пряника». Он уже трижды проводился в нашем городе на наши

собственные средства. К примеру, на первый наш фестиваль на Соборной площади пришло 12 тысяч человек. И для меня эта была победа. На второй год было уже 25 тысяч человек. В 2019 г. мы со своим молодым фестивалем стали победителями национальной премии Russian Intranet Awards в номинации лучшее туристическое детское событие. Но мы не копируем фестиваль пряника в Туле. Наш фестиваль проходит в Международный день защиты детей. Город отдается во власть детей: бесплатные интерактивы, аттракционы и мастер-классы. Мы подбираем своих партнеров так, чтобы они проводили различные мероприятия и интерактивы с детьми бесплатно. Конечно, приезжают производители пряников и сладостей. Ремесленников мы тоже стороной не обходим: забытые русские ремесла и традиции на нашем фестивале также присутствуют.

В моем случае никогда не было бизнес-плана, я ничего не считала, а просто шла и делала. Но я делала то, что мне нравится. По первому образованию я инженер-системотехник, по второму - финансовый менеджер. 5 лет назад я бы не поверила, что моя жизнь так в корне поменяется. Я работала по найму, была руководителем отдела закупок и продаж мороженого. И начала строить собственную сеть фирмы - уличные ларьки, холодильники с мороженым и пр. Приходилось работать и с крупными сетями и с розничными торговцами. После ухода из этой фирмы, я стала заниматься исключительно розничной торговлей и выездной деятельностью. Здесь линейка расширилась: не только мороженое, но и прохладительные напитки, горячая кукуруза и др. Сами понимаете, выездная деятельность - это крупные мероприятия, такие как дни городов и праздники (у нас,

например, Петра и Февронии). На тот момент у меня не было планов, у меня было одно желание выжить. Но в какой-то момент наш бывший губернатор заявила о необходимости ярмарки в новогодние каникулы. Кому нужно мороженое в новогодний период? И один наш бывший сотрудник увидел пряники, с чем мы и пришли в управление торговли. С этого момента пряники включились в уличную торговлю и выездные мероприятия. Спустя полгода, в июле, наше управление торговли проводило грандиозный праздник «Владимирская вишня». И нам сказали, что просто так торговать не поставим, нужен интерактив. Они спросили, что мы будем делать? Я говорю, что пряники расписывать. Заказала пряники на заводе, купила пищевые, гелеобразные, сильно красивые краски. Люди начали расписывать, им понравилась эта идея. С сентября я облачилась в русский народный костюм и проводить уроки истории и рисования по печатному прянику.

На тот момент у нас был маленький сувенирный магазин (22 кв. метра) на Большой Московской 40. Постепенно мы заняли всю постройку конца XVIII в. (301 кв. метр), вложив туда душу и деньги. Пришли в управление культуры с идеей сделать музей. Сначала они скептически отнеслись к этой идее, сомневаясь, что мы успеем открыться к ярмарке. Но мы успели. Так началась наша музейная деятельность, а чуть позже появилось еще место в цокольном этаже. В принципе - это просто подвал постройки конца XVIII в., который постоянно протекал и плесневел. Мы постоянно его ремонтировали. До того момента я не читала бизнес литературу, просто работала, ничего не планируя. После разбора нашей деятельности у бизнес-тренера я за две ночи создала

таблицу статистики посещений музея за три года. И поняла, что поле непаханое. Из одной школы у нас побывал один класс, а сколько в школе классов? У нас есть школы, где 15 первых классов. Я поняла, что есть куда расти. Мы также работаем с туроператорами, развиваем корпоративный сегмент. С 2017 года все было разложено по полочкам, с планами развития. Свою деятельность ведем с партнерских позиций: проводим совместные мероприятия, меняемся клиентами, делаем мастер-классы. Пример такого партнерства - акция «Лучший ученик», о которой я в начале рассказывала.

Но в декабре 2019 г. сменился собственник здания: появилась молодая, амбициозная женщина, которая сначала купила 2 и 3 этажи, а потом 1-й этаж (магазин) и подвал (музей). В марте 2020 г. она сказала, что нам надо съехать, дав на это 1 месяц. И это после того, что почти 6 лет мы находились в этом месте, у нас каждый угол был рабочий, все было продумано до мелочей. Сначала я паниковала, даже заболела. Но потом встала и набросала порядка 7 идей, как бизнес может выжить, не имея вообще локации. И поняла, что в принципе не все так плохо. Есть куда двигаться. Я обратилась к руководителям города, в средства массовой информации, в социальные сети. Нас поддержали горожане, выкупив практически все гастрономическую продукцию, пусть и со скидками. Скоро все мои горести закончились. Так сложилось, что здесь было кафе «Вилки нет». Я позвонила арендатору, потому что появилось объявление на Авито. Он объясняет, что арендодатель не идет с ним на компромисс во время пандемии, требуя за аренду 50 тысяч. Они съехали, мы заехали, делали

достаточно долгий ремонт. Если мы сворачивали свой магазин и музей за 3-4 недели, то магазин на новом месте открыли за 2 дня - 13 июня. А у нас все в коробках. Люди говорят, а можно мы посмотрим товар в коробках - им хотелось помочь нам. В зале, который мы проходили, проходят мастер-классы. Когда я въехала после 300 квадратов в 33, сначала думала, что развернулась и уйду. Но мы берем еще подвал и совершенно новый проект родился в голове - Ремесленный центр. Очень много ремесленников с забытыми и возрождаемыми традициями сидят у себя в деревнях, не знают, как себя презентовать. Есть идея, пока здесь все временно, сделать для них зал, где они могут себя представить и где могут проводить мастер-классы. С этим проектом мы в нескольких конкурсах участвуем. На сегодняшний день мы получили 50.000 тысяч рублей по гранту Промсвязьбанка.

Духновский Ф.: Разовый?

Жеребкина Ирина: Да, разовый. Для поддержки в условиях пандемии. Все остальное время мы живем на собственных средствах. Фестиваль, например, мы проводим на деньги с уличной торговли. Но была и поддержка со стороны партнеров - призы, потому что в рамках фестиваля проводятся конкурсы для учеников и учителей. Самый главный приз - поездка для всей семьи в Казань на 3 дня. Были и однодневные поездки. Для учителей был сертификат на 25 тысяч рублей. В первый год фестиваля сцена и музыка обошлись в 200 тысяч рублей. Во второй год городские власти обеспечили бесплатную сцену, звук, рекламу в СМИ. Благодаря ТПП была обеспечена точечная реклама по всем муниципалитетам. Помогали и простые люди. После призыва в соцсетях люди приходили, раздавали

информационные листовки, клеили плакаты.

Мы еще очень много занимаемся благотворительностью. У нас есть подшефная организация «Дети Ангелов» - дети с ДЦП и аутизмом. В пандемию, когда мы собирали вещи, вечерами я ездила к ним и боксы с различными мастер-классами раздавала. К ветеранам ездила, как волонтер. Для меня было важно понять, что я кому-то нужна, что полезна. И тем самым поддерживаю в себе энергию.

Самарина Л.В.: Еще Вам это дало возможность обращаться за помощью, когда Вам надо?

Жеребкина Ирина: Да, сейчас люди заходят - и старые, и новые. В августе 2020 г. наш магазин сделал максимальный оборот за 6 лет своего существования. Мы находимся на лучшей локации, мы придумали в стенах магазина проводить бесплатные экскурсии по ремесленникам Владимирская края. К нам приходят экскурсоводы и частные группы. Работает и такая вещь: отметь нас в Инстаграмм - получи сердце пряника. Когда завод, который снабжал нас пряниками, ушел от сотрудничества, мы начали производить свои пряники. У нас есть свое производство. Мы сертифицировались в пандемию на производство шоколада, стали его тоже производить. Был стереотип, что магазин шоколада, музей шоколада - это проект одного посещения. Но мы это сломали: сделали различные линейки мастер-классов, ввели новые тематические программы, абсолютно не похожие друг на друга. Стали развивать такой сегмент, как пряники для бизнеса. Это корпоративный сегмент - подарки, которые востребованы. После праздника города Тулы мы привезли заказ на пряники из Тулы.

Дергачева Дарья, студентка 2-го курса ОП «Государственное и муниципальное управление» НИУ ВШЭ:

Вы нанимали работников для создания каких-то проектов?

Жеребкина Ирина: Нет, мы все сами. В этом году мы 6 с половиной часов думали про новогодние программы. Так как мы их проводили на улице, нужно было четкий тайминг, чтобы одни выходили на улицу, а другие заходили в подвал.

Митрович С.: Вы говорили, что вам помогали люди, даже скидывали деньги на карту. А Вы обращались за помощью к местной администрации? И какие действия с их стороны были предприняты?

Жеребкина Ирина: Конечно, сочувственные слова. Сами понимаете, столько для города привезти первых мест с разных конкурсов, например, «События России» и «Музейно-развлекательный комплекс». В том году на туристическом конкурсе взяли гранд-при со своей пряничной раскраской. Мы везде рассказываем про Владимир. В одном из репортажей сказали, что госпоже Жеребкиной было предложено место, но она отказалась. Посмотрела, я реально бы от того места отказалась, но мне его никто и не предлагал. Мы долго искали варианты в администрации города, а потом сказали, что в центре помещений нет.

Митрович С.: Именно на этой улице, в центре?

Жеребкина Ирина: Да, именно здесь. Если уехать в спальный район, то много торговых центров схватилось бы за меня. У нас есть рынок на горе, туда звали. Много куда звали. Но я отдаю себе отчет, что 70% успеха - за счет нашей локации.

Митрович С.: Сразу еще один вопрос. Вы говорили, что основной доход пришелся в июль 2020 года. Это туристы?

Жеребкина Ирина: Да, это туристы. Но не только. Это пряники для бизнеса, подарки для гостей администрации.

Волконская Н.: Было интересно, спасибо. Меня зовут Надежда. Я хотела, чтобы Вы больше рассказали про свое взаимодействие с ТПП и Опорой России. Я бы хотела узнать, как Вы с ними взаимодействуете, почему Вы решили вступить и в Торгово-промышленную палату и Опору России, а с Деловой Россией не имеете дел?

Жеребкина Ирина: Деловая Россия мне помогла, когда не очень правильно взяли у нас деньги с расчетного счета. К Опоре России у нас были вопросы по налоговой, о названии юридического лица, о музее, магазине, по ООО. Я не бухгалтер, поэтому побежала в Опору России консультироваться. Консультация их юристов мне обошлась в 5 тысяч рублей. Была бы я членом опоры России, получила эту консультацию бесплатно. Я заплатила членский взнос в размере 5 тысяч в год и стала пользоваться их услугами. Аналогично и в Торгово-промышленной палате. По поводу фестиваля мне там помогли, крупных партнеров, спонсоров найти. Опора России попросила выступить на бизнес-завтраке. Моя тема была про то, как пиар акции компаний позволяют им становиться на ноги и выходить на заработок. После этого к спонсоров прибавилось.

Улугназаров А.: Скажите, кто организывает бизнес завтраки?

Жеребкина Ирина: Опора организывает. О существовании бизнес завтраков у Палаты я не знаю.

Духновский Ф.: Меня зовут, Федор. Следующий вопрос: через кого может быть проще решен вопрос, через какие властные институты?

Жеребкина Ирина: Мы более плотно работаем с городской администрацией. Могу сказать, что иногда они закрывают глаза на мелкие "нарушения". Вот, допустим, на входе стоит пряничный человек, а ему там стоять нельзя. Так как это исторический центр, мы должны официально. Однако есть негласное разрешение, что это объект туристического показа. Я это все отрабатываю. Но я скромный человек, мне сложно просить о помощи. Привыкла все сама. Но сейчас я планирую открыть НКО, чтобы нам хоть чем-то помогали.

Улугназаров А.: Здравствуйте, это все интересно. Скажите, за эти 6 лет в какой области у Вас возникали юридические проблемы? У Вас есть знакомый юрист или каждый раз к новому обращаетесь?

Жеребкина Ирина: Как-то так получилось, что у нас не было юридических вопросов. Они возникли, когда мы стали переезжать, когда стали изучать более детально договор, который был у нас заключен. У меня нет постоянного юриста, это всегда практически разные люди. Я считаю, что это мое упущение, которое привело к ошибкам.

Улугназаров А.: Я просто заметил, что малый и средний бизнес пренебрегают юридической составляющей, у них нередко бухгалтеры выполняют роль и бухгалтера, и юриста. В итоге бывают различные проблемы. Договор неправильно прочитали, еще какие-то проблемы.

Жеребкина Ирина: Сейчас у нас есть частный юрист.

Улугназаров А.: Скажите, а Вы используете онлайн продажи?

Жеребкина Ирина: Сейчас работаем над данным вопросом активно.

Дергачева Д.: У Вас же есть инстаграмм, у Вас очень проходят разные акции. Вы пробовали через инстаграмм повысить уровень своих продаж?

Жеребкина Ирина: Однозначно. Был у нас день учителя - мы собрали большое количество заказов за счёт инстаграмма. За счет личного бренда у меня очень многое уходит. У нас нет пока сайта, но онлайн продажи есть.

Самарина Л.В.: У Вас все же долгоиграющая продукция?

Жеребкина Ирина: Нет, маленькие сроки - всего 60 дней. Хотя согласна, что это не молоко и не хлеб.

Улугназаров А.: Вы сказали, что у Вас есть бизнес подарки. Внутри города с другими организациями Вы как-то коммуницируете?

Жеребкина Ирина: Во время фестиваля мы раздаем листовки, что клиенты кафе получают подарки у нас. У нас была программа с частными музеями. Например, при посещении музея «Ложки» получаешь 10% скидку на Музей Пряника.

Самарина Л.В.: А какой у Вас штат, кстати?

Жеребкина Ирина: На момент пандемии было 23 человека, сейчас пока 15. Моим желанием было резко поменять сотрудников магазина в один день. Ну это в принципе и произошло.

Улугназаров А.: У меня вопрос, куда Вы деваете отходы?

Жеребкина Ирина: Что касается просрочки, у нас ее практически нет. Потому что у нас большая оборачиваемость. Раз в неделю идут поставки с заводов, с Покрова и с нашего. Если мы видим, что пряник уже 30 дней отстоял, и его не взяли, мы пускаем его со скидкой 50%. Сейчас перебирали экспонаты и часть продукции отвезли в центр больных животных, собаки их

съедают. Есть и непредвиденная статья расходов - то, что колотят наши покупатели. В этом сезоне этого было что-то много.

Улугназаров А.: Какой процент?

Жеребкина Ирина: 2% было.

Дергачева Д.: Вы очень много рассказывали, как взаимодействуете с владимирскими школами. А взаимодействуете ли Вы со школами из других муниципальных образований Владимирской области? Возможно, к Вам приезжают специально из других, в том числе, сельских школ? В Калуге есть крупный предприниматель из какого-то муниципального образования Калужской области, который помнит свою малую родину, инвестирует в нее.

Митрович С.: Такая история и здесь была. Депутат из Заксобрания рассказывал, что он построил школу, стадион в родном городе, хотя там не живет.

Жеребкина Ирина: Мы работаем со всей областью, выезжаем за область. Дети тоже бывают у нас. Самые теплые отзывы привозим и оттуда, и от тех, кто приезжает сюда. Хотя в группах разные дети есть.

Самарина Л.В.: Вы говорите, что активно взаимодействуете с корпоративными структурами, предлагая бизнес подарки. Нет ли какого интересного коллективного занятия? Вот это направление Вы не развиваете?

Жеребкина Ирина: У нас есть такое направление. У нас оно в нескольких форматах представлено. Раньше это были квесты, когда команда делилась: у них вроде были разные задания, но по факту им надо было собрать пазл, получить подсказку от пряника Павла и его сестры Паулины. После этого они приходят как нам на мастер-класс. Но сейчас все приостановилось. Все находятся в подвешенном состоянии. Вот сегодня

группа из 13 человек (раньше по 20-40 человек принимали) записалась, но вскоре выписалась. Но пришла другая группа. Они хотели в Мастерскую шоколада, а я им предложила Музей пряника. Надо же совмещать взрослый и детский досуг.

Улугназаров А.: Я хотел спросить, что Вам дала Ваша молодость для бизнеса?

Жеребкина Ирина: Она дала мне понимание, что нужно выходить из своего дома. Это помогло мне с коммуникацией,

выбраться из своего панциря, научиться жить не только ради еды и денег. Но и шагать дальше, развиваться духовно. Но мне сейчас очень важно, отношения со своими детьми, выстраивания семьи. Но женщина должна быть не только предпринимателем, но еще и женой, мамой, подругой, дочерью. И еще я научилась мечтать и планировать свою жизнь.

В КОРИДОРАХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВЛАСТИ

Встреча в Департаменте развития предпринимательства

Орлов И.Б.: Мы исходили из простой логики во всех регионах пребывания. Вопрос простой: как сделать область привлекательной, чтобы бизнес пошел? По большому счету, главная проблема, это, в первую очередь, то, как договаривается между собой бизнес, в том числе, представители бизнес-четверки. Мы приезжаем смотреть не только на то, почему что-то не работает, но, прежде всего, на то, что работает и почему. Например, почему в Калуге омбудсмен заключает договора со всеми бизнес-объединениями, а в Рязани такой практики нет? Думаю, что стоит начать с вопроса о том, как работают сложившиеся механизмы, и что в них изменила пандемия?

*Кулыгина Виктория Анатольевна,
и.о. директора Департамента
предпринимательства Владимирской
области:*

Некоторым организациям ковид даже помог.

Орлов И.Б.: В том то и дело. Я думаю, что медицинская промышленность оказалась на коне. Александр Васильевич, я так понимаю, что Вы пришли вместо другого Вашего коллеги. Мы посмотрели, что Вы в двух комитетах Заксобрания: в

одном председатель, а в другом заместитель председателя.

*Цыганский Александр Васильевич,
депутат Законодательного Собрания
Владимирской области VII созыва:*

Вы хорошо осведомлены. Но я человек публичный, поэтому вся информация открыта.

Орлов И.Б.: Я считаю, что просто неприлично приходить к кому-то в гости и не знать, кто хозяева.

Цыганский А.В.: В период коронавируса с 25 марта по 5 мая ко мне обратилось 10 200 человек. Я всех удовлетворил.

Орлов И.Б.: Они как-то группировались по проблемам?

Цыганский А.В.: Нет.

Орлов И.Б.: У всех десяти тысяч была разная беда?

Цыганский А.В.: Тоже нет. Понятно, что у меня уже были заготовки и один помощник, который помогал мне принимать это. Но это при режиме работы с 6 утра до 3 ночи.

Орлов И.Б.: Все равно с трудом верится. Если взять 1,5 месяца по часам и разделить на 10 200. Получается - 10 обращений в час при круглосуточном режиме.

Саломатин Ю.: Похожая история была в Тульской области тоже во время коронавируса. Там заместитель губернатора на сайте оставил личный телефон и три часа ночи принимал звонки лично.

Цыганский А.В.: Нет, а я в соцсетях принимаю.

Орлов И.Б.: Это нужно жить около телефона.

Цыганский А.В.: Ну да, так и есть. У меня три основные соцсети. Я живу там, забываю поспать и поесть.

Орлов И.Б.: А у вас руководители комитетов обязательно должны быть штатными?

Цыганский А.В.: Нет. Не всегда.

Кулыгина В.А.: У нас очень маленькое количество штатных депутатов.

Цыганский А.В.: Есть территории, где депутаты вообще все на штатной основе. Все зависит от благосостояния области.

Орлов И.Б.: Нам и другие вещи говорили: "Мне не выгодно быть штатным, потому что у меня свой бизнес, и мне это развязывает руки". У меня, говорит, есть свой бизнес и я не хочу, чтобы им кто-то управлял, пока я буду занимать должность.

Цыганский А.В.: У каждого свои мотивы.

Орлов И.Б.: Ну в целом здесь в области исходят из проблемы бюджетных ассигнований? "Мы живем по средствам", правильно?

Кулыгина В.А.: Мы дотационный регион.

Орлов И.Б.: Почему дотационный? Руки есть, голова есть, с шести утра до трех ночи работаете.

Цыганский А.В.: Не все. Всё зависит от человека. Мы одни показываем результаты, а другие - менее эффективные результаты.

Волконская Н.: Вы не ответили на вопрос в чем проявляется дотационность вашего региона? Мне кажется, что это очень важный вопрос. Я, если честно, была очень поражена, насколько Владимир красивый город.

Цыганский А.В.: У нас самый красивый город в Российской Федерации.

Волконская Н.: Я читала про инвестиционный климат и инвестиционную политику у вас в регионе. Почему у вас регион дотационный? Такой же потенциал ...

Цыганский А.В.: Сколько Вы готовы платить, чтобы смотреть на музеи, на Успенский и Дмитриевский собор, Золотые Ворота? И готовы ли платить?

Волконская Н.: Я готова платить.

Цыганский А.В.: Не внутрь заходить. Любоваться снаружи и за это платить.

Волконская Н.: Ну наверное рублей 150-200.

Цыганский А.В.: За каждое?

Волконская Н.: Да, но я же не ежедневно буду туда ходить.

Цыганский А.В.: То есть Вы готовы к туристическому сбору в размере, например, двух долларов?

Волконская Н.: Да.

Цыганский А.В.: У нас, действительно, очень красивый город. Последние годы он стал благоустроеннее и чище, расцвел, можно сказать. У нас нет нефти и газа, которые продаются не за 2 доллара за баррель или кубический метр. У нас нет иностранных предприятий, которые бы сегодня зашли сюда, зарегистрировались и стали нашими налогоплательщиками. С одной стороны это счастье, что Москва рядом. С другой стороны - большое несчастье. Очень большая часть населения Владимирской области работает в Москве и, соответственно, выплачивает налоги там.

Кульгина В.А.: Или в Нижнем Новгороде.

Цыганский А.В.: По большому счету мы остаемся с настоящими патриотами, которые платят копеечные налоги, и за счет этого формируется бюджет Владимирской области. Понятно, что у нас есть промышленный кластер в Гусь-Хрустальном районе - это стекольный кластер. Там сформировались предприятия, которые уже много лет выпускают стекло, и это уже стало брендом. У нас есть туристический бренд - это Суздаль, которая привлекает гостей. Там туристический кластер. У нас есть Ковров. Это оружейный кластер, который выпускает много всего для оборонной промышленности. У нас есть фармацевтический кластер. Это мировой бренд, который выпускает много всяких лекарств. Но за счет чего регионы являются донорами? За счет сверхдоходов. Нефть дорогая - пошли сверхдоходы. Газ дорогой - пошли сверхдоходы. Бум на покупку автомобилей в Калуге - у них сверхдоходы. Большая часть регионов на самом деле являются донорами. У нас город Владимир является донором, но вокруг города Владимир есть масса муниципальных образований, которые эти деньги проедают. Бюджет города составляет 8 млрд. рублей, а зарабатывает город порядка 40 миллиардов. То есть оставляет себе только восемь.

Саломатин Ю.: Что значит проедают?

Цыганский А.В.: У нас есть бедные муниципальные образования, где нет особого производства. Тем не менее, там есть учителя, врачи, работники культуры, коммунальные службы. Важно создать благоприятную атмосферу не только там, где зарабатывают, но и там, где живут люди. Житель Меленковского района не

виноват, что у него в городе не развивается промышленность. А государство обязано обеспечить зарплаты учителям и врачам, лекарства, пенсии и т.д.

Саломатин Ю.: Вы сейчас говорили больше про социальные расходы.

Цыганский А.В.: Конечно, в том числе, социальные. Я могу говорить также об обеспечении чистой водой. Меленковский район - это мой округ, где на протяжении 40 лет жители пили ржавую воду. В этом году мы запустили станцию очистки стоимостью 100 млн. рублей. Понятно, что жители Меленковского района никогда бы ее не построили. Тем не менее, за счет областного бюджета по программе "чистая вода" мы построили это. То же самое и других объектов касается - газификации, дорог. У нас есть несколько населенных пунктов, где 50 домов, а мы им дорогу сделали за 150 миллионов. Дома никогда столько не стоили и не будут стоить, но мы понимаем, что им нужна дорога, им нужно сообщение. Это не только зарплата учителям и врачам, но это и строительство фонтанов и стадионов. Воду мы сделали в этом году, стадион откроем к концу октября. А это 75 млн. рублей. Меленки за 10 лет столько налогов не соберут.

Орлов И.Б.: А это не идет разве через национальные программы?

Цыганский А.В.: Вы абсолютно правы. У нас программы есть, но любая национальная программа требует: проектирования, которое стоит денег, и софинансирования, как из областного, так и из местного бюджета. И порой муниципальные власти выбирают - найти деньги на проект стадиона или купить в дом культуры новое музыкальное оборудование. Как у нас получилось по Меленковскому району. 100 млн. рублей было необходимо на канализацию на

водопровод в село Бутылицы. Люди собрали 5 млн. рублей и сделали проект в ожидании, что он найдет федеральное финансирование. Я оббил все ноги в Министерстве сельского хозяйства, чтобы получить перспективу получения этих 100 млн. рублей. Но не нашли понимания по поводу выделения денег на этот объект. А люди говорят: мы тут при чем? Мы два года назад отдали каждый по 30 тысяч на проект. Где вода? А нет финансирования. Попасть в финансирование при наличии проекта, при наличии желания не всегда возможно.

Орлов И.Б.: А ГЧП?

Цыганский А.В.: Какое ГЧП, если там самое прибыльное предприятие – это баба Фрося, у которой 10 коров и трактор "Беларусь". О каком ГЧП Вы говорите?

Орлов И.Б.: Не хотят областные предприниматели вкладываться в район?

Цыганский А.В.: Зачем?

Орлов И.Б.: В ряде областей нам сказали: "Я вложился в район". Мы спросили – зачем? Нам отвечают: "Так я оттуда выходец. Это мой район. Я хочу, чтобы там нормально жители жили".

Цыганский А.В.: У нас есть в качестве примера поселок Уршельский Гусь-Хрустального района. Эдуард Бендерский – родом из поселка Уршельский. Он отслужил в ФСБ, сейчас возглавляет благотворительный фонд "Вымпел", который объединяет ветеранов. За последние 4 года в поселке построен новый Дом культуры, спортивный комплекс с футбольной, хоккейной площадками и тренажерным залом. Меценат построил пункт полиции, всем полицейским раздал машины. Построил кинотеатры, сейчас завершают строить банно-спортивный комплекс на 1,5 тыс. кв. метров. Плюс ко всему он финансирует каждый год День поселка. Поселок – небольшой, две тысячи

жителей, а он привозит туда мировых звезд. Конечно, все мечтают получить такого Бендерского. Все без исключения.

Кулыгина В.А.: Только это не ГЧП. Здесь просто ЧП.

Орлов И.Б.: Есть бизнес в русских селениях! Есть люди, которые болеют за что-то. Есть ситуация, когда жителям предлагают сделать спортивный комплекс, а они говорят, им это не надо, потому что шума от него будет много. Говорят: "Лучше мусорные баки поменяйте, чтобы они были нормальными". Я понимаю, что есть еще инерция самого населения.

Цыганский А.В.: Ну это коммунальная история. Я сейчас говорю о другом. Кроме коммуналки у нас есть еще масса всего. Но даже по коммуналке не любой концессионер придет на "убитое" оборудование. Он сначала скажет органам местного самоуправления: "Найдите полмиллиарда рублей, новое все сделайте, а потом мы возьмем, чтобы обслуживать и продавать населению по выгодным тарифам. То есть в омут с головой сейчас никто не ныряет. Все смотрят, все считают свои деньги. Есть конечно концессионеры, которые пришли не для того, чтобы улучшить, а для того, чтобы заработать. Берут котельную, но вместо того, чтобы платить за газ, выводят деньги, которые люди платили и скрываются.

Орлов И.Б.: Сейчас, конечно, не 1990-е годы, но даже сейчас всё это возвращается. Завтра мы посещаем с экскурсией завод Русаковского в Гусь-Хрустальном. Мы хотели бы, кроме экскурсии, поговорить с заводским руководством и узнать их взгляд. Виктория Анатольевна, а Вы давно исполняете обязанности?

Кулыгина В.А.: Это случайность.

Цыганский А.В.: Я бы сказал счастливая случайность.

Орлов И.Б.: Случайность. Что такое случайность?

Кулыгина В.А.: Это пока мое состояние до сегодняшнего дня. Это груз ответственности, который на мне лежит.

Орлов И.Б.: А как первый заместитель, Вы за что отвечали? Давали своему начальнику возможность отдохнуть?

Кулыгина В.А.: Не отдыхать, а заниматься только самыми важными делами. Кто-то же должен разрезать ленточки.

Орлов И.Б.: Тем не менее, Виктория Анатольевна, расскажите пожалуйста, как строится работа департамента?

Кулыгина В.А.: Что такое департамент предпринимательства? Это департамент, объединяющий в себе направления поддержки и структуры, которые помогают субъектам малого и среднего предпринимательства. Что сюда входит: есть отдел развития предпринимательства, есть сопутствующие отделы, которые помогают, информационно-аналитические отделы. Есть другое направление деятельности в департаменте – это развитие предпринимательства. Через него мы реализуем государственную программу, в рамках которой у нас есть многофункциональный проект “малое и среднее предпринимательство” – это 4 региональных проекта. Это улучшение условий ведения предпринимательской деятельности (он не финансируется), проект финансовой поддержки, проект акселерации и проект популяризации бизнеса.

Саломатин Ю.: Ваш Центр "Мой бизнес" является четвертым по популяризации бизнеса.

Кулыгина В.А.: У них проекта - акселерация и популяризации. Кто реализует данные проекты? Чьими

руками? Мы отдаем деньги на реализацию в наши инфраструктуры поддержки. Это центр "Мой бизнес" и бизнес-инкубатор. Это фонд поддержки предпринимательства – микрокредитная компания, гарантийный фонд, фонд "Владимир лизинг". Также у нас есть помощники "на земле" – это органы местного самоуправления. Через нашу госпрограмму мы передаем субсидию моногородам, то есть поддержка осуществляется малых и средних предпринимателей, которые осуществляют деятельность именно на территории моногородов. Это социальные предприниматели. Ну, соответственно, у нас существует поддержка в виде лизинга, когда затраты производят субъекты МСП. Точно также моногорода могут восстановить частично затраты на приобретение оборудования.

Орлов И.Б.: А вот улучшение условий. Бесплатно это как?

Кулыгина В.А.: Оно бесплатно. Это же деньги государственные, федеральные, деньги регионов, органов местного самоуправления. Все участвуют в своей части в софинансировании. Конечно, наибольшая сумма – это федеральный бюджет, ну и дальше уже по убывающей. И обязательно надо отметить, что не все регионы вошли в проект "Акселерация". У нас есть реализация господдержки через технопарки - парк в Киржаче "ИКСЭЛ" и парк "Ставровский". На реализацию данных проектов региону удалось привлечь практически 1 млрд. рублей. На что этот один миллиард рублей? На достройку. Вот, смотрите. Это промышленный парк "ИКСЭЛ". Существующие корпуса, которые уже есть – это работающие парки. Они расширяют свои площади. Почему это проект МСП? Здесь будут созданы льготные рабочие

места для субъектов МСП. Какие это рабочие места? Оборудованные рабочие места. То есть приходит субъект МСП за производственный стол, у него оборудование стоит и он работает. Это получается кооперация, то есть субъект МСП может взять себе работников, взять несколько рабочих мест и в кооперации в большом процессе, который всегда обеспечивает доходность и процесс работы, участвует в крупном промышленном предприятии в общем обороте, в общем производстве. Ставровский – аналогично. Действующий парк, тоже происходит строительство, тоже цель точно такая же. Только находится в другом месте. Ставровский это у нас моногород. Киржач тоже моногород, Кольчугино.

Цыганский А.В.: А Камешково?

Орлов И.Б.: То есть сейчас в любом случае в КРП входят какие-то показатели – должна быть зона, технопарк.

Кулыгина В.А.: Нет, это наша именно заинтересованность, это инвестиционная привлекательность. Создание именно благоприятных условий для развития. Коли мы – департамент предпринимательства, мы говорим "для развития субъектов МСП". Почему все заинтересованы в создании рабочих мест именно для субъектов МСП? В современных условиях эпидемиологическая ситуация показала, что самый изворотливый и подстраивающийся под предлагаемые изменения условий бизнес – это субъекты малого и среднего предпринимательства. У них больше маневра, они могут начать другой вид деятельности, им не надо заново разворачивать свою систему, как на крупных промышленных предприятиях. Они гораздо быстрее перестраиваются. Одно из стекольных предприятий в Гусь-

Хрустальном районе, например, в период пандемии в 3 раза увеличило свои обороты. Маленькое предприятие делает наклейки на посуду, работая в кооперации с большим заводом, где берут эту посуду.

Цыганский А.В.: С несколькими заводами.

Кулыгина В.А.: Казалось бы, вот он, минимально затратный бизнес в производственном процессе. У них небольшое помещение типа гаража. Конструкция, где две поточные линии. Это ручной труд: девочки и мальчики клеят.

Саломатин Ю.: В западных странах, где сейчас доля МСП в ВВП около 40-50%, малые предприятия собираются вокруг одного крупного предприятия, которое дает им работу.

Кулыгина В.А.: Конечно. Кооперация. Мы тоже идем к кооперации и стараемся наших "малышей" заключить вокруг крупного бизнеса, чтобы именно обеспечить постоянную, устойчивую работу малого бизнеса.

Цыганский А.В.: Кстати, хотел вот дополнить на интересную тему по поводу кооперации. У нас есть крупнейший хлебозавод в области, и они делают пирожки с клюквой и с малиной. Клюкву привозят из Китая, а малину из США. Директор мне рассказал, как ездил в Польшу, и там есть хутор, где выращивают только яблоки – антоновку. И за ней приезжают гарантировано. А соседняя деревня выращивает только клубнику. Но, мне кажется, у нас все равно так не получится.

Орлов И.Б.: Почему? Я знаю опыт Харьковской области, где еще при советской власти были созданы такие специализированные поселения. Например, поселок, где все были сосредоточены на цветочных оранжереях. Следующий поселок – все выращивали

помидоры. То есть какая-то специализация по сути была, потому что, как Вы правильно говорите, они выращивали не просто потому, что куда-то потом денут. Они понимали, что у них есть своего рода заказ. А что здесь не может такого быть? Малину, например, выращивать.

Цыганский А.В.: Может быть. Нет тех интересантов, которые бы взяли это и организовали. На самом деле, сегодня в сельских населенных пунктах есть острая потребность в такой форме бизнеса. Вернусь опять же к своему округу: в поселке Ляхи занимаются лозоплетением. Они через дом все умеют плести - мебель, корзины и т.д.. В соседнем населенном пункте исторически сложилось выращивать саженцы плодовых деревьев. Не хватает человека, который бы взял и систематизировал все дело и создал некий кооператив, обеспечил сбыт. Вопрос в сбыте.

Орлов И.Б.: Не только в сбыте. Вот, в Болгарии поселок производит керамику. Кому эта керамика нужна? Особо никому. Они создали туристический центр, приезжают туристы, лепят и разрисовывают горшки и счастливые увозят их с собой. Тут же болгарская национальная кухня и сувениры. То же самое с регионами, где сделан экотуризм, где люди приезжают и сами плетут себе корзины за свои деньги.

Цыганский А.В.: Все правильно говорите. Я Вам больше скажу. У нас сейчас был конкурс на самую красивую деревню Владимирской области. Как раз в пятницу итоги подвели. Шестой год проводится. В рамках этого конкурса мы поехали по деревням, которые презентуют свой населенный пункт. Мы приехали в один населенный пункт - в Ликино, которое, кстати, заняло первое место. Нас пригласила девушка, которая приехала в

деревню из Нижнего Новгорода и завела коз, делает сыр. Нас привезли на эту небольшую ферму - дорогой, но замечательный сыр. Она его держит по три - пять лет. А на другом берегу водоема - населенный пункт, где мужчина делает более 20 настоек на спирту.

Орлов И.Б.: А если сделать какую-нибудь переправу, на красивых лодочках покатать через водоем.

Кулыгина В.А.: Ничего, сейчас комитет по туризму войдет в департамент предпринимательства. У нас есть налог для самозанятых. В нашем регионе он с 1 июля, в других регионах. Те, кто регистрируются, получают возможность пользоваться мерами государственной поддержки. Это льготный налогоплательщик - 4% от услуг и работ, оказываемых физическим лицам, и 6% при расчетах с юридическими лицами. Это как раз вовлечение молодежи, каких-нибудь самобытных народных промыслов. У нас в центре "Мой бизнес" сегодня как раз первый день Конкурса "Мама-предприниматель", который будет проходить всю неделю. В течение недели представляют проекты, учатся мамы, которые находятся в декретных отпусках, находят себя и свой бизнес. По итогам недели в пятницу определится победитель, который получит субсидию на реализацию своего проекта, который защитил.

Орлов И.Б.: Это что-то вроде бизнес инкубатора?

Кулыгина В.А.: Это в любом случае бизнес инкубатор, потому что, можно сказать, взяли, вырастили, научили бизнес-план составлять. С профессионалами поговорили, целую неделю обучались как и что делать, как работать на положительный финансовый результат, а не просто так заниматься тем, что тебе нравится.

Орлов И.Б.: Бизнес предполагает наличие прибыли, иначе это не бизнес.

Кулыгина В.А.: Конечно, иначе это не бизнес. А этому как раз все и учат в центре "Мой бизнес".

Орлов И.Б.: И востребовано?

Кулыгина В.А.: Да, востребовано.

Орлов И.Б.: Я просто в первый раз услышал термин "женское предпринимательство" именно здесь, хотя всегда полагал, что не существует нигде в мире специфического женского предпринимательства. Сейчас я слушаю и понимаю, что это какой-то отдельный сектор, сориентированный на отдельные категории женщин.

Кулыгина В.А.: В современных условиях все государство дает, чтобы развить способности, научить правильному ведению бизнеса.

Орлов И.Б.: А что больше? Вот мы допустим были в Калуге, там мы встречались с одной очень интересной девушкой. У нее есть своя сеть тату салонов, академия тату. Молодая, ей лет 28. С 16 лет занимается этим бизнесом. Мы разговаривали с ней, в какие сферы бизнеса идут женщины. Оказалось, что женщины тяготеют к каким-то эксклюзивным вещам, где достаточно узкий рынок.

Кулыгина В.А.: Ну вот какой рынок у женщин самый востребованный?

Орлов И.Б.: Косметика.

Кулыгина В.А.: Нет, ну мамочка дома сидит.

Орлов И.Б.: Айтишное что-то.

Кулыгина В.А.: Куда пристроить ребенка?

Орлов И.Б.: То есть различные частные сады?

Кулыгина В.А.: Конечно. Женщина должна быть женщиной и находить время для себя. Надо делать бизнес, куда и своего

ребенка, в том числе, можно пристроить. Мамы наши предприниматели и пекут, и чего только не делают.

Орлов И.Б.: В том числе детские сады?

Кулыгина В.А.: Да конечно, они востребованы.

Цыганский А.В.: Кстати, в сельской местности сейчас востребовано социальный контракт. Сейчас с нового года расширяются критерии этого контракта. Очень многие семьи в рамках социального контракта завели крупный рогатый скот. Молочко делают, из молочка сметану, маслице и т.д. Пускай это и небольшие деньги. Хотя, как сказала одна женщина, одна корова дает чистой прибыли 20 тысяч в месяц.

Орлов И.Б.: И это для Владимирской области прилично.

Цыганский А.В.: А если их две? По большому счету это нормально. Когда я публиковал в соцсетях про расширение социального контракта, сразу посыпались и теплицы, и трактора, чтобы пахать. Люди готовы делать бизнес на земле.

Орлов И.Б.: Ну, это нормальный процесс.

Цыганский А.В.: Самая главная проблема всех сельхозпредприятий – это не деньги, даже не земли, это – кадры. Сегодня общаюсь с руководителями предприятий. Даже тракториста с современным трактором, где есть кондиционер, где все идет автоматически через GPS навигатор, где зарплата от 70 до 100 тысяч в среднем, не могут найти. Средний возраст тракториста составляет 68 лет. А молодежь едет в город, работают за 25-30 тысяч рублей, но в деревне за 100 не хотят оставаться.

Волконская Н.: Я полагаю, что центр "Мой бизнес" должен способствовать вовлечению молодежи в бизнес среду. Есть

ли у вас какие-то мероприятия? Предпринимаете ли вы какие-то действия, чтобы донести до молодежи, чтобы остаться в родном городе или поселке?

Кулыгина В.А.: Где родился, там и пригодился.

Цыганский А.В.: Все правильно говорите.

Волконская Н.: Ведь проще остаться дома, чем быть ...

Орлов И.Б.: Офисным планктоном.

Цыганский А.В.: Здесь два момента, которые хотел бы проговорить. Первый момент: в прошлом году я создал агролагерь. Что это такое? Мы собрали молодежь с моего округа и повезли их по сельхозпредприятиям, где директора их накормили, молочком напоили и показали, как все это работает. У многих стереотип, что колхоз – это по пояс в навозе, неприятно пахнет, огромные мозоли. На самом деле сегодня все по-другому. Все максимально автоматизировано и чисто. Сегодня другие колхозы, и условия труда созданы совсем другие. И зарплаты. Стереотип сложился, что в колхозе ты получаешь 70 тыс. рублей вместо 120 тысяч в городе. Сегодня в колхозе получают больше. У меня товарищ в колхоз в Юрьев-Польском районе зоотехника привез из Московской области с зарплатой в 350 тыс. рублей и еще снял ему квартиру. Он не смог найти в области грамотного зоотехника. Во Владимире кем нужно работать, чтобы получать 350 тысяч рублей?

Орлов И.Б.: Директором завода. И то он меньше получает официально.

Цыганский А.В.: Губернатор получает 450 тысяч, глава города Владимир получает 250 тыс. То есть на 100 тысяч меньше глава Владимира получает, чем зоотехник в поселке Юрьев-Польский.

Орлов И.Б.: Не пойдет он зоотехником.

Цыганский А.В.: Он не умеет.

Кулыгина В.А.: Не профильная специальность.

Волконская Н.: У меня вопрос есть: а среди какой молодежи ведется работа?

Цыганский А.В.: Которая там живет и из соседних населенных пунктов.

Волконская Н.: Это понятно. Я имею в виду по возрасту.

Цыганский А.В.: Выпускники 8-9-х классов.

Волконская Н.: Может как-то подключать местные университеты, учреждения среднего специального образования.

Орлов И.Б.: Да они ведут все профориентационную работу. Другой вопрос – эффективность.

Цыганский А.В.: Есть еще один момент, который я хотел бы озвучить. Почему раньше было много в сельских населенных пунктах народа, а в городах их не принимали? Была целая политика, а сегодня все открыто. И молодые люди, которые побывали в городе, ходили по дискотекам, ресторанам, спа-салонам, возвращаясь в деревню, понимают, что таких условий там нет. Инфраструктуры нет, дорог нет, медицинского обслуживания нет, интернет плохой, связи нет и т.д. Очень правильно государство озвучило задачи, но пока я не вижу, что есть эффективность их реализации. Я надеюсь что это только первый год реализации программы развития сельских территорий. Сельские территории нужно развивать комплексно. Просто сделать дорогу, и все туда поедут жить – такого не будет. В Купреево (тоже мой округ) за 2 года удалось построить новый дом культуры, новый фельдшерско-акушерский пункт, стадион, новую школу

на 145 мест, дороги, водоснабжение и освещение. И люди поехали из города, не понимая, как долго это будет пандемия. Они купили животину и стали ухаживать. Я знаю руководителей предприятий, которые пытались их обратно вернуть на работу в город и слышали в ответ: "Я 100 птичек завела и 2 коровы. Я их зарежу, а через месяц опять закроют на пандемию. Я лучше здесь останусь".

Орлов И.Б.: Не было бы счастья ...

Цыганский А.В.: Да несчастье помогло, да. Это правда. Это не единичный случай.

Орлов И.Б.: Вы как-то популяризируете такие вещи?

Кулыгина В.А.: Да, популяризируем в принципе.

Цыганский А.В.: У нас было совещание, и я предложил на областном телеканале, учредителем которого является Законодательное собрание Владимирской области, говорить о героях сегодняшнего времени. Это должен быть цикл передач об обычных тружениках, которые живут рядом с нами. В период пандемии мы создали проект "Мы вместе". Вы не представляете, на что способны молодые ребята. Как они помогали людям безвозмездно, не жалея себя. Я говорю: "Об этих людях надо говорить", рассказывать, что есть люди, готовые работать бесплатно. Нужно говорить и о тех людях, которые вернулись на село обратно, завели животину.

Орлов И.Б.: К сожалению, СМИ нередко реагируют на это как на возвращение "совка".

Кулыгина В.А.: Это все коммерческие организации, а мы говорим про наше телевидение, которое должно рассказывать о хорошем, популяризировать хорошее в регионе.

Цыганский А.В.: Можно я скажу в качестве примера. У меня 15 тысяч подписчиков в социальных сетях, где я рассказываю о хороших делах. Больше всего читают и репостят истории, когда парень, который живет на соседней улице, спас ребенка, который тонул. Или вот еще один 22-летний парень, тоже герой (мы ему никак государственную награду не вручим, хотя она уже год лежит в областной администрации), который приехал в гости к бабушке и шел мимо частного сектора. Там дом горел, и он троих детей спас. Детей мать оставила, ушла в магазин, а дети подожгли дом.

Орлов И.Б.: Люди устали от того, что включаешь телевизор – а там все плохо. В период пандемии до тошноты всем надоело то, что происходит. Все хотят услышать что-то хорошее, светлое. Может быть пандемия немного изменит лицо журналистики. Я условно говорю о "позитивной журналистике", которая будет рассказывать об обычных людях, а не о бандитах и звездах шоу-бизнеса. Нужен рассказ о людях труда и людях бизнеса, потому что в регионах мы сталкивались с негативным отношением в к бизнесу. Остался стереотип - не обманешь – не наживешь, честных капиталов не бывает. Сложилось мнение, что в нашей стране, где закон "как дышло – куда повернул, туда и вышло", честного бизнеса нет. Вы ведь ведете подобную работу, чтобы "реабилитировать" не только человека труда, но и человека бизнеса.

Цыганский А.В.: Сегодня, если предприниматель грамотно уходит от налогов, он герой. Ему не стыдно об этом говорить. И предпринимательское сообщество воспринимает его героем больше, нежели если бы сказал, что до копейки платит НДС. Его

предприниматели и сотрудники считают идиотом.

Орлов И.Б.: Или думают, что он врет.

Цыганский А.В.: Или врет. Поэтому нужно понимать, какую картинку показывать. Предпринимателей, которые уходят от налогов или предпринимателя, который честно платит, но не медийная персона.

Кулыгина В.А.: У нас присутствует Алла Валерьевна - уполномоченный по правам предпринимателей. У нас плотное сотрудничество, потому что Алла Валерьевна осуществляет сбор проблемной информации со всех общественных организаций и передает ее в органы исполнительной власти. И уже с законодателями мы обсуждаем, как можно эту ситуацию изменить.

Орлов И.Б.: Я обнаружил, что в среде омбудсменов существует неформальное деление на тех, кто пришел туда с юридическим образованием, и тех, кто пришел туда из бизнеса. Можно сейчас несколько слов, а потом мы с Вами поговорим подробно.

Цыганский А.В.: Алла Валерьевна у нас юрист.

Матюшкина Алла Валерьевна, Уполномоченная по защите прав предпринимателей во Владимирской области:

Прозвучавшая здесь информация от Александра Васильевича очень четко акцентировала внимание на состоянии местного бизнеса. Действительно, на сегодняшний день непонятно, что рекламировать в плане предпринимательской деятельности. Предпринимательская деятельность направлена на извлечение прибыли. Но, действительно, очень косо, особенно в период распространения коронавирусной инфекции, смотрели на тех

предпринимателей, которые искренне заботились о своих сотрудниках, старались действительно платить зарплату вовремя, доставали из кубышек заработанные денежные средства. И, наоборот, была другая тенденция. Те предприниматели, которые не могли рассчитывать на меры поддержки, тем не менее, получали денежные средства и возвращать обратно государству полученные субсидии не собираются. Хотя в последнее время в нашем регионе бизнес все-таки из серой зоны переходит в белую зону. Да, это процесс не быстрый и связан он со многими факторами, в том числе, и с макроэкономическими. Сейчас и коронавирус сильно на это повлиял. У нас государство активно старается следить, чтобы налоги платили, и такие дела попадают в сферу действия уполномоченного. И, действительно, в нашем регионе налажен процесс взаимодействия, когда я работаю с жалобами и конкретными обращениями предпринимателей, которые поступают ко мне как к уполномоченному (подчеркиваю, что я работаю как государственный чиновник), то выявляю системные проблемы. Именно они уже попадают к Александру Васильевичу и его коллегам или в администрацию области. А Александр Васильевич подтвердит, иногда мы все вместе вынуждены были собираться - представители администрации, Законодательного собрания, бизнес-объединений и уполномоченный, чтобы оперативно решить проблемы. Наглядный пример - вопрос о налоговых преференциях для Владимирского региона. У нас очень удачный областной закон. Даже сами предприниматели обращаются к депутатам законодательного собрания, просят рассмотреть его продление.

Богомяжков В.: Я хотел спросить, сколько у вас бизнесов закрылось?

Матюшкина А.В.: У нас не так много бизнесов закрылось. Надо четко понимать, что сокращение на 1100 единиц не говорит о том, что бизнес во Владимирской области закрылся по причине распространения коронавирусной инфекции. На сайте Налог.ру можно увидеть, что часть предприятий (примерно 30%) прекратили свою деятельность в связи с реорганизацией. Часть прекратила работу в связи с банкротством. Мы понимаем что банкротства начались раньше пандемии. То есть лишь 25% (примерно 250 предпринимателей) приняли решение прекратить свою деятельность в ходе пандемии.

Улугназаров А.: Добрый день, меня зовут Азизбек. Я тоже юрист и у меня такой вопрос. Я проходил практику в Главном управлении Следственного комитета России, как раз в отделе по налоговым преступлениям. Насколько я знаю такие дела довольно длительны: могут занимать и 5, и 8 лет. И вообще какая статистика? Насколько часто такие дела возбуждаются?

Матюшкина А.В.: По налоговым преступлениям в моем производстве (только учтите, что я в должности с 25 марта 2020 г.) сейчас одно дело. Предприниматели не очень в данном случае обращаются к защите уполномоченных, предпочитая обращаться к механизмам, созданным при федеральном аппарате уполномоченного при Президенте. Это центр общественных процедур "Бизнес против коррупции". Одна из составляющих его работы - как раз необоснованное уголовное давление на бизнес.

Улугназаров А.: Я с таким тоже знаком.

Матюшкина А.В.: Поэтому там квалифицированные юристы, которые дают оценку материалам уголовного дела. На последнем федеральном ЦОП рассматривалось дело владимирского предпринимателя. Соответственно, даю оценку с общественно-нравственной точки зрения, то есть не всегда склоняюсь к позиции юридической оценки, которую дают профессиональные юристы. Уполномоченный по уголовным делам ограничен в возможностях защиты прав, как вследствие уголовно-процессуального законодательства, так и в рамках Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации. Мы не имеем права участвовать в данных процессах, кроме как давать ответ заявителю, и он вправе доказательства приобщить к материалам дела.

Волконская Н.: Вы сказали про льготы, которые разрабатывало Законодательное собрание вместе с большой четверкой из-за коронавируса. Являются ли они эффективными? Тесное взаимодействие омбудсмена, большой четверки с Законодательным собранием - это какая-то региональная специфика? Почему такой тесный контакт Законодательного собрания с бизнесом, а не бизнеса с губернатором?

Матюшкина А.В.: Почему? Все предложения губернатору области были приняты Законодательным собранием, в частности по налогам на имущество для арендодателей. Именно депутаты являлись тем органом, которые дали возможность принять налоговые льготы. Понимая возможности каждого органа власти, бизнес обращался и к губернатору по вопросу снижения арендной платы, потому что данная правовая норма регулируется указом губернатора. Если бизнес видит возможность идти по

проторенному пути, но не находит поддержки, он вынужден обращаться в смежные ведомства. В экстренных условиях проще идти по более короткому пути. Именно бизнес-объединения сразу видели те узкие моменты, когда еще пандемия не набрала обороты. Мы еще не понимали, насколько окажемся закрытыми, но бизнес видел узкие места. Прежде всего, ставился вопрос по налогам, второй вопрос ставился по банкам и кредитам и третий – о безвозмездной финансовой помощи. Все главы общественных объединений и предприниматели это обращение к депутатам и губернатору подписали. У нас осталась нереализованной в регионе только безвозмездная помощь, потому что областной бюджет, к сожалению, не сможет взять на себя такие обязательства. У нас достаточно большие проблемы, но депутаты активно помогают, чтобы предоставлены были налоговые преференции по единому налогу на вмененный доход. Соответствующее постановление подписал председатель Законодательного собрания Владимир Николаевич Киселев. По единому налогу на вмененный доход у нас часть бизнеса столкнулась с тем, что "вмененку" надо платить обязательно вне зависимости от того, работал ты, или не работал. Депутаты очень быстро разобрались в этой специфике финансовых вопросов и обратились с ходатайствами к органам местного самоуправления о пересмотре коэффициента. Мы всегда очень оперативно на эти вопросы реагируем.

Орлов И.Б.: В Москве есть любопытная схема. Некоторые предприниматели заставили своих сотрудников писать заявления на отпуск за свой счет. Тем самым они никого не уволили, и получили право подать документы на дотации.

Цыганский А.В.: Здесь тоже.

Орлов И.Б.: Тоже очень многие?

Цыганский А.В.: Честно говоря, по таким случаям было обращений достаточно много – около сотни. У меня в округе, где 85 тысяч избирателей, были такие обращения. Мы индивидуально смотрели и разбирались вместе с инспекцией по труду. По большинству случаев все положительно решалось. То есть потребовали от работодателей, что они должны платить, чтобы не за свой счет. Это должно быть оформлено либо как очередной оплачиваемый отпуск, либо оплачиваться по другой схеме. Несмотря на позицию губернатора, настаивавшего на том, чтобы мы перешли на новое исчисление налога на имущество для предприятий, мы единственные сегодня в центральном федеральном округе, которые еще не перешли на исчисление от кадастровой стоимости имущества для предприятий. Губернатор настаивает на том, чтобы приняли новый закон уже в этом году, но мы стоим пока на своем, потому что не известно, как коронавирус будет развиваться.

Орлов И.Б.: Очень обременительно для бизнеса будет?

Цыганский А.В.: Это очередное обременение для наших предпринимателей, а мы стоим на страже интересов наших предпринимателей.

Орлов И.Б.: Цена вопроса – стоит ли это того, чтобы убить какую-то часть бизнеса?

Цыганский А.В.: Конечно. Аргументация такая, что нужно было принять это еще в 2013 г. Сегодня мы единственные остались в ЦФО, нас осталось 3-5 регионов по всей России, которые не принимают это решение. Пока не будет понимания, что мы вышли из этой

ямы "коронакризиса", мы будем стоять на своем.

Орлов И.Б.: Я так понимаю, что губернатор не может перепрыгнуть Заксобрание в решении принятия этого документа.

Цыганский А.В.: Ну на сегодняшний день позиция у нас такая.

Орлов И.Б.: То есть твердая?

Цыганский А.В.: Да.

Орлов И.Б.: Мы понимаем, что такое бизнес, что бизнес – это, прежде всего, ориентация на прибыль, а государство стремится эту прибыль перераспределить. Это вечная борьба двух интересов. Если они сходятся, находят в диалоге общее решение, тогда все выигрывают. Нам интересно понять, каким образом в бюджете закладываются доходные и расходные статьи с учетом интересов бизнеса и населения. Насколько при этом учитываются интересы большой бизнес-четверки? У меня есть еще один маленький вопрос. Если пандемия продолжится, Вами заранее заложены законодательные механизмы, которые позволят не обвалиться?

Цыганский А.В.: Зрите в корень. Этот же вопрос задавал заместитель губернатора, курирующий финансовый сектор. Много ли потерял бюджет, когда случился коронакризис? Бюджет потерял немного, спасибо большое федеральным коллегам, которые поддержали в этом вопросе - больше миллиарда рублей было перечислено из федерального бюджета в

помощь Владимирской области. Это большое подспорье. Мы остались практически с тем же уровнем дефицита, который у нас был изначально при принятии бюджета. Что касалось следующего года, да, действительно, я лично просил о том, чтобы мы обязательно предусмотрели выпадающие доходы и рассмотрели дополнительные расходные статьи бюджета: это и лекарства, и выплаты врачам, и страховые деньги, на которые мы застраховали всех сотрудников учреждений здравоохранения. Это и реконструкция наших госпиталей и закупка нового оборудования. На сегодняшний день мы можем рассчитывать только на кредит. Сегодня кредит Владимирской области составляет чуть меньше пяти миллиардов рублей. Это очень маленький кредит.

Орлов И.Б.: То есть уже взятый?

Цыганский А.В.: Да. Это тот, которым мы пользуемся, в большей степени, бюджетный кредит под смешные проценты в 0,1-1% годовых. При этом на фоне и ЦФО, и вообще РФ мы смотримся очень смешно. Мы самый менее закредитованный регион. Мы вполне можем брать 3-4 миллиарда рублей кредита, не обременяя бюджет. Мы не планируем снижать социальную нагрузку, приостанавливать те проекты, которые уже были запланированы, либо находятся на стадии реализации. Мы планируем выполнять все свои обязательства. Спасибо.

В КОРИДОРАХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВЛАСТИ

Интервью с Уполномоченной по защите прав предпринимателей во Владимирской области Аллой Валерьевной Матюшкиной

Матюшкина А.В.: До декабря прошлого года уполномоченного по защите прав предпринимателей во Владимирской области назначал своим указом губернатор. С декабря прошлого года губернатор является лишь одним из руководителей, которые вправе предоставить кандидатуру омбудсмена на утверждение Законодательного собрания. Я первый уполномоченный, который был утвержден Заксобранием Владимирской области по инициативе губернатора. Мою кандидатуру сначала поддержал общественный экспертный совет по предпринимательству при губернаторе, затем это было заслушано на профильном комитете Законодательного собрания у Русаковского Алексея Михайловича, после чего моя кандидатура была вынесена на голосование Заксобрания.

Я много лет читаю семинары в ТПП предпринимателям региона, долго работала в Опоре России юристом, а потом руководила бюро, активно сотрудничаю с руководителем Деловой России Александром Юрьевичем, который возглавляет Центр общественной поддержки и был первым уполномоченным по защите прав предпринимателей на общественных

началах. Имея опыт юридической работы, мне проще организовать процесс взаимодействия и с бизнес-четверкой, и с депутатами, и с губернатором для решения тех вопросов, которые стоят на повестке дня.

Орлов И.Б.: То есть Вы своеобразный переводчик языка диалога на язык точных юридических терминов?

Матюшкина А.В.: Я стараюсь это делать в силу того, что у меня первое высшее юридическое образование, а второе образование у меня экономическое – финансы, налоги и кредит. Есть такие нюансы, которые требуют профессиональных юридических знаний, точных формулировок, которые необходимы предпринимателю. Ко мне за период после вступления в должность поступило 2202 обращения. У меня в штате всего два сотрудника, но зато достаточно много общественных помощников в каждом районе. Кроме того, помог опыт работы с профильными объединениями. Должность уполномоченного в регионе - во многом компромиссная, так как по федеральному и областному закону он никакими принудительными компетенциями не обладает. Для того, чтобы привлечь кого-то к ответственности,

мне нужен прокурор, который рассматривает дела в общем порядке обращения уполномоченного, поэтому, естественно, для решения проблем необходим компромисс. По моему мнению, для этого требуется не просто хорошее взаимодействие в отношениях с большой четверкой и властью региона, но также и создание механизма примирительных процедур для самих предпринимателей.

Для этого первым делом, как только пандемия пошла на спад, я создала Центр разрешения конфликтов, вызвала омбудсмена по медиации, руководителя экспертной службы Бориса Юрьевича Титова Рябова Алексея Александровича для того, чтобы он профессионально обучил медиативным технологиям заместителей глав муниципалитетов Владимирской области по экономике и мои общественных помощников. В числе прочего, они научились профессионально разрешать и конфликты между самими предпринимателями.

Улугназаров А.: Насколько бизнесмены активно пользуются медиацией или чаще в суды ходят?

Матюшкина А.В.: На сегодняшний день предприниматели хотели бы ей пользоваться, но очень много вопросов. Вот был последний круглый стол, когда привлекли по просьбе самих предпринимателей те государственные органы, которые заинтересованы в медиации. Для того чтобы медиация появилась в арбитражном суде, судья должен вам предложить и другой стороне медиатора и объяснить, что это за процедура. А у судьи 200 дел в производстве.

Улугназаров А.: А как дела обстоят в судах общей юрисдикции? Насколько

часто здесь судятся? Насколько много дел попадает на апелляцию?

Матюшкина А.В.: Медиативное соглашение кто-то должен исполнить. Мы приглашали службу судебных приставов, прокурора и др. Вся эта цепочка должна сложиться для того, чтобы все было исполнено. А у нас регион отличается тем, что арбитражный суд работает по первой инстанции и на территории нашего города находится первый апелляционный суд, то есть мы рассматриваем сразу дела и в первой, и во второй инстанции. А кассация находится в Нижнем Новгороде.

Улугназаров А.: Ну это же вот поделили недавно.

Матюшкина А.В.: Да. Поэтому у нас специфика в формировании практики не только судами первой инстанции, но и второй инстанции, потому что мы обслуживаем не только Владимирскую область. А дел в арбитражных судах на самом деле много. Поэтому первый, кто хорошо воспринял медиацию, стал председателем арбитражного суда. Он активно поддерживает это.

Орлов И.Б.: Потому что меньше дел будет.

Матюшкина А.В.: Да, мы надеемся.

Улугназаров А.: Как раз недавно Верховный суд обновил судебную практику по арбитражам, которая долго не обновлялась. Вообще насколько часто бизнесмены судятся между собой? Насколько часто возникают между ними конфликты? Развита ли среди них культура договорного права? Насколько я знаю, бывает, когда берут обычный шаблонный договор, надеясь на закон, а отсюда нередко - большая головная боль с тем, как решать проблемы.

Матюшкина А.В.: На самом деле так и есть. Я до 25 марта практикующим юристом была, я 20 лет работаю

исключительно с бизнесом. Бизнес, надо отметить, крайне неохотно идет на мировые и медиативные соглашения, предпочитая вынесения решения судом, к сожалению. То есть правовая культура в регионах в основном носит конфликтный характер и рассчитана на то, что судья вынесет решение правильно. Но дело в том, что решение суда: а) нужно исполнить, б) оно не всегда отвечает интересам самого бизнеса. Приведу пример. У нас по Юрьев-Польскому району у меня в производстве жалоба - спор муниципалитета и предпринимателя. Предприниматель настаивает на компенсации со стороны муниципалитета расходов на капитальный ремонт. Естественно, муниципалитет, как собственник здания, должен был нести эти расходы, а муниципалитет говорит: «У вас задолженность образовалась, уважаемый предприниматель! Договор надо расторгнуть». То есть выдвигает взаимоисключающие требования. Судья одновременно взыскивает на капитальный ремонт и расторгает договор. Предприниматель говорит: «Зачем мне деньги на капитальный ремонт, когда теперь это не мое помещение? И муниципалитет, где нет очереди из новых арендаторов, понимает, что был тот, кто хотя бы коммуналку оплачивал (а это 2 млн. руб. в год).

Улугназаров А.: Интересное решение суда.

Матюшкина А.В.: Да! И, конечно, с учетом этой позиции, мы получаем звонки и со стороны предпринимателя и со стороны муниципалитета с вопросом о целесообразности подачи апелляции.

Орлов И.Б.: А не надо было в суд идти. Надо договариваться.

Матюшкина А.В.: Реально были предложены все возможности для рабочих

групп, все возможности компенсаций, но каждая из сторон исходила из своих соображений. Администрация рассуждает так: «Вдруг придет прокурор и обвинит нас в коррупции, что мы заключили мировое соглашение» А предприниматель соответственно надеется «выиграть дело и «утереть муниципалитету нос».

Улугназаров А.: А каким образом тут присутствует коррупционная составляющая? Это их право заключить мировое соглашение, как говорится, лучше худой мир, чем хорошее судебное решение.

Матюшкина А.В.: На самом деле коррупционная составляющая сейчас присутствует во всем, по мнению прокуратуры. Мы выслушали мнение прокурора, в том числе, по договорам аренды, по 44-ФЗ. Крайне неохотно, поэтому, идут органы муниципалитета, органы государственной власти на заключение мировых соглашений. За мою практику ни одного соглашения с органами государственной власти не было заключено за 20 лет. Были решения судов, которые были вынесены в пользу предпринимателей и не обжалованные потом. Но если мы возьмем споры с налоговой инспекцией, таких прецедентов нет. Налоговики всегда оспаривают, вплоть до высшей инстанции. И мы всегда с ними боремся до самого конца. Я не говорю про споры, которые имеют уголовную составляющую: это обыкновенные страховые взносы, на которые уже есть постановления Конституционного и сентябрьское (2020 г.) письмо Минфина.

Орлов И.Б.: Есть такое слово - «административные барьеры». Можно выстроить какую-то иерархию проблем, которые возникают у бизнеса? Вот, допустим, мы в Калуге разговариваем, они говорят: «У нас на первом месте проблемы

с налоговой». В другой регион приезжаем: «Мы это как-то все сделали, у нас в большей степени проблемы с пожарным надзором». Где-то говорят, что у них такая система получения кредита, что лучше с ним не связываться. На что жалуются или на кого жалуются у вас в регионе?

Матюшкина А.В.: Ну, давайте посмотрим. Мы не берем текущий год, в силу пандемии. Здесь возникли проблемы с субсидиями, кредитами, мерами поддержки, арендными отношениями, отключением электроэнергии, неоплатой по договорам. До коронавируса это были, в большей степени, проблемы с органами местного самоуправления в регионе. То есть в силу 131-ФЗ местное самоуправление отделено от государственного, каждый муниципалитет вправе ходатайствовать о снижении единого налога на вмененные доходы. Сейчас много жалоб по арендной плате, на то, что муниципалитеты не дают скидку по арендной плате, несмотря на то, что бизнес не работал и у них выпадающие доходы. То есть у нас на государственное имущество 50% скидка действует, а на муниципальное – только рекомендована.

Орлов И.Б.: Это понятная логика. В этой ситуации давление на них оказать нельзя, исходя из законодательства, то есть можно только договариваться с ними. Получается, что во Владимирской области самая большая головная боль – это местное самоуправление?

Матюшкина А.В.: Ну, местное самоуправление, которое где-то не заинтересовано, где-то отстаивает какие-то иные интересы... Ну, тем не менее предприниматели жалуются именно на взаимоотношения с органами местного самоуправления.

Орлов И.Б.: Это общая практика или в моногородах, где условно говоря есть предприятия, в которых работает

половина поселка и оно само все делает, мы говорим в полевом. Комбинат большой, 2/3 жителей работают на этом заводе, металлургическая/трубная компания и там совсем другие отношения, потому что они построили спорткомплекс, они поликлинику сделали платной, но с мизерной платой для остальных, то есть это заводская поликлиника. Поэтому местные власти, они в принципе там на них молятся и готовы с ними сотрудничать в любых... Вот здесь это общая такая линия скопидомская, непродуманная у администраций местных или условно говоря разная картина совершенно. В моногородах там они вынуждена считать с этим предприятием, которое кормит, поит, одевает весь город.

Матюшкина А.В.: Это не связано ни с моногородами, ни с чем. Это связано где-то с самими главами местного самоуправления, они принимают решения. Вот в частности в пример можно привести город Владимир, который во втором квартале простил арендную плату арендаторам муниципального имущества по перечню пострадавших отраслей в четком соответствии. Больше почему-то ни один муниципалитет Владимирской области на это не пошел.

Орлов И.Б.: Ну, Александр Васильевич же сказал, что они проедают все остальное...

Матюшкина А.В.: Ну, может быть эти деньги Владимиру тоже были особенно ценны... Я думаю вряд ли какой-то глава вам бы сказал, что как не нужны доходы бюджета и он готов без денег остаться...

Орлов И.Б.: Счастье же не в деньгах! (смеется)

Матюшкина А.В.: Ну, с другой стороны округ Муром в течение всей пандемии при обращениях моих как уполномоченного по адресной помощи,

они старались максимально быстро помочь предпринимателям. Допустим, в сложных ситуациях, когда предприниматель говорит: «У меня двое детей, муж остался без работы, я ошиблась в ОКВЭДе, мне не перечислили субсидию, есть нечего» и очень быстро сам глава дал распоряжение на то, чтобы оказать адресную помощь предпринимателям в отличие от других муниципальных образований, которые менее оперативно действовали... Иногда приходилось общественных помощников направлять, в данном случае чтобы они оказывали как предпринимателю какую-то помощь, поэтому ситуации есть, но в целом это все сводится либо к отказу выкупа муниципального имущества, отказу заключаемых договоров, соответственно, расторжение, когда заключенный договор расторгается, а убытки не компенсируются

со стороны органа местного самоуправления, не дача согласия на разрешительную документацию на строительство, очень распространено...

Орлов И.Б.: Отсюда и судебные тяжбы различные.

Матюшкина А.В.: Конечно.. Отсюда огромное количество судебных тяжб. Когда у предпринимателя реализуется инвестиционный проект на грантовые деньги департамента сельского хозяйства, и ему на 30 объектов по строительству комплекса по выращиванию индюшки дают разрешение на строительство, а на 4 объекта почему не дают, него остаётся единственный путь – отстаивать свои интересы в суде. Много споров с налоговыми органами, хотя цена вопроса – не глобальная.

Орлов И.Б.: Спасибо!

В КОРИДОРАХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВЛАСТИ

Посещение Центра "Мой бизнес"

Интервью с менеджером ГАУ "Бизнес-инкубатор" Ириной Геннадьевной Рябчиковой (Проخورчевой)

Рябчикова И.Г.: Я являюсь менеджером такого направления, как бизнес-инкубирование. Это направление, которое способствует развитию и становлению начинающего предпринимателя. Кто для нас начинающий предприниматель? Это только что зарегистрированный предприниматель и предприниматель, который действует первые 3 года с момента регистрации его бизнеса.

Волконская Н.: У меня сразу вопрос. Вы не берете, например, тех, у кого есть бизнес-идея, и он хочет воплотить ее в жизнь? К вам уже должны приходиться люди, которые имеют какой-то опыт в предпринимательской деятельности?

Рябчикова И.Г.: Тут такой нюанс. Если вы пришли к нам только за консультацией, чтобы найти направление своего движения, понять, что делать дальше, только сформировали свою бизнес идею, но еще не зарегистрированы, мы можем проконсультировать: рассказать, как пройти этап регистрации, какие нужны документы, куда лучше обратиться. А вот если Вы говорите о регистрации у нас как резидента, то здесь должен быть только зарегистрированный предприниматель.

Бизнес-инкубирование предполагает аккредитацию резидентов. У нас есть 2 вида резидентов: очный и дистанционный. Очные резиденты получают у нас такую услугу, как аренда помещения на льготных условиях. Территориально такие помещения у нас находятся только в городе Ковров, а во Владимире у нас нет таких помещений.

Волконская Н.: А почему только Ковров?

Рябчикова И.Г.: Вы знаете, это вопрос не ко мне. В свое время город Ковров был промышленной зоной. Поэтому было решено, что территорией пользоваться будут там. Я, например, не согласна с этим моментом. У нас в городе Владимир тоже очень востребованы территории.

Духновский Ф.: А коворкинг у Вас в Центре они могут использовать периодически и без аренды?

Рябчикова И.Г.: Могут абсолютно безвозмездно пользоваться этим помещением для работы. Очные резиденты у нас арендуют помещения на льготных условиях. Это помещения офисные, не промышленные, то есть не для производства, а именно для офисной деятельности. Помещения полностью

оборудованы всем, чем необходимо, начиная с мебели и заканчивая, как говорится, технологическими возможностями: выходом в интернет. В коворкинге есть переговорные комнаты; 2 конференц-зала, которыми можно воспользоваться для проведения масштабных мероприятий. Это все, естественно, надо согласовывать с руководителем бизнес-инкубатора. Что касается дистанционных резидентов, это все остальные резиденты, которые у нас не арендуют помещение. Это единственное их отличие. Но они пользуются всем спектром услуг, которые представлены в нашем центре "Мой Бизнес".

Волконская Н.: У меня вопрос по поводу заочных резидентов. Как я понимаю, эта практика была введена во время карантина?

Рябчикова И.Г.: Раньше. Очные - это те, кто арендуют помещения, а дистанционные - это те, кто проходит аккредитацию. Они также пишут бизнес-план, собирают необходимый пакет учредительных документов и предоставляют нам. Для того, чтобы аккредитоваться у нас, необходимо подготовить пакет документов.

Волконская Н.: А это проще сделать дистанционно, поэтому сразу сделали такой формат?

Рябчикова И.Г.: Нет, почему? Например, есть предприниматели, которым не требуется аренда помещения. Тогда они у нас аккредитуются как дистанционные. Уместен, что им это вообще все дает? Зачем им надо аккредитоваться, если они и так могут к нам приходиться. Дело в том, что аккредитованные предприниматели, получившие статус резидента (очного или дистанционного), аккредитованы именно в бизнес-инкубаторе.

К нам приходит не каждый предприниматель, а предприниматель, осуществляющий производственную, сельскохозяйственную либо научную деятельность. Причем в их производстве должна присутствовать инновационная доля: какие-то свои разработки, технологии выработки продукции, то есть что-то исключительно свое, разработанное предпринимателем. Тогда это считается инновационным проектом, а не то, что они где-то нашли инновационный проект, который до них разработан, а они просто копируют.

Духновский Ф.: Сразу уточнение: Вы это проверяете?

Рябчикова И.Г.: Естественно. Мы когда запрашиваем документы, то имеем допуск к единому реестру субъектов малого и среднего предпринимательства. И он должен на территории Владимирской области осуществлять свою деятельность. Бизнес-инкубатор у нас областной, поэтому он действует для предпринимателей только Владимирской области.

Духновский Ф.: Что дает участие в бизнес-инкубаторе?

Рябчикова И.Г.: Статус резидента, прежде всего, помогает предпринимателям получать услуги в приоритетном порядке. К нам же обращается большое количество предпринимателей, и, естественно, бюджет наш не бесконечен. Если к нам придут за услугой резидент и обычный предприниматель, то, естественно, в первую очередь услугу получит резидент. Кроме того, статус резидента дает предпринимателю возможность получения финансовой поддержки на льготных условиях. То есть если для обычного начинающего предпринимателя ставка процентная 4%, то для резидента она будет 3,5%, например. Я вам точно не

скажу, тем более, что ставки у нас ежемесячно меняются.

Волконская Н.: Можете подробнее рассказать, чем именно Вы занимаетесь? Я спрашиваю для того, чтобы понять, почему, например, в Калужской области бизнес-инкубатор почему-то не пошел. А мы видим, что во Владимирской области история с бизнес-инкубатором и Центром "Мой бизнес" очень активна и стремительными темпами развивается. У меня есть предположение, что это связано с тем, что во Владимирской области почти нет крупных предприятий, поэтому более развит средний и малый бизнес.

Рябчикова И.Г.: Да, наша инфраструктура именно так построена, чтобы оказывать помощь в становлении и развитии именно субъектам малого и среднего бизнеса.

Духновский Ф.: Вы чувствуете увеличение количества обращающихся к вам предпринимателей? Какое количество успешных резидентов?

Рябчикова И.Г.: Я могу сказать только со своей точки зрения, потому что я чуть больше года работаю в этой структуре. А бизнес-инкубатор появился в 2014 г. Мой личный взгляд: конечно, обращения увеличиваются. Очень многие предприниматели, услышав о такой господдержке, удивляются, хотя мы очень активно анонсируем господдержку в нашем регионе.

Волконская Н.: Вы можете подробнее рассказать, как именно проводите эту информационную кампанию?

Рябчикова И.Г.: Каким образом мы анонсируем? Мы подключаем СМИ - это реклама в печатных СМИ, на телевидении и радио, проведение разного рода мероприятий, которые направлены на популяризацию и акселерацию бизнеса в нашем регионе. Это работа со

школьниками и студентами, с Центром занятости населения и ярмаркой вакансий, с разными социальными группами, включая представителей предпенсионного возраста, с женщинами и многодетными мамами. Мы стараемся принимать участие в выставках и ярмарках, связанных с народными промыслами, плотно сотрудничаем с Торгово-промышленной палатой - в выездных бизнес-миссиях предпринимателей. Соцсети у нас также все охвачены. У нас есть свой сайт "Мой Бизнес", и мы его активно продвигаем. У нас также есть контакт с Роспотребнадзором. Очень много было эфиров, которые мы выкладывали на ютуб-канале. У нас есть свой бизнес-автобус, который совершает бизнес-миссии. Мы выезжаем не только по Владимирской области, но и за пределы области, чтобы наши предприниматели делились своим опытом, а предприниматели других регионов - своим. С администрацией области работаем. К нам приезжают гости. Даже как-то приезжали депутаты из Москвы. Мы устраивали им встречу с нашими предпринимателями, где они обсуждали самые насболевшие вопросы.

Духновский Ф.: В связи с этим вопрос. С одной стороны Владимирской области - Нижний Новгород, с другой - Москва. Не бывает такого, что успешные резиденты уезжают?

Рябчикова И.Г.: Знаете, мы оказываем поддержку предпринимателям, которые зарегистрированы и осуществляют деятельность здесь. А куда они реализуют свою продукцию, нам это не важно. Они могут реализовать свой продукт как на территории Владимирской области, так и за пределами - это не запрещено. Но они производят здесь, во Владимирской области, и, естественно, налоги платят в местный бюджет.

Законодательство идеи популяризации предпринимательства таково: чем больше мы вовлечем людей в предпринимательство, тем больше будет отчислений в местный бюджет, тем больше госпрограмм по поддержке предпринимательства может быть реализовано. Кроме того, у нас каждый год появляются все новые методы поддержки. Мы строим свою работу на основании заявок резидентов. В связи с этим появляются новые услуги.

Духновский Ф.: То есть каждый год Вы можете запустить что-то новое?

Рябчикова И.Г.: Зависит также от количества обращений. У нас же есть требования для проведения каких-либо мероприятий. Согласно требованиям, надо собрать группу не менее 15-20 человек. Если к нам обратиться 1 человек, мы не сможем провести мероприятие.

Волконская Н.: Расскажите подробнее, чем именно занимается ваш бизнес-инкубатор?

Рябчикова И.Г.: Ваша конечная цель - это прибыль. Для того, чтобы получить

прибыль, надо реализовать свою продукцию. А как Вы реализуете, если нет спроса на Вашу продукцию? Должен быть потребительский спрос. Вы составляете бизнес-план вашей предпринимательской деятельности, чтобы видеть свои перспективы. А потом Вы описываете средства: что необходимо для того, чтобы достичь цели. Вам нужно изучить рынок для того, чтобы узнать, что сейчас востребовано, будет ли при реализации прибыль. И чем Ваша прибыль будет больше увеличиваться, тем больше Вы будете довольны. Когда к нам обращается клиент, мы его наставляем и ориентируем, что ему нужно сделать: подать свою идею, написать бизнес-план. Мы можем помочь с аккредитацией, поучаствовать в выставке, чтобы познакомить потребителя со своей продукцией, проконсультировать по всем услугам, которые существуют в нашем регионе. У нас на сайте есть вкладка "Консультация МСП" по разным направлениям. С самого начала, когда предприниматель к нам попадает, мы ему пошагово говорим, что ему нужно делать.

В КОРИДОРАХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВЛАСТИ

Посещение Центра "Мой бизнес"

Встреча в региональном центре поддержки субъектов МСП

*Еркина Кристина Александровна,
руководитель регионального центра
поддержки субъектов МСП:*

Центр "Мой бизнес" объединяет всю инфраструктуру поддержки: центр поддержки предпринимательства, региональный центр инжиниринга, бизнес-инкубатор, финансовая поддержка в части микрофинансовой организации, фонд ВладимирЛизинг и гарантийный фонд. Он был создан для того, чтобы объединить в одном месте всю инфраструктуру поддержки (как финансовой, так и нефинансовой) для удобства предпринимателей, чтобы они смогли получить всю доступную информацию в одном месте. Здесь предусмотрены не только переговорные комнаты для проведения переговоров между организациями, но и большие залы для проведения конференций, семинаров и мастер-классов. На самом деле бизнес-инкубатор был создан еще в 2012 г. для поддержки начинающих предпринимателей с производственными инновациями от года до трех лет. Поддержка оказывается в части консультаций по юридическому и бухгалтерскому сопровождению и предоставлении на льготных условиях аренды площадей в городе Ковров. Здание

бизнес-инкубатора находится в старой части города. Там у нас находится офисное помещение, которое предприниматели в порядке конкурса могут арендовать. Помещения оборудованы мебелью и техникой, имеют площади для проведения как больших мероприятий (до 80 человек), так и переговорные комнаты.

Поддержка бизнеса отличается от бизнес-инкубирования тем, что срок неограничен. Соответственно предприниматели могут воспользоваться услугой центра поддержки предпринимательства вне зависимости от организационно-правовой формы и сферы деятельности. Центр был создан в 2015 г. непосредственно для консультационно-информационной поддержки. То есть центр поддержки предпринимательства оказывает консалтинговые услуги по различным вопросам предпринимательской деятельности, обеспечивает юридическое сопровождение деятельности субъекта малого и среднего предпринимательства. Кроме того, помогает с финансовым планированием, которое включает в себя бюджетирование и налогообложение. Сюда же включено маркетинговое сопровождение и вопросы трудового законодательства. То есть это большой спектр консалтинговых услуг,

начиная от субъектов малого и среднего предпринимательства до физических лиц. Мы консультируем, помогаем зарегистрироваться и сопровождаем бизнес. Все услуги оказываются в заявительном порядке: предприниматель обращается в центр «Мой бизнес», в центр поддержки предпринимательства с запросом на оказание консалтинговых услуг. Конечно, данные услуги оказываем не мы. У нас всего 3 сотрудника в центре поддержки предпринимательства, а количество оказанных услуг превышает 3 тысячи. На сегодняшний день количество уникальных субъектов, получивших услугу к 2019 г., составляет более 2 тысяч. Соответственно такое количество услуг мы оказать не можем чисто физически. У нас для этого есть аккредитованные консалтинговые компании, которые мы привлекаем для оказания данных услуг. Данные компании подтверждают опыт своей деятельности в части оказания консалтинговых услуг, должны работать не менее года, иметь в штате сотрудников определенной квалификации. Данные документы готовятся в наблюдательном совете - коллегиальном органе, который принимает решение включить или не включить в реестр аккредитованных компаний центра поддержки предпринимательства. После того, как решение принято, компания попадает в наш реестр, и мы начинаем с ней работать. Мы заключаем договора, на основании которых компания оказывает консалтинговые услуги по тому или иному виду деятельности. В процессе работы информацию размещаем на своём сайте, а так же даём её по запросу заявителя, а компания предоставляет нам отчётные документы об оказанных услугах. Проверить данную услугу нам не составляет труда, у нас есть специалисты,

которые обзванивают субъектов услуг, на основании чего у нас получается общая картина и выстраивается обратная связь по оказанной услуге.

Помимо консалтинговых услуг, центр поддержки предпринимательства проводит форумы, конференции, семинары, мастер-классы и тренинги. На сегодняшний день у нас проходит 5-й, можно сказать юбилейный, тренинг «Мама-предприниматель». Это единственный тренинг, который подразумевает под собой грант в размере 100 тыс. рублей. Если мы говорим о тренингах корпораций МСП, то мы ежегодно проводим 3 тренинга - "Школа предпринимательства", "Азбука предпринимателя" и "Мама-предприниматель". У нас в Центре «Мой бизнес» есть федеральный тренер, который прошёл обучение в корпорации МСП и может обучать и проводить данные мероприятия с привлечением сторонних организаций и спикеров для более интересных форм тренинга, потому что тренинг предусматривает не только знания, но и умения и навыки.

Орлов И.Б.: Сейчас вместо слов знания и навыки говорят компетенции.

Еркина К.А.: Мы, планируя свои мероприятия, опираемся как на рекомендации Корпорации МСП, так и на свои прошлые мероприятия и пытаемся сделать их более интересными и привлекательными для слушателей. Сегодня наши мамы, прослушав несколько модулей по конкурентным преимуществам и продвижению своей продукции, отправились на бизнес визиты к успешным бизнесменам, которые рассказывают молодым мамам, начинающим бизнесменам о том, как и с чего они начинали. Им можно будет задавать вопросы, а по окончании будут

подведены итоги, которые наши мамы смогут переложить на свой бизнес. Данный тренинг проходит 5 дней в неделю, а в пятницу у нас будет финал конкурса. По итогам тренинга каждая участница представит на суд жюри свой бизнес-проект, в котором она покажет, насколько это интересный проект для инвестора. То есть они попытаются продать свои идеи. Та идея, которая окажется более жизнеспособной, получит грант в размере 100 тыс. рублей.

Тренинг «Азбука предпринимателя» тренинг нацелен на написание бизнес-плана. Есть тетрадь, на основании которой в течение 5 дней начинающий предприниматель учится формировать и упаковывать свою идею. Это тоже конкурс, на котором не грант. Никто не борется за деньги, все борются за экспертное мнение жюри. По итогам данного тренинга каждый участник получает информацию о том, действительно ли его идея имеет перспективу.

"Школа предпринимательства" - это тренинг, который нацелен на действующих более трех лет предпринимателей, чтобы расширить или переупаковать бизнес. Здесь модули строятся по интересам предпринимателей, потому что учить их началу ведению бизнеса не имеет смысла. Данный тренинг использует те модули, которые помогут в их работе в текущем году и вообще в принципе.

Кроме тренингов, семинаров, форумов, мастер-классов и консалтинга мы проводим курсы повышения квалификации для предпринимателей на различные тематики. На сегодняшний день у нас уже проведено порядка 30 курсов повышения квалификации, обучено большое количество предпринимателей. Данные курсы

пользуются спросом. среди нашего предпринимательского владимирского сообщества.

Орлов И.Б.: Речь не идёт только о Владимире?

Еркина К.А.: Область и город Владимир. Помимо курсов повышения квалификации, мы проводим межрегиональные бизнес-миссии, выезжая с предпринимателями. Как это строится? Собирается пул предпринимателей, которым необходимо по роду деятельности и интересам посетить Нижний -Новгород, например. У нас есть подрядчик, который осуществляет данные услуги. Это Торгово-промышленная плата Владимирской области, которая организует данную межрегиональную бизнес-миссию. Бизнесмены (не менее пяти) едут в регион. Бизнес-миссии мы планируем где-то в среднем месяц-полтора. Мы провели в 2020 г. бизнес-миссии в город Севастополь и Санкт-Петербург. В октябре планируется Кострома, в ноябре предприниматели на поедут выставку химия в Москву. Также на ноябрь запланированы Киров, Калуга и Мурманск. Всё будет зависеть, конечно, от работы встречающей стороны, от эпидемиологической ситуации в стране и конкретно в регионах.

Помимо межрегиональных бизнес-миссий, у нас есть ещё и внешняя экономическая деятельность - «Экспорт 33». Это владимирская организация, инфраструктура поддержки, зарубежная бизнес-миссия, когда мы выезжаем за рубеж с целью поисков партнёров и заключения контрактов. Выставочная и ярмарочная деятельность является услугой центра поддержки предпринимательства. Мы принимали участие в этом году в гостинице «Выставки, подарки, предметы интерьера». У нас было 10

предпринимателей - участников. Также предприниматели из Владимира принимали участие в выставке «Нефть, газ, новые технологии» в Уфе. Есть запросы по участию в выставке «Ладья - зимняя сказка» для предпринимателей в сфере народно-художественных промыслов. В отличии от Регионального центра инжиниринга и бизнес-инкубатора, мы в центре поддержки предпринимательства не привязываемся ни к возрасту компании, ни к сфере деятельности. Здесь у нас любая компания (от сферы услуг до строительства и производства) в заявительном порядке может получить эту услугу.

Региональный центр инжиниринга был создан в 2014 г. на базе бизнес-инкубатора с целью расширения услуг. Если в центре поддержки услуги оказываются бесплатно полностью, то Региональный центр инжиниринга работает на условиях софинансирования. Не менее 20% платит предприниматель, а остальное субсидируется государством. Например, необходимо написать бизнес-план стоимостью 50 тыс. руб.: 10 тысяч заплатит предприниматель, остальное будет субсидироваться государством. Договор трёхсторонний - между нами, получателем услуги и исполнителем по договору. Исполнителями является инжиниринговые и консалтинговые компании, которые входят в реестр аккредитованных компаний ГАУ «Бизнес - инкубатор». Услуги Регионального центра инжиниринга - это исследования, создание бренда, товарных знаков, всевозможные виды аудитов, бухгалтерские услуги.

Орлов И.Б.: Все на софинансировании?

Еркина К.А.: Все на софинансировании. У нас аккредитовано более 150 инжиниринговых компаний и

около 150 консалтинговых компаний. То есть всего у нас аккредитовано порядка 300 компаний.

Орлов И.Б.: Владимирских компаний?

Еркина К.А.: Любых компаний.

Орлов И.Б.: Какой удельный вес из 300 компаний местных и пришедших?

Еркина К.А.: Сразу объясню, у нас нет преимущества к местным. У нас есть, например, аккредитованные компании из Крыма.

Орлов И.Б.: Я понимаю, что есть из Москвы, Петербурга. Есть ли статистика?

Еркина К.А.: Статистику не делали. Могу сказать, что мы работаем с теми компаниями, которые к нам заявляются. Мы не делаем предпочтения владимирским компаниям. Что касается Регионального центра инжиниринга, здесь получатель услуги выбирает компанию. Он обращается к нашему сайту, на котором есть инжиниринговые компании, и выбирает ту компанию, которая ему нужна, например, для создания сайта. Мы не навязываем компаний для услуг, то есть выбор за предпринимателем.

Орлов И.Б.: Простая схема. Вы находите компанию, например, в Севастополе. Компания оказывает консалтинговые услуги налоги от своей деятельности платит в Севастополе. Возникает вопрос о смысле, если от вашей деятельности не пополняется бюджет Владимирской области. Получается, Вы должны каким-то образом проводить работу, чтобы местные консалтинговые и инжиниринговые компании были конкурентно способны. Чтобы деньги оставались в бюджете Владимирской области, а не пополняли бюджеты других городов.

Еркина К.А.: Я с Вами согласна. Но мы не можем диктовать условия - выбор за

предпринимателем. Кстати, по консалтинговым компаниям могу сказать, что большинство их из Владимира. Что касается выставочно-ярмарочной деятельности, тут выбор опять за предпринимателями. Мы тоже, не можем ему навязать свое решение. Проведение семинаров, форумов и мастер-классов зависит от востребованности тематики. Есть спикеры во Владимире интересные, есть спикеры, например, из Москвы. Мы точно знаем, что владимирских спикеров слушали много раз. Тогда, конечно, мы привлекаем из регионов. Но основная часть, если мы говорим про консалтинг, это Владимир, потому что в договоре у нас прописано обязательное наличие кабинета в городе Владимир.

Орлов И.Б.: То есть консалтинговая компания должна быть зарегистрирована здесь?

Еркина К.А.: В любом случае, хотя бы филиал. Они должны здесь осуществлять свою деятельность, соответствовать требованиям для приёма посетителей. Также у нас есть микрокредитная организация, осуществляющая кредитование на льготных условиях. В банках у нас от 100 тысяч до 5 млн. рублей можно взять под 4% годовых.

Орлов И.Б.: Без поручительства фонда или центра?

Еркина К.А.: Смотри какая ситуация. Если хватает залогового обеспечения, то не надо поручительство Гарантийного фонда. Если не хватает, то, конечно, надо.

Улугназаров А.: Здравствуйте. Меня зовут Азизбек. Я хотел спросить, Вы из способов обеспечения обязательств используете только залог?

Еркина К.А.: Поручительство.

Улугназаров А.: Только эти два? А банковскую гарантию, например?

Еркина К.А.: Банковская гарантия это и есть, по сути, Гарантийный фонд. Они предоставляют банковские гарантии.

Орлов И.Б.: То есть не на напрямую в банк предоставляют, а через Гарантийный фонд?

Еркина К.А.: Через Гарантийный фонд или фонд ВладимирЛизинг. У нас достаточно большой спектр услуг. Мы практически на втором месте по нашему сайту по России.

Орлов И.Б.: Я смотрел ваш сайт. Первое, что удивило в нём, это желание стащить в одно место все структуры. Какая-то концепция была?

Еркина К.А.: У нас на вершине пирамиды - министерство экономического развития, а ниже у нас департамент предпринимательства Владимирской области. И от департамента предпринимательства выстраивается вся инфраструктура поддержки. Это ГАУ «Бизнес-инкубатор», который включает в себя бизнес-инкубатор, центр поддержки предпринимательской деятельности, региональный центр инжиниринга, микрокредитную компания, в которой есть фонд развития промышленности. Фонд ВладимирЛизинг, Центр прототипирования, где можно создать образцы продукции.

Орлов И.Б.: Я про то и говорю, что у вас всё подтянуто под департамент предпринимательства. Отсюда возникает вопрос: не происходит ли дублирования функций, допустим, ТПП.

Еркина К.А.: Мы очень плотно и тесно работаем с Торгово-промышленной палатой, но внутри нашей структуры дублирования функций нет. То есть, например, мы работает на основании 125-го приказа минэкономразвития, в котором прописано, что центр поддержки предпринимательства может оказывать

услуги по сертификации продукции. Региональный центр инжиниринга также для производственных компаний делает сертификацию продукции через инжиниринговую компанию.

Орлов И.Б.: Но уже за плату.

Еркина К.А.: Да. И вот здесь, соответственно, есть ограничения. Внутри нашей деятельности мы не дублируем свои функции.

Орлов И.Б.: Я имел в виду не дублирование внутри структуры, а дублирование с другими внешними организациями, которые выступают в роли подрядчиков или субподрядчиков.

Еркина К.А.: Не у всех Торгово-промышленных палат есть выставочные площади, а у нас финансирование поступает. Мы не только с Торгово-промышленной палатой здесь работаем, мы работаем, можно сказать, со всей Россией. Мы выполняем национальный проект «Акселерация малого и среднего предпринимательства» для популяризации ведения собственного дела для учащихся и студентов. Этим занимается федеральный тренер корпорации МСП Инна Валерьевна Голова.

Орлов И.Б.: Здесь, как я понимаю, что не все структуры сидят?

Еркина К.А.: Здесь сидит ГАУ «Бизнес-инкубатор» со своими структурами и представители микрофинансовой организации, фонда «ВладимирЛизинг» и Гарантийного фонда.

Саломатин Ю.: Как в этой всей схеме задействовано Минэкономразвития?

Еркина К.А.: В любом случае планирование деятельности у нас утверждается Министерством экономического развития: они спускают нам целевые показатели и сметы, которые

мы формируем. Они утверждаются департаментом и Министерством экономического развития. Минэкономразвития сделал свой реестр аккредитованных компаний, рекомендованных к работе для регионов. Наши консалтинговые аккредитованные компании готовили программы, мы формировали заявки и отправляли их в Министерство экономического развития. Министерством в этом году по конкурсу был выбран университет «Синергия», который оценивал данные программы и принимал решение включать их в реестр или нет. Когда они отработали данные программы по всем регионам России, сделали свой реестр, в который включили те программы, которые посчитали наиболее эффективными целесообразными для того, чтобы регионах проводить. Поэтому при составлении наших документов в части образовательных программ мы должны придерживаться этого списка. Конкурс «Мама-предприниматель» мы проводим вот с момента её создания, то есть уже пятый год. Программа очень востребована, по итогам которой у нас обучается от 27 до 33 участниц всего. Есть очень интересные проекты и очень интересные защиты данных проектов.

Герасимчук С.: Меня зовут Серафима. У меня такой вопрос: есть ли какой-нибудь хороший пример, когда выделили деньги и проект действительно взлетел?

Еркина К.А.: Да, очень много таких проектов. Один из таких проектов у нас был из города Александров, который взял грант в размере 100 000 рублей. Молодая мама (сейчас стала многодетной, а на тот момент у неё было двое деток) пришла с проектом создания клининговой компании для привлечения таких же мам

для уборки коттеджей. Ей выделили деньги, она открыла компанию и дала работу еще сначала трем молодым мамам. Сейчас она успешный бизнесмен, имеет клининговую компанию, у нее прекрасный штат сотрудников. Но есть и печальный случай. У нас победил проект многодетной мамы семерых детей производства сыра из козьего молока. Ей нужен был грант на покупку стада коз. Но коз она так и не купила, а стала ландшафтным дизайнером. После этого ужесточили условия выделения и использования грантов.

Орлов И.Б.: Муниципалитеты как-то участвует во всем этом?

Еркина К.А.: Вы имеете в виду с финансовой точки зрения?

Орлов И.Б.: И с организационной, и с финансовой.

Еркина К.А.: Мы больше помогаем муниципалитетам. У нас есть пару «бизнес – инкубаторов» - один в Суздале, другой в Муроме. У нас просто больше финансирования на сегодняшний день в помощь им. У нас есть консалтинговые компании в Муроме, Гусь-Хрустальном и Коврове. У нас есть везде представители, которые у нас аккредитованы, поэтому мы больше помогаем муниципалитетам.

Орлов И.Б.: Насколько вы пересекаетесь в своей работе с уполномоченным?

Еркина К.А.: Постоянно. Только сегодня мы ездили в Кольчугин. Алла Валерьевна - частый гость центра «Мой бизнес». Пока позволяла ситуация, уполномоченный принимала участие в рейсах «бизнес-автобуса», рассказывая в регионах о формах поддержки и защиты бизнеса. Также много проводим совместных обучающих мероприятий и конференций.

Орлов И.Б.: С Деловой Россией вообще нет контактов или они сведены до минимума?

Еркина К.А.: Мы как-то с ними общались, но не выстроили взаимоотношений. Не знаю, может быть, в будущем ... На самом деле, мы хорошо сотрудничаем с «Опорой России» и Торгово-промышленной палатой.

Орлов И.Б.: В действительности интересно, в особенности сейчас в условиях ковида, как выживают бизнес структуры? Инициатива поддержки ложится на общественные организации?

Еркина К.А.: Нет, конечно. К нам обращаются много предпринимателей. Обращаются - мы помогаем, и они реально экономят. Если мы говорим о производственном секторе, который очень сильно Региональный центр инжиниринга своим софинансированием очень сильно помогает бизнесу. Благодаря нашим юридическим консультациям и письменным ответам подготовлено много соглашений. Мы проводили очень много онлайн мероприятий по обучению наших предпринимателей.

Дергачева Д.: Здравствуйте! Меня зовут Дарья. Скажите, пожалуйста, на фоне пандемии как повлияла работа центра «Мой бизнес» на предпринимательство? Есть ли какая-то статистика сколько предпринимателей Ваш центр спас от краха.

Еркина К.А.: Действительно, очень сильно возрос спрос на консультации. Если вы заметили, у меня телефон не умолкает, потому что все мои внутренние номера в период пандемии переведены на сотовый. У нас в период, когда было все закрыто, было более 1000 консультаций.

Орлов И.Б.: А с чем эти закрытые предприятия обращались, что они хотели услышать?

Еркина К.А.: Они хотели слышать комментарии на всевозможные указы.

Орлов И.Б.: Юридическая консультация?

Еркина К.А.: Да. Вот мы видели новый указ губернатора. Поясните, пожалуйста, верно ли его мы понимаем? Была всякая поддержка, в том числе, и психологическая. Например, спорт как сильно пострадал. Только вот недавно открыли.

Орлов И.Б.: Частные катки, тренажёрные залы, фитнес центры. Зато производители спортивного оборудования процветали.

Еркина К.А.: Да. Еще хотела отдельно сказать о социальном предпринимательстве. Дело в том, что этим направлением также занимается центр поддержки предпринимательства.

Улугназаров А.: Я хотел у Вас поинтересоваться, кто оказывает юридические консультации и в каком формате. Берут ли дела pro bono или всё на платных основаниях?

Еркина К.А.: У нас есть консалтинговая юридическая компания, которая консультирует. Такая организация должна предоставить документы на аккредитацию, подтверждающие наличие опыта. Она должна работать более года, иметь квалифицированных специалистов и помещение для приёма посетителей. С ней заключается договор на проведение письменных консультаций. Предприниматель приходит в данную консалтинговую организацию с вопросом по своей работе. Например, «Опора России» оказывает консультации бесплатно.

Улугназаров А.: То есть юридическая компания оказывает консультации бесплатно?

Еркина К.А.: Бесплатно всё.

Улугназаров А.: А Вы пытались сотрудничать с адвокатской палатой?

Еркина К.А.: С адвокатской палатой Владимирской области, нет. Зато у нас были две адвокатские конторы в Коврове. Знаете, очень тяжело адвокатские конторы оказывают данные услуги.

Орлов И.Б.: Ещё и бесплатно.

Еркина К.А.: Нет, мы оплачиваем, а для предпринимателя бесплатно.

Орлов И.Б.: Для них платно, а для предпринимателя бесплатно.

Улугназаров А.: А бесплатно никто вообще не берётся, например, юридические клиники?

Еркина К.А.: Знаете, у нас есть компании, которые бесплатно оказывают услуги. Мы им не платим, они приезжают и консультируют. Они точно знают, что в дальнейшем будут клиентами. Они понимают, что если консультируют физических лиц по открытию собственного дела, в дальнейшем будет юридическое лицо, которое к ним же придет.

Улугназаров А.: Есть идея. Вы можете, сотрудничая с юридическим факультетом ВЛГУ, создать юридическую клинику, где студенты будут работать под надзором опытных юристов.

Еркина К.А.: А мы сотрудничаем с ВЛГУ по оказанию консультационных услуг по правовым вопросам.

Орлов И.Б.: Студент это проходит, как практику под руководством опытных юристов. Платить не нужно, а предприниматель получает качественную услугу.

Еркина К.А.: У нас на самом деле деловые отношения с Финансовым университетом при правительстве РФ и ВЛГУ: они оказывают консалтинговые услуги, проводят курсы повышения квалификации, семинары и мастер-классы.

Богомяков В.: Я хотел спросить, у вас есть экологическое предпринимательство?

Еркина К.А.: Экологического нету, есть социальное предпринимательство.

В КОРИДОРАХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВЛАСТИ

Посещение Центра "Мой бизнес"

Встреча в Центре поддержки социального предпринимательства

Гречухина Дарья Сергеевна, сотрудник Центра: Что вас интересует?

Богомяжков В.: Нам интересно социальное предпринимательство. Хотим узнать, как у вас здесь это происходит?

Гречухина Д.С.: Закон о социальном предпринимательстве вступил в силу с этого года. Именно с 2020 г. мы стали принимать заявки на получение статуса «социального предпринимателя». Это организации, внесённые в реестр как субъекты малого и среднего предпринимательства, занимающиеся общественно-полезной деятельностью. Это, например, детские развивающие центры, либо организации, направленные на обеспечение коммуникации инвалидов, средств реабилитации, либо это организации, в которых большая часть работников является социально уязвимой категорией граждан: пенсионеры, инвалиды, люди предпенсионного возраста. Именно таким организациям присваивается статус «социального предпринимателя». Для этого есть определённые критерии. На данный момент прошло два захода для получения статуса – в марте и в июне. Было присвоено 38 статусов. Что этот статус даёт? В центре «Мой бизнес», например, мы осуществляем

консультационную поддержку в сфере маркетинга, права, налогового учета, бухучета и многие другие консультации. Если эта организация работает в туристической сфере, то этот статус помогает проводить бизнес-миссии. Если это моногород (Ставрово, Курлово, Гороховец, Гусь-Хрустальный), то у них идет субсидирование. Подавая заявку на получение статуса, можно получить субсидию в размере до полутора миллиона рублей.

Богомяжков В.: Можно тогда сразу вопрос? Вы сказали, что заходы были в марте и в июне. То есть, если я захотел стать социальным предпринимателем, допустим, в августе, то мне нужно ждать какого-то периода?

Гречухина Д.С.: Вообще, статус присваивается раз в год на 1 мая. Все анкеты, все запросы мы будем собирать с 1 января и заканчивать 31 апреля.

Богомяжков В.: Это отягчающее обстоятельство. Если ты занимаешься благородным делом, то есть необходимость ждать получение такого статуса целый год?

Гречухина Д.С.: Есть определенные условия для получения статуса. Деятельность должна осуществляться не меньше года, организация не должна

торговать подакцизными товарами или добывать полезные ископаемые. Она должна осуществлять какую-то социокультурную деятельность.

Богомяжков В.: Понял. Также хотел спросить, а как у Вас с экологическим предпринимательством? Почему спрашиваю? Потому что перед приездом во Владимирскую область столкнулся с тем, что очень много людей недовольны экологией в области. Проблемы с полигонами, со свалками. Во Владимире люди рассказывают, что раньше был отдельный сбор мусора. Но когда сменился региональный оператор, отдельный сбор мусора ушёл. Как у вас с экологическим предпринимательством? Я считаю, что именно в вашей области экологическое предпринимательство должно продвигаться.

Гречухина Д.С.: Я с Вами согласна. Но сейчас у нас нет такого отделения. У нас проходит проект «Лучший социальный проект» 2020 года, где любая организация может заявиться со своим проектом: не обязательно это будет дошкольное образование, по номинациям есть и экология, и культура, и туризм. Однако проекты по экологии в данный момент у нас не зарегистрированы. Очень хотелось бы этого, мы ждём. У нас есть спортивный клуб «Росич», у них два местных фитнес-центра. У них сейчас есть предприниматель, который хочет организовать уличное мероприятие – Масленицу в парке 850-летия. Также много проектов направлено на инвалидов - на их реабилитацию и психологическую помощь.

Богомяжков В.: Мне кажется, нужно расставить приоритеты в сторону экологии так, чтобы люди акцентировали на этом внимание. А какие у вас самые популярные

проекты социального предпринимательства?

Гречухина Д.С.: Робототехника популярна. Вот муромский центр «Квасариум» получил статус социального предпринимателя и поддержку от фондов центра «Мой бизнес».

Богомяжков В.: Экология - не самая привлекающая отрасль. Очень неприбыльно звучит, поэтому не привлекает. Чтобы приоритет в сторону экологии расставить, нужно привлечь, если не большими грантами, то хотя бы гарантированными перспективами реализации.

Гречухина Д.С.: Не спору. Но грантовой поддержки у нас нет. Это просто конкурс, который проходит на региональном уровне. Лучшие проекты уходят на федеральный уровень, и там уже другая специфика. Что касается экологического социального предпринимательства, честно сказать, я только за. Например, в Александрове есть прекрасная организация по сбору крышек от бутылок, но почему-то не заявляются эти люди на такие проекты.

Богомяжков В.: Извините, еще у Вас спрошу. Грант - полтора миллиона?

Гречухина Д.С.: На моногород. Каждая администрация моногорода между своими социальными предпринимателями этот грант делит. Какой именно бюджет уже зависит от количества социальных предпринимателей.

Богомяжков В.: Мне кажется, одна из причин, почему не идут, - нужны более серьезные вложения в плане переработки мусора. Для этого нужны склады, машины, прессы. Поэтому спрашиваю, как у вас в жизни всё происходит?

Гречухина Д.С.: Мы являемся государственным автономным учреждением. Мы не расписываем деньги,

то есть не говорим – сюда пойдет столько-то денег, туда - столько-то. Это все регламентировано сметой, которая закладывается Минэкономразвитием. То есть мы отталкиваемся от этих денег. Конечно, нам хочется большие гранты. Вы пришли как предприниматель за консультацией, где-то Вы заплатите, а у нас получите бесплатно. Вы хотите поучаствовать в выставке – точно также. Не только на территории Владимирской области, у нас и в Уфу ездят, и в Челябинск, и в Петербург. Мы их отправляем, и мы за это платим.

Богомяжков В.: Вот Сбербанк – крупная экосистема. Уже не просто банк. Они открывают в разных регионах свои бесплатные IT школы. Почему бы не отправить запрос Сбербанку, чтобы они открыли у вас школу? Они пока идут только по городам – миллионникам, но если Вы проявите интерес к ним, сами отправите запрос, то они могут дать Вам какую-то обратную положительную связь.

Гречухина Д.С.: Возможно.

Богомяжков В.: И это будет не просто школа, где можно провести время. Это интеллектуальный капитал, который впоследствии может вам дать недефицитный бюджет.

Гречухина Д.С.: Здесь немножко другое. Но я согласна с Вами, что развиваться всегда нужно. Если кто-то нуждается в повышении квалификации, то – пожалуйста. У нас она на базе ВЛГУ, Финансового университета и Университета кооперации. И IT, и автоматизация, и управление персоналом. Мы также устраиваем бизнес-миссии с нашими предпринимателями. Мы все вместе везем делегацию, предприниматели обмениваются опытом, показывают свой, владимирский, товар. Мы едем в разные города, и они везут нас на производства и

показывают то, что есть у них. То есть идет налаживание связей. Конечно, из-за коронавируса много этих бизнес-миссий отвалилось. Екатеринбург, например, под вопросом пока.

Богомяжков В.: А почему под вопросом?

Гречухина Д.С.: Нам сказали, что там много заболевших.

Богомяжков В.: Там правда тяжело. Я недавно сам вернулся. А у Вас какой самый яркий проект, помимо спортивной школы?

Гречухина Д.С.: У нас есть организация, которая провела форум социальных предпринимателей. Пришло более 250 человек. На этом слёте у нас были не только обычные люди, но и инвалиды – и по зрению, и колясочники. Они организовали 4 площадки помощи: непосредственно для инвалидов, для самозанятых, поддержка социальных предпринимателей в целом, Фонд «Наше Будущее». Этот форум длился целый день, и стал одним из самых ярких форумов двадцатого года.

Богомяжков В.: Сейчас Вы рассказали про проект, который просвещает о социальном предпринимательстве. А есть проект, который прямо помогает людям? Работает именно как проект социального предпринимательства?

Гречухина Д.С.: Вот как раз эта организация, проводившая форум, направлена на помощь инвалидам и их обучение.

Богомяжков В.: А что за обучение? Я думал, они просто про социальное предпринимательство рассказывают.

Гречухина Д.С.: Они как раз и обучают инвалидов – компьютерам и другому. Помогают детям, которые не могут ходить в школы и которым нужна подготовка к ЕГЭ. Они купили сейчас франшизу на поддержку и обычных детей,

и детей с ограниченными возможностями для поступления в ВУЗ.

Богомяков В.: И как они финансируются?

Гречухина Д.С.: У них есть спонсоры. Они является у нас аккредитованной компанией. То есть помогают в консультировании – в сфере налогов, трудовых отношений, обеспечивают юридическое и маркетинговое сопровождение деятельности. Они помогают организациям обычным, ИП, субъектам малого и среднего предпринимательства. Те полученные средства, которые мы им платим за оказанные услуги, они воплощают в свои идеи на поддержку детям-инвалидам, так как их учредитель тоже инвалид - Михаил Осокин. Человек от Бога.

Богомяков В.: На этом у нас все. Спасибо!

В КОРИДОРАХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВЛАСТИ

Посещение Центра "Мой бизнес"

Встреча в Гарантийном фонде

Орлов И.Б.: Это у нас 4-я экспедиция. Мы занимаемся вопросами взаимодействия бизнеса и власти в регионах. Соответственно, мы встречаемся обычно с большой бизнес-четверкой - ТПП, РСПП, "Опорой России" и "Деловой Россией". Мы также встречаемся с различными структурами правительства и, прежде всего, с работниками, бизнес-центров, фондов поддержки предпринимательства и т.п.

Золина Наталья Михайловна, финансовый аналитик:

Мы представляем собой инфраструктуру Департамента предпринимательства.

Орлов И.Б.: Ваша сфера - это Гарантийный фонд. Работая в разных регионах, мы видели, что где-то гарантийные фонды имеют большую значимость и курируются чуть ли не напрямую министром. Где-то это отдано на откуп в низовые структуры. По всей видимости, все зависит от того, насколько много подаются заявок. Первый вопрос: насколько много предпринимателей вынуждены прибегать к получению гарантий?

Золина Н.М.: Я работаю с 2015 г. За эти годы и, особенно, в 2020 г., работа с

клиентами увеличилась. И с банками тоже, поскольку Гарантийный фонд работает с банками - представляет свое поручительство при недостаточности залоговой обеспеченности.

Орлов И.Б.: Пандемия или какие-то другие обстоятельства?

Золина Н.М.: Да, поручительств у нас прибавилось.

Орлов И.Б.: А кто обращается в большей степени: малые предприятия, средние, производственный сектор или больше сфера услуг?

Золина Н.М.: Примерно одинаково.

Орлов И.Б.: А кто осуществляет процедуру проверки? Чтобы выдать гарантию, должна быть уверенность в клиенте.

Золина Н.М.: Служба безопасности есть и у банка, и у Гарантийного фонда. Обязательно осуществляется выезд на место ведения бизнеса. По итогам проверок мы направляем свои документы в Наблюдательный совет при Департаменте поддержки предпринимательства. Поэтому есть и отказы, и разрешения.

Орлов И.Б.: И примерно сколько отказов?

Золина Н.М.: Как правило, больше все-таки положительных решений.

Орлов И.Б.: Это связано с тем, что банки предлагают разумные условия в последнее время?

Золина Н.М.: Я сама с банками не работаю, поэтому не знаю. Как правило, предлагает условия именно банк. В банке это все оговаривается и прописывается во внутренних документах.

Орлов И.Б.: И много банков сотрудничает с гарантийным фондом?

Золина Н.М.: По статистике у нас 15 представителей во Владимирской и других областях. Мы еще работает с Корпорацией МСП, в том числе, с МСП банком. Я завожу заявки, получаю в электронном виде финансовые и другого характера документы и отправляю уже через портал бизнес-коммуникатора.

Орлов И.Б.: Какой дельный вес МСП банка примерно? Значимый игрок на этом рынке? Или один из игроков?

Золина Н.М.: Поскольку договор действует второй год, у нас только 2 заявки, которые прошли.

Орлов И.Б.: Какой средний срок прохождения заявки.

Золина Н.М.: У МСП банка?

Орлов И.Б.: Нет, вообще по Гарантийному фонду.

Золина Н.М.: Как правило, рассмотрение заявки - это 3-5 дней. Но поскольку в первую очередь рассматривались заявки по антикризисным продуктам, заявки на пополнение оборотных средств немножко сдвигались.

Орлов И.Б.: То есть, кроме Вас, есть еще представители других банков?

Золина Н.М.: В нашем центре нет. С другими банками я не работаю

Орлов И.Б.: Помогает нахождение здесь разных структур для эффективной работы?

Золина Н.М.: Помогает. У нас еще есть дополнительные кабинеты, которые до пандемии работали - "Опоры России" и ТПП.

Орлов И.Б.: Сколько упомянутые Вами две сделки составили по деньгам?

Золина Н.М.: Это малые суммы.

Орлов И.Б.: Есть ли какое-то планирование, сколько вы в течение года обязаны оказать помощи?

Золина Н.М.: Да, цифры закладываются.

Орлов И.Б.: Если не секрет, то сколько? Сколько было заложено на год и сколько оказано услуг?

Золина Н.М.: Мы хотим, чтобы у нас проходило по 50 млн. руб. в квартал. Но если брать мою последнюю заявку, я сегодня узнала, что она в процессе отказа. Нам предложили работать в третьем квартале с другой суммой. Субъект запросил 10 млн. руб. на пополнение оборотных средств. Банк посмотрел финансовую сторону предприятия за второй квартал и сказал, что может дать только 1 млн.

Орлов И.Б.: Вы помогаете оформить заявку так, чтобы банк не отказал, бесплатно?

Золина Н.М.: Нет, у нас есть вознаграждение.

Умаров С.: Исходя из Вашего опыта работы, скажите, насколько действенна ваша помощь тем предприятиям, которые к вам обращаются?

Золина Н.М.: Те два договора - это с одной компанией. Они запросили 20 млн., а им в МСП банке дали всего лишь 3 млн.

Орлов И.Б.: Вы выкладываете информацию в социальные сети: Фейсбук, Вконтакте, Инстаграм?

Золина Н.М.: Это наша прямо обязанность.

Орлов И.Б.: Наталья, спасибо огромное!

Золина Н.М.: Вы вчера в департаменте только с Викторией Анатольевной общались? Директоров наших инфраструктурных подразделений там не было?

Орлов И.Б.: Я понял, что все, что нас интересует, сосредоточено в этом департаменте.

Золина Н.М.: У нас все структуры департамента находятся по одному адресу.

Орлов И.Б.: И это правильно. Спасибо.

В КОРИДОРАХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВЛАСТИ

Посещение Центра "Мой бизнес"

Встреча в Фонде ВладимирЛизинг

Улугназаров А.: Мы приехали в рамках учебной экспедиции. Мы бы хотели задать Вам два общих вопроса. Первый – как происходит Ваша работа, в чем она заключается, какие есть проблемы? И если было какое-то влияние пандемии, то какое?

Хлебцова Вероника Олеговна, специалист-эксперт:

Мы работаем с предпринимателями Владимирской области, то есть предприниматель должен быть зарегистрирован во Владимирской области, и здесь же он должен вести свою работу. Мы предоставляем в лизинг основные средства. По нашим условиям, минимальная сумма стоимости предмета лизинга – 300 тысяч рублей, максимальная – 20 миллионов. В зависимости от линейки продуктов есть ограничения по суммам. По срокам: 12 месяцев – минимальный, 96 месяцев – максимальный. Сроки также зависят от линейки продуктов. Для расчёта лизинговых платежей в настоящее время и до конца года используется сниженная ставка 6 %. В обычное время она составляла 8%. Ставка среднегодовая, то есть это фактическая переплата в нашем Фонде, составляет от 1,62% до 3,11%. Отчего она зависит? Чем больше аванс предпринимателя, тем меньше ставка, и

чем, соответственно, меньше аванс, тем больше ставка. У нас изменения в рамках коронавирусных ограничений были связаны с действующими договорами. То есть те предприниматели, которым требовалась отсрочка по погашению долга, она была предоставлена.

Улугназаров А.: С начислением штрафных процентов или без?

Хлебцова В.О.: Без начисления. Никаких штрафных санкций не было.

Улугназаров А.: Вы, получается, заключаете договор в основном на 12 месяцев?

Хлебцова В.О.: От 12 до 96. Предприниматель сам выбирает срок, какой ему комфортен, рассчитывая на свои денежные средства.

Улугназаров А.: А Вы пользуетесь финансовым лизингом? Есть такая схема, когда при финансовом лизинге компания покупает оборудование, и по окончании действия предмет может быть возвращён лизингодателю.

Хлебцова В.О.: Нет, у нас такого нет. У нас клиенты всё выплачивают.

Улугназаров А.: Понятно, что они выплачивают. И товар тоже у них остаётся?

Хлебцова В.О.: Да, конечно.

Улугназаров А.: Какими сферами Вы занимаетесь?

Хлебцова В.О.: Фонд работает на упрощенную систему налогообложения. Большинство клиентов – это те, кто не относится к общей системе налогообложения. Но есть клиенты и на общей. То есть, ставка низкая. За счёт чего? Фонд субсидируется за счёт областного бюджета, соответственно ставка значительно ниже, чем в коммерческих лизинговых организациях. Некоторые клиенты, несмотря на то, что они находятся на общей системе налогообложения и теряют НДС, всё равно к нам обращаются. А привязки к сфере деятельности нет.

Улугназаров А.: Кто чаще обращается?

Хлебцова В.О.: Клиентов много из разных сфер деятельности. Например,

медицина. Они тоже работают без НДС. Им в этом плане удобнее работать.

Улугназаров А.: Часто ли бывает так, что не исполняют договорные обязательства?

Хлебцова В.О.: Нет, у нас же пакет документов собирается. У нас аналитики всё анализируют и если на этапе рассмотрения заявки понимают, что платежеспособность клиента отсутствует, то не одобряют.

Улугназаров А.: А вот в пандемию?

Хлебцова В.О.: Им предоставлена отсрочка, но всё равно по окончании ограничений все к работе вернулись, все выручку получают и свои лизинговые платежи закрывают. Отсрочки показали эффективными. Все в этом плане хорошо.

Улугназаров А.: Спасибо!

В КОРИДОРАХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВЛАСТИ

Посещение Центра "Мой бизнес"

Встреча в Фонде содействия развитию малого и среднего предпринимательства

Арефьева Елена Андреевна, менеджер отдела по предоставлению займов:

Добрый день, мы - микрокредитная компания и специализируемся на выдаче микрозаймов по льготным кредитным ставкам. У нас существует градация по льготным кредитным ставкам, смотря в каком городе зарегистрирован предприниматель, и чем он занимается. Мы выделяем приоритетные сферы ведения бизнеса. Это промышленное производство, сельское хозяйство, народно-художественные промыслы, социальное и женское предпринимательство.

Улугназаров А.: А по какой причине?

Арефьева Е.А.: Не знаю. У нас Совет решает, поэтому материнскому предпринимательству мы помогаем всячески.

Митрович С.: Что касательно народно-художественных промыслов, появляются ли предприятия, которые этим действительно занимаются?

Арефьева Е.А.: Есть с подтвержденным статусом НХП. Этот реестр можно посмотреть на сайте

Департамента предпринимательства. Всего 12 таких организаций.

Улугназаров А.: Кузницы или что-то вроде того?

Арефьева Е.А.: Да, ремесленники какие-то. С этого года этот продукт разработан как отдельный. Раньше мы это выделяли просто как приоритетное направление, но теперь понимаем специфику деятельности каждого направления. Например, в НХП в основном все затраты сконцентрированы на оплате труда художникам. Соответственно, на закупку товарно-материальных ценностей идут копейки. С этого года НХП и социальные предприниматели могут взять микрозайм именно на пополнение оборотных средств, на выплату заработной платы.

Улугназаров А.: А какую сумму берут?

Арефьева Е.А.: Вообще, микрокредитные организации ограничены по сумме до 5 млн. рублей. Самые ходовые - это продукт «Экспресс» под 3% годовых до 500 тысяч рублей. На период пандемии в рамках поддержки малого и среднего предпринимательства

был внедрен продукт «Антикризисный» - кредитование от 1% годовых с залогом, и от 4,5% без залога. Он был востребован, потому что выдавали за 1 день и даже с залоговым обеспечением. Решения комиссией принимались быстро, и пакет документов рассматривался быстро.

Улугназаров А.: А что в основном идёт под залог, движимое имущество, недвижимое или товар?

Арефьева Е.А.: Товар – нет, так как это вообще виртуальный залог. Раньше банки принимали его, а сейчас нет. Я с этим работала в 2013 г.

Улугназаров А.: Мой преподаватель, бывший председатель Высшего Арбитражного суда Антон Александрович Иванов, рассказывал нам, что в принципе если банк даёт займ под залог товарооборота, это просто для галочки, так как тяжело контролировать. А что в этом случае реально идёт под залог?

Арефьева Е.А.: Согласна. Финансовый мониторинг в этом случае сложно провести. Идёт много недвижимости. Если небольшая сумма, и они через какое-то время, подтвердив целевое использование, обращаются к нам повторно, мы можем кредитовать их под тот же залог.

Улугназаров А.: А бывает, что ИП берут займ под собственную квартиру?

Арефьева Е.А.: У нас прописано в правилах, что под единственное жильё дать нельзя. А под другое – конечно. Если у предпринимателя высвободились деньги, и он на них приобрёл недвижимость, и там никто не зарегистрирован, почему бы не отдать в залог Фонду и кредитоваться на развитие бизнеса.

Улугназаров А.: А бывает, что не возвращают? Прибегаете ли к цессии?

Арефьева Е.А.: Когда случилась ситуация с коронавирусом, мы

предложили нашим предпринимателям реструктуризацию и отсрочку по погашению основного долга на 6 месяцев по предоставлению отчёта о целевом использовании, который у нас является обязательным. Плюс дали отсрочку по погашению займа тем, кто обратился и объяснил причину, почему им необходимо было.

Улугназаров А.: А судов нет?

Арефьева Е.А.: Вы знаете, я не владею этой информацией. Есть клиенты, наверняка, которые забыли оплатить. У нас действуют штрафные санкции, начисляются пени. А цессия ... Передача прав, вы имеете в виду?

Улугназаров А.: Да.

Арефьева Е.А.: Банки очень часто такой услугой пользуются. Мы до такого не доводим.

Улугназаров А.: А какие вообще требуется документы?

Арефьева Е.А.: Стандартные. Для ИП проще, для ООО это уже пакет объемнее – устав. По АО – официальная форма отчётности только.

Улугназаров А.: А если компания только что зарегистрировалась и еще налоговой отчётности не может предоставить?

Арефьева Е.А.: Мы работаем с предприятиями от 3-х месяцев работы.

Улугназаров А.: Чтобы первая отчётность уже была?

Арефьева Е.А.: Да, хотя бы минимальная, чтобы мы могли какой-то анализ платежеспособности клиента сделать. У нас компании обычно заполняют табличку «расходы / доходы». Вы можете посмотреть на сайте подробную схему, как мы с клиентами работаем. На сайте также есть список предприятий, которые уже получили господдержку.

Улугназаров А.: Спасибо большое!

Арефьева Е.А.: Рада, что Вам
пригодится информация.

В КОРИДОРАХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВЛАСТИ

Посещение Центра "Мой бизнес"

Знакомство с работой бухгалтерии и юридического отдела

Улугназаров А.: Расскажите о Вашей работе и о том, как пандемия повлияла на нее. Уходил ли отдел бухгалтерии на карантин?

Сотрудник бухгалтерии: Нет, мы работали в штатном режиме. Центр был закрыт для посетителей, но мы работали на местах. Мы работаем через Казначейство, денежные средства приходили в срок, без задержки. При этом, сам процесс общения с Казначейством намного сложнее, чем с банками. Есть несколько уровней проверки, начиная от операциониста и заканчивая начальником отдела. Только после этого денежные средства перечисляются по назначению.

Улугназаров А.: Олеся Валерьевна, добрый день, мы бы хотели узнать, как пандемия повлияла на ход Вашей работы?

Сотрудник Юридического отдела: Пандемия никак не повлияла. Функция моя заключается в том, чтобы в рамках 223 ФЗ работать на бизнес, осуществлять необходимые закупки для организаций. Кроме этого, мы проводим конкурс аренды для малого и среднего предпринимательства. Это госимущество, которое находится у нас в корпоративном управлении, в городе Коврове. Арендная ставка для МСП снижена, в рамках

госпрограммы, и составляет всего 0,20%. Любой предприниматель может подать пакет документов и взять в аренду помещение.

Улугназаров А.: А есть какие-то споры?

Сотрудник Юридического отдела: В основном они связаны с арендой.

Улугназаров А.: А Вы пользуетесь какими-нибудь средствами исполнения обязательств? Залоги, обеспечительный платёж?

Сотрудник Юридического отдела: Пользуемся, если это электронные аукционы и закупка свыше 5 млн. рублей.

Улугназаров А.: А по аренде?

Сотрудник Юридического отдела: По аренде нет. Всё в рамках 67-го постановления ФАС. Вообще, в рамках пандемии были приняты всевозможные меры по снижению арендной платы. Например, на 0,5%. Даже если кто-то был на льготной аренде, еще ставка из-за пандемии снижена была. Потому что предприятия не работали.

Улугназаров А.: Я, как Ваш коллега, понимаю, что выиграть суд не так сложно, сложно с исполнением судебного решения. Как обстоят дела с исполнением решений?

Сотрудник Юридического отдела:

Иногда фирмы регистрируются, но находить их приставы не хотят.

Улугназаров А.: Это приставы не хотят или фирмы хорошо прячутся?

Сотрудник Юридического отдела: У нас однажды пристав выехал на место, но фирмы не было. Юридически она существовала, а фактически совершенно в другом месте. Приставы не работают по

тому адресу, которого нет в Едином государственном реестре.

Улугназаров А.: А Вы подавали жалобы на бездействие приставов?

Сотрудник Юридического отдела: Были жалобы в 2018 г. После этого таких случаев не было. Работа сложная, приставы очень часто меняются. Пока он войдёт в курс дела, время идет.

Улугназаров А.: Спасибо.

В КОРИДОРАХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВЛАСТИ

Посещение Центра "Мой бизнес"

Интервью с руководителем регионального центра поддержки субъектов МСП Кристиной Александровной Еркиной о конкурсе "Мама-предприниматель"

Дергачева Д.: Здравствуйте, нас очень заинтересовал реализуемый Вашим Центром проект "Мама-предприниматель". Скажите, пожалуйста, как долго реализуется этот проект?

Еркина К.А.: 5 лет. В этом году пятый юбилейный проект.

Дергачева Д.: А почему он стал проводиться именно во Владимире?

Еркина К.А.: Это проект проводится по всем регионам России и не привязывается к конкретному региону. Есть Центр "Мой бизнес", есть Комитет по женскому предпринимательству и есть Опора России, которая также является неотъемлемой частью проекта. В нашем регионе, данный проект всячески поддерживается и выделяется качеством проведения данного мероприятия. После того как мы провели первый тренинг, на нас стали ориентироваться другие регионы. У нас есть свой федеральный тренер - Ирина Валерьевна Голова, которая прошла сертифицированный тренинг Корпорации МСП и которая ежегодно отчитывается перед Корпорацией о проведении подобных мероприятий. Я уже ранее сказала, что это не только конкурс

мам, но Азбука. Замечу, что Корпорация оценивает проведенные нами программы достаточно высоко.

Герасимчук С.: Скажите, пожалуйста, какие условия должны быть для участия в этой программе?

Дергачева Д.: Хотелось бы понять, кто эти мамы, которые получают шанс участия в данном проекте.

Еркина К.А.: Информационная кампания начинается за месяц до проведения данного конкурса. Сам проект включает в себя несколько этапов. Первый этап – это информационная кампания, по итогам которой формируется пул участниц. Далее вся регистрация проходит на официальном сайте "Мама-предприниматель" Корпорации МСП. Далее Корпорация делает выгрузку участниц, зарегистрированных на этом сайте

План проведения данного мероприятия вносится в программу на этом сайте за год. Мы планировали, у нас всегда "Мама-предприниматель" проходит в сентябре - начале октября. Есть требования Корпорации, чтобы тренинг проходил. То есть это именно очное

общение участниц конкурса с тренерами, что очень важно. Иногда мама приходит с одной идеей, а уходит с совершенно другой после тренинга. После сбор заявок и их выгрузки назначается дата экспертного жюри. Обычно мы это очно проводим: приглашаются участницы и проводится конкурсный отбор. В жюри входят представители как органов власти, так и экспертных организаций и действующие мамы-предприниматели. После того как проходит экспертное жюри, выбираются не более 35 участниц для обучения.

Дергачева Д.: Это больше чем школьный класс.

Еркина К.А.: Да. Тренинг - интенсив проходит 5 дней с 9 утра до 6 вечера. А участницы не должны пропускать данный тренинг, - это обязательное условие и требование спонсоров, соответственно. Девушкам предусмотрены кофе-брейки во время обучения. Как уже сказала, выбираются наиболее жизнеспособные идеи, и на основе экспертного мнения формируется пул участниц, которые выходят на обучение. В этом году было подано 75 заявок, а до точки обучения дошли только 22 человека. Вот сейчас у нас обучаются 22 участницы. Что хочу еще сказать по требованиям. Участником может стать не только находящаяся в декретном отпуске, неработающая мама, но и беременная женщина, безработная мама, воспитывающая несовершеннолетних детей или просто безработная женщина без детей, которая хочет открыть свой бизнес. Мы не привязываемся к наличию ребенка ни в коем случае. Мы понимаем, что индивидуальный предприниматель - это большая ответственность. Нужно много упорства и сил. Кроме того ИП рискует всем своим имуществом. Должно быть

огромное желание открыть свой бизнес. Вы задавали вопрос по жизнеспособным идеям. Была участница, в прошлом году выигравшая грань по кинологическому клубу. До этого выиграла девушка, которая предлагала репетиторство по русскому языку и литературе. Она открыла кабинет на полученные деньги и купила технику. Идеи бывают разные: от производства сыра до кинологического клуба и клининговой фирмы.

Когда экспертное жюри смотрит на презентацию проекта, оцениваются очень многие моменты. Первое - это жизнеспособность идеи, на сколько она вообще может быть реализована. Бывает, что участница совершенно не понимает, как она это будет реализовывать. Это защита проекта, где рассматриваются и финансовые показатели. То есть участница в процессе расчетов в одночасье может поменять идею. Смотрят и конкурентную нишу, то есть насколько идея жизнеспособна в плане конкурентности в регионе. Местоположение офиса, понимание того, чем они будут отличаться от конкурентов, почему клиенты пойдут именно к ней. Как она будет продвигать свою идею и свой бизнес в СМИ и соцсетях. То есть существует большой спектр требований к защите проекта. Могут быть и сторонние вопросы. Защита очень многое решает. Бывает замечательная идея, но человек совершенно не может ее презентовать. Бывает и наоборот: замечательно презентовала, но не смогла открыть свой бизнес.

Дергачева Д.: Тех, кто к Вам принес идею, Вы их потом ведете, если есть такая возможность?

Еркина К.А.: Если это производственная компания, то это стопроцентный бизнес-инкубатор с сопровождением до трех лет. Они

приходят к нам, становятся резидентами, мы начинаем с ними работать. Они начинают писать бизнес-планы, например, для получения финансовой помощи. Проводить какие-то исследования для понимания ситуации на рынке, делать сертификацию продукции. Все это делают региональные центры инжиниринга. Создание бренда и товарного знака, - все это делается у нас на условиях софинансирования. Также есть консультации в центре поддержки предпринимательства. Обращаются к нам, например, производители чипсов, чтобы поехать на выставку в Нижний Новгород, чтобы заключить договора на поставку своей продукции. Едем в Нижний Новгород с бизнес-миссией, встречаемся с представителями организаций, которым они хотят данную продукцию поставлять. Еще проводим курсы повышения квалификации, смотрим какие наиболее интересные. Проводим закупки по 223 и 44 ФЗ, если это необходимо для работы организации. На самом деле объем услуг очень большой. Хочу сказать, что самый большой процент поддержки ложится на консалтинговые услуги, которые не несут финансовой нагрузки. У нас были такие мамы-предприниматели, которые проходили все тренинги, и каждый год учатся. Два года назад Ирина Бурова из посёлка Сокол пришла на проект с идеей швейного коворкинга. Никто не мог поверить в реализацию ее идеи, но на сегодняшний день мать троих детей открыла коворкинг, куда идут учиться шить.

Дергачева Д.: Важный момент, что они находятся в конкурентной среде, что вокруг целеустремленные люди, их именно это вдохновляет и мотивирует деятельность. Они начинают верить в свои силы, получают новое дыхание.

Еркина К.А.: Да. новое дыхание. Были такие случаи на тренинге, когда приходили девушки с разными идеями, а на проекте решили открыть кофейню, которая стала реальностью. Проект очень сильно меняет мировоззрение, он дает не только знания, но и определенный опыт. Плюс у нас очень много практических визитов и анализ чужого бизнеса.

Дергачева Д.: Каким образом они должны предоставлять свои идеи?

Еркина К.А.: Они готовят презентацию дома. Это их домашнее задание. Они делятся на группы в зависимости от игры, которую проводят по итогам первых полутора дней. И по компетенциям разделяются на те организации, куда они пойдут. После посещения организаций они должны рассказать о плюсах и минусах того, что они увидели. Выстраивается не только диалог с тренером, который с ними присутствовал, но и проходят общие обсуждения. Принимающая сторона на бизнес встречах иногда просит прислать им эти презентации, чтобы посмотреть.

Герасимчук С.: Получается тренинг длится 5 дней и на каждый день какие-то определенные сферы? Допустим, первый день вы учитесь строить бизнес-план или как это происходит?

Еркина К.А.: Вот смотрите. В первый день рассматривается место предпринимательства в карьере женщины. Идет формирование бизнес идей. На второй день они рассматривают конкурентное преимущество, продвижение своего продукта. Затем - формы собственности, юридические вопросы, формы налогообложения. Они получают багаж знаний, на основании которого будет составлена презентация для инвесторов.

Дергачева Д.: Вы их проверяет по итогам дня? Тест какой-нибудь даете?

Еркина К.А.: Нет. Дальше у них идут бизнес визиты, проверка домашнего задания. Целый день готовится финансовый расчет проектов. И наконец - презентация проектов.

Дергачева Д.: Где она обычно проводится?

Еркина К.А.: Мы на протяжении 4 лет проводили презентации во Владимирском техникуме экономики и права, но в этом году проводим здесь в Центре. А финал будет в центре города, где мы нашли помещения. Планируется присутствие вице-губернатора.

Герасимчук С.: У Вас есть страничка в соцсетях, где Вы по итогам тренинга делаете какое-нибудь резюме, делаете какую-нибудь статистику?

Еркина К.А.: У нас есть сайт Опоры России - одного из соорганизаторов Конкурса - Вконтакте. В социальных сетях мы публикуем информацию о финале, делаем интервью на телевидение. Мы проводим большую информационную кампанию и для привлечения конкурсанток. Еще хотела бы заметить, что у нас не обязательно могут быть участницы из Владимира. У нас приезжают конкурсантки и из Нижнего Новгорода. Единственное что мы спрашиваем, смогут ли они жить здесь 5 дней. Были и участницы из Москвы.

Дергачева Д.: Большое Вам спасибо за интереснейшие сведения. Очень надеемся, что Ваш проект будет процветать.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ: МУНИЦИПАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

**Беседа с директором Гусевского хрустального завода
Владимиром Александровичем Чертороговым**

Орлов И.Б.:

- Владимир ребятам очень понравился.

Черторогов В.А.:

- Здесь в регионе тоже неплохо. Другое дело – маленькая зарплата.

Орлов И.Б.: Ну и цены наверно другие?

Черторогов В.А.: Нет, цены на основные продукты (молоко, хлеб, мясо) такие же, как и в Москве.

Орлов И.Б.: Странно. У вас всё-таки аграрный регион, в большей степени.

Черторогов В.А.: Да, особенно молочная продукция. Светлана Юрьевна Орлова постаралась.

Волконская Н.: Творог такой вкусный.

Черторогов В.А.: Да, у нас же столько комбинатов: и Суздальский, и Судогодский, и Юрьев-Польский, и Муромский.

Орлов И.Б.: В Москве муромское молоко появилось.

Черторогов В.А.: У них короткий срок хранения. Это всё живое, натуральное. Большой плюс в этом есть.

Орлов И.Б.: Хорошо, ближе к теме. Я так понимаю, что Вы входите в федеральный список?

Черторогов В.А.: Да, входим в федеральный перечень. После того как запустились в 2013 г., после реконструкции цеха. Заработав, сначала вошли в региональный совет художеств. Потом пошли на федеральный уровень, утвердив на первом этапе 100 с лишним изделий. И в 2015 г. сумели войти в федеральный список предприятий художественных промыслов. Что даёт свои выгоды, позволяет получать субсидии на возмещение убытков по газу, электроэнергии, сырию.

Орлов И.Б.: Особенно сейчас, в период пандемии. Или вы в пандемию не закрывались?

Черторогов В.А.: В пандемию мы работали без остановки. Единственное плохо, что закрыта была розница, поэтому

не работали те наши партнеры, кто занимались прямыми продажами.

Орлов И.Б.: То есть работали на склад? Ну самое главное, что люди оставались на местах.

Черторогов В.А.: Да, люди работали. Не позволили никому расслабиться. Отработали весь период.

Орлов И.Б.: Легче получить субсидии тем, кто предприятия не закрывал, но отправил работников без содержания в отпуск. Мне сказали, что во Владимирской области это тоже было достаточно распространено. Вы подавали на субсидию из-за того, что не закрывались?

Черторогов В.А.: Да, и очень легко прошёл все этапы. Правда, не все удалось получить с первого захода. Долги были некоторые по налогам, а это является фактором, тормозящим выдачу субсидий. У нас были долги и по НДС, и по страховым взносам. Ну я просто занял денег. Оплатил всё, и дальше мне это возместили.

Орлов И.Б.: А вменённый налог?

Черторогов В.А.: Он у нас оплачен был.

Волконская Н.: Меня зовут Надежда. У меня такой вопрос. Вы делились со своими коллегами, что Вам удалось воспользоваться вычетом налогов из-за пандемии?

Черторогов В.А.: У нас есть прямой чат с Минпромторгом. Люди, которые за это отвечают, много работы сделали. Все, кто состоит в чате «Художественные промыслы», всю информацию вовремя получали. Поэтому и вычеты в Павловске, Гжели и других местах получали. Те, кто шаги для этого сделали, все получили. Конечно, были определённые барьеры и препятствия - с недоимками по налогам, по судебным делам. Следовательно,

закрываешь все пункты, которые прописаны для получения субсидий - и получаешь спокойно. Мы, например, не смогли получить кредит по 296 постановлению, который подразумевает сначала отсрочку, но потом, если я сохраняю численность работников и объёмы производства, то спишут. У меня был иск был судебный неправильный совершенно, мне потом его убрали. И в июле получил - не 9 миллионов субсидии, а 7,5 млн. руб.

Волконская Н.: Просто я подумала, что если бы вы поделились своим положительным опытом, то можно было бы каким-то федеральным игрокам показать, что Владимирская область - такой благоприятный...

Волконская Н.: На региональном уровне проще получить субсидию?

Черторогов В.А.: Процедура единая для всех. Деньги давало Казначейство. Соответственно, были лимиты по банкам. По ПСБ выделили, например, несколько миллиардов. Он давал, пока деньги не закончились. У Сбербанка тоже был свой лимит, у всех банков, которые пошли на эту программу.

Орлов И.Б.: А Вы у какого банка брали?

Черторогов В.А.: ПСБ. Потому что это тот банк, с которым у нас был зарплатный проект. Пошли по пути не усложнять себе жизнь.

Орлов И.Б.: Если сейчас грянет еще одна волна пандемии и всё начнёт закрываться, у Вас вообще есть какие-то идеи, и намечены ли меры, которые Вы предпримете?

Черторогов В.А.: Поживём - посмотрим.

Орлов И.Б.: То есть Вы ничего не загадываете?

Черторогов В.А.: Ничего не загадываю, потому что по натуре я фаталист. Будем тогда двигаться, как настанет момент. Есть набор определенных вещей, которые приводят к определенным последствиям. Есть резервы, которые мы приготовили.

Орлов И.Б.: То есть заранее всё-таки создаёте подушку безопасности?

Черторогов В.А.: Да. Она у нас есть, хотя и не очень мощная. Месяц точно продержимся. Но год я точно не вытяну, потому что никто не снимает обязательств оплаты по газу и электроэнергии. Да и сырьё нужно, это процесс непрерывный.

Орлов И.Б.: А вот мы общались с законодателями владимирскими, речь всё-таки шла о снижении зарплаты. Не в ноль, но хотя бы 50% снижение. За коммунальные платежи.

Орлов И.Б.: Помещения у Вас арендованные?

Черторогов В.А.: Нет, свои.

Умаров С.: Меня зовут Салам. Вы сказали про чат с Минпромторгом касательно субсидий и ковидных проблем. А Вы напрямую с Минпромторгом вопросы решаете или через местные власти?

Черторогов В.А.: Напрямую.

Умаров С.: А с местными и областными властями Вы никак не коммуницируете?

Черторогов В.А.: Общаемся. Но мне они особо не интересны.

Орлов И.Б.: Мы вот вчера общались с Аллой Валерьевной, омбудсменом. Когда спрашивали про иерархию проблем бизнеса, выяснилось, что главной проблемой являются не налоговика, не прокурорские проверки, а взаимодействие бизнеса и муниципальной власти. Она говорит, что конфликты, как правило, разрешаются не в мировом порядке, а через

суды. То есть местные власти по разным обстоятельствам не идут навстречу предпринимателям.

Черторогов В.А.: Мы общаемся с департаментом промышленности, фондом развития предпринимательства, разными структурами. Поддерживаем теплые, дружеские отношения. И где есть возможность, они нас поддерживают, например, через участие в выставках. Есть программы, которые мы делаем с ними.

Орлов И.Б.: Я имел в виду, как Вы строите общение с властями Гусь-Хрустального? Или Вы делаете вид, что их не существует?

Черторогов В.А.: Ну почему? Мы общаемся. Они о нашем направлении в курсе, с удовольствием на экскурсии приходят на завод.

Орлов И.Б.: Есть какие-то социальные или инфраструктурные проекты для города?

Черторогов В.А.: Да, создание Центра художественных промыслов в Гусь-Хрустальном. Для этого есть площадка, но все от денег зависит – бюджет городской же дефицитный.

Орлов И.Б.: Нам сказали, что Владимир зарабатывает, а окрестные города средства "проедают".

Черторогов В.А.: Они участвуют в программах по улучшению социальной среды – городки спортивные строят, благоустройством дворов занимаются.

Орлов И.Б.: Ваше предприятие в принципе не тянет на крупный бизнес, это, скорее, средний.

Черторогов В.А.: Нет, даже малый.

Орлов И.Б.: Вы же входите в какую-то бизнес-ассоциацию?

Черторогов В.А.: Мы участники Торгово-промышленной палаты.

Орлов И.Б.: Ни в «Деловую Россию», ни в «Опору», ни в РСПП не входите?

Черторогов В.А.: Мы еще входим в Союз стекольщиков.

Орлов И.Б.: То есть в отраслевой союз. Во Владимирской области у Вас есть выбор: можете входить в ТТП и при этом в Союз стекольщиков и т.д.

Черторогов В.А.: Да, в Союзе стекольщиков встречаемся.

Орлов И.Б.: А что даёт вхождение в эти ассоциации? Просто пообщаться с коллегами? Или преференции возникают?

Черторогов В.А.: Не возникает никаких преференций. Все зависит, в каком формате работает союз. Мы даже в Ассоциацию народных промыслов не входим как таковые, хотя их знаем, входим в федеральный перечень и напрямую с Минпромторгом работаем.

Орлов И.Б.: Я был удивлен, что членский взнос крупных предприятий в области в зависимости от количества рабочих составляет всего от семи до пятнадцати тысяч в год.

Черторогов В.А.: Там есть разный формат участия. В Союзе стекольщиков, например, взнос небольшой - 20 тысяч рублей. А, допустим, у Ассоциации художественных промыслов, аппетиты большие. У них расчёт идет от полученных субсидий. Я посчитал, это 260-300 тысяч в год.

Орлов И.Б.: У Вас собственного юридического отдела, как я понимаю, нет?

Черторогов В.А.: У нас есть выше. Мы входим в структуру Алексея Михайловича Русаковского, где есть отдельная юридическая служба, через которую можно решать вопросы.

Орлов И.Б.: А с омбудсменом - Аллой Валерьевной - не было необходимости общаться?

Черторогов В.А.: Общаемся, встречаемся на всяких совещаниях.

Богомяжков В.: Насколько завод просел в период коронавируса? Ведь хрусталь - это продукт не первой необходимости. И второе: как Вы строили договорные отношения, потому что в пандемию было много проблем с контрагентами. И если у Вас были такие проблемы, то как Вы их решали - через суды или через медиацию?

Черторогов В.А.: По производству не проседали - как выпускали, так и выпускаем. А по продажам просели на 40% в апреле и на 80% в мае. По поступлению денежных средств тоже, это же отгрузки.

Орлов И.Б.: А граница закрыта была? Так ничего и не можете вывозить?

Черторогов В.А.: Можем, но у нас нет заявок прямых. Мы завезли сейчас тигли для варки из Германии.

Орлов И.Б.: Как я понимаю, раньше вы сами делали эти тигли на заводе, когда было производство большое. А потом стали завозить? Так дешевле?

Черторогов В.А.: Да, да и качество там хорошее. Другого уровня. Можно использовать 40-50 циклов варки.

Орлов И.Б.: Как Вы компенсируется отсутствие лаборатории? Как я понимаю, лаборатория в свое время была большая. Но сейчас технологи все равно есть? Вот вышли же вы на рынок с розовым и черным стеклом.

Черторогов В.А.: Есть классические рецепты и составы. А дальше регулируем за счёт материалов.

Орлов И.Б.: А художники тоже свои?

Черторогов В.А.: Да, свои.

Орлов И.Б.: Никого извне не используете?

Черторогов В.А.: Ну почему, мы с Академией Штиглица работаем, приглашаем студентов на работы, и потом уже на дипломные работы.

Орлов И.Б.: Есть то, что можно использовать в производстве?

Черторогов В.А.: Очень много дизайнеров обращается к нам, хотят работать совместно.

Саломатин Ю.: У меня вопрос по поводу студентов. Есть ли какая-то работа со студентами через местные университеты? Чтобы студенты, заканчивали ВУЗ и приходили сюда работать?

Черторогов В.А.: У нас такого нет. Зато есть стекольный техникум. Ребята приходят к нам на практику каждый год. Традиционно, это механики, технологи. Иногда экономисты, им интересно в бухгалтерии поработать. И работам с профессиональными вузами, которые готовят художников по стеклу.

Орлов И.Б.: А много вообще остаётся? Нам сказали, что средний возраст работников 45 +.

Черторогов В.А.: Да нет, остаются ребята, но руками не хотят работать.

Орлов И.Б.: С другой стороны, это же не копать. Это работа, на самом деле, творческая. Это тяжёлый, но благодарный труд, когда рождается красота. Профориентационной работой, как я понимаю, никто особо не занимается. Понимаю, завод сократился сильно, тут не до хорошей жизни.

Черторогов В.А.: Тут желания нет.

Орлов И.Б.: А школьников водите же на экскурсии? Вот они смотрят на эту красоту, ни у кого не возникает вопроса – как попасть к вам на завод?

Черторогов В.А.: Нет, не хотят.

Улугназаров А.: Меня зовут Азиз. Очень часто бывает, что на производства приглашают туристов, дают им самим что-то поделать, и туристы им потом платят. Не думали раскрутить?

Черторогов В.А.: Так эта тема работает. Мы практически ежедневно проводим экскурсии. Ребята приезжают и делают или в магазине купить могут.

Орлов И.Б.: Купить одно, а сделать – другое. Здесь есть целое село, которое плетёт корзины. Я спросил, почему не организуете экотуризм? Никто не хочет. Есть заброшенная деревня Санино с редким монастырем.

Черторогов В.А.: Но деревни пустые, там некому жить. Дома и участки либо дачники покупают, либо, дай Бог, две семьи на старой деревне живёт.

Волконская Н.: Вопрос по поводу деревень. Я понимаю, что у вас денег не хватает на то, чтобы более интенсивно вкладываться в свою землю. До такого, как ваш завод сократился, были ли предприняты действия, чтобы привести в нормальный вид деревни?

Черторогов В.А.: У каждого завода было своё подсобное хозяйство. Обязательно был сенокос устроен, обязательно на сбор урожая и картофеля людей отправляли. Всегда этим занимались. Свинарники стояли, для того, чтобы обеспечить свою столовую, в первую очередь. У каждого завода была своя столовая. Вот пять тысяч работало в несколько смен, и всех надо покормить. Вот кварцевый завод взять. Да полрайона построено за счёт тех денег, которые кварцевый зарабатывал. Если раньше он на оборонку работал, то сейчас завод в плачевном состоянии.

Богомяков В.: Можно общий вопрос? Нам сказали, что количество работников сократилось с пяти тысяч до сотни. У вас такой исторический завод, с 1856 года начинается ваша история. Почему происходит деградация производства? Тенденции изменились или хрусталь стал хуже?

Черторогов В.А.: Тенденции изменились. Вот цех выпускал эксклюзивную, дорогую посуду. Для определённой публики выпускали. Сегмент ценовой – очень высокий. А были цеха, которые занимались линейкой ширпотреба – конвейер. Что в 1990-е произошло? Запустили рынок и западные компании. Есть две крупные компании, с которыми невозможно конкурировать – это Люминарк и Борский стекольный завод, которые поставили новейшие линии и вошли, демпингуя на рынок. И предприятия не справились с таким объёмом посуды. Пошла посуда дешёвая. То есть эти крупнейшие производители делают обычное стекло. И тенденция в моем понимании была к чему? Это упростить под потребительский спрос. Сначала посадили нас всех на пластиковые стаканчики и быстрые перекусы. Это же культура целая, которая должна воспитываться в человеке: умение пользоваться и дорогой посудой, и сервировкой, и хрусталём. Её надо воспитывать с детства. А у нас поколение выбитое – все привыкли на ходу покушать, не зная из чего. Не все понимают, что такое накрыть стол красиво, хрусталем сервировать и семьёй собраться и пообедать. Редкие семьи этим пользуются.

Волконская Н.: А Вы в этом плане не старались взаимодействовать с департаментом культуры, туризма, чтобы эту тему как-то развивать и продвигать? Может быть действительно сделать не просто экотуризм? Может, это та ниша, которая сможет вывести область вперед?

Черторогов В.А.: Культура потребления?

Орлов И.Б.: Идея у Нади, может, и немного фантастическая, но в

действительности, почему не устраивать такие показы сервировки стола?

Черторогов В.А.: У нас наподобие такого проходит. Мы работаем плотно с Императорским фарфоровым заводом в Санкт-Петербурге. Мы представлены во всех магазинах на Кутузовском проспекте, где проходят иногда такие встречи, где люди все это сервируют. Что-то вроде мастер-классов по сервировке проходит.

Орлов И.Б.: Это там. А здесь? Или здесь никому не нужно?

Черторогов В.А.: Ну какой здесь поток людей? Небольшой же.

Орлов И.Б.: То есть Вам проще поучаствовать в каком-то большом проекте, нежели самому это устраивать?

Черторогов В.А.: Да, там же фарфор должен быть. Кольчугино с серебром, например, зашло, мы – с хрусталем. На Владимирском уровне это можно проводить.

Орлов И.Б.: То есть, надо создать центр, который будет этим заниматься? Нам рассказывали много, почему Владимирская область плохо живёт. Идея простая – нет нефти. Была бы нефть – были бы в шоколаде. Ну это смешно, ведь нефть далеко не везде есть.

Саломатин Ю.: Легче сказать, где нефть есть.

Орлов И.Б.: Хорошо, большое спасибо, что нашли время.

Черторогов В.А.: Ребята, у нас Инстаграмм и Facebook рабочие, в интернете продажами начали заниматься. В период пандемии у нас было 10 тысяч подписчиков.

Саломатин Ю.: Будем наблюдать. Спасибо.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ: МУНИЦИПАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Интервью с главой администрации города Покров Котровым Олегом Владимировичем

Саломатин Ю.: Приехали мы из Москвы из Высшей школы экономики в экспедицию. Мы ездим по регионам России, смотрим, чем и как живут регионы, какие у них есть проблемы и преимущества. Одновременно мы изучаем то, как живёт бизнес в регионах, как он взаимодействует с органами власти. У нас уже есть опыт поездок в Свердловскую, Рязанскую и Калужскую области. Вот сейчас четвёртая поездка. Соответственно, мы бы хотели узнать о том, как живёт Покров, какие есть проблемы и сложности, как с предпринимателями обстоит дело, как органы власти с ними взаимодействуют?

Котров О.В. Понятно. Большой вопрос подняли. Сначала начнём с описания города Покров. Покров, несмотря на то, что он небольшой город даже по масштабам области (около 18 000 тыс. населения) имеет большие объёмы промышленного производства, уступая только Владимиру и Коврову. Поэтому предпринимательство очень развито здесь: фармацевтика (ЭЛЛАРА), завод Промактив, шоколадная фабрика

«Mondelez Rus», которая производит «Alpen Gold». По разным оценкам, порядка каждой третьей шоколадки, которая в России съедается, производится в Покрове. Поэтому объём налогов, который собирается в среднем в городе, очень большой - порядка 5,3 млрд. рублей в год. Проблема именно муниципального уровня управления в том, что из этих налогов только очень маленькая доля остаётся у нас, то есть где-то 58-59 млн. из тех миллиардов, которые собираются в городе. Получается так, что местные органы власти не очень заинтересованы в развитии бизнеса. Почему? Потому что мы имеем с бизнеса в виде налогов 10% налогов на доходы физических лиц и имущественные налоги. Основное - это НДФЛ. На современных автоматизированных производствах работников не так уж и много. Поэтому местные органы власти не очень заинтересованы в развитии «умного бизнеса». Нам бы было выгодно какое-нибудь кондовое производство, где много мужиков с лопатами отчисляются со своей зарплаты.

Саломатин Ю.: Как в Гусь-Хрустальном, условно говоря.

Котров О.В. Да. Да, получается так. А нагрузка на городскую инфраструктуру достаточно высокая из-за развития промышленности. Тот же завод ЖБИ, который обслуживает строительство метрополитена, производя арки для внутренних тоннелей. Фуры каждый день идут, разбивая дороги. Денег просто не хватает на обустройство города. Нужно какую-то часть налогов с бизнеса (часть НДС или налога на прибыль) оставлять в муниципалитетах, чтобы хотя бы компенсировать нагрузку на городские сети, водоканал и очистные сооружения. Конечно, мы поддерживаем малый средний бизнес по мере возможности.

Саломатин Ю.: А каким образом? Какие есть инструменты и формы поддержки?

Котров О.В. Сейчас у нас есть резерв муниципального имущества, который мы на льготных основания готовы малому бизнесу отдавать, другое дело - это не очень востребовано. К сожалению, развитие экономики приводит к тому, что мелкий бизнес вымывается сетевыми компаниями. Мы видим, что маленькие магазины не выдерживают конкуренции с большими сетями. Поэтому мы пытаемся их поддержать, потому что понимаем, что это рабочие места. У нас при всё при том, что промышленность очень развита, всё равно основная масса населения уезжает на работу в Подмосковье и Москву. Поэтому мы ищем новые места для размещения бизнеса. У нас уже практически всё заполнено в городе, но есть площади пустующие, например, болото. Мы сейчас проектом занимаемся по засыпке этого болота, чтобы ввести в хозяйственный оборот, в том числе, предлагать его бизнесу для размещения каких-то производств,

складов и т.д. Мы понимаем, что на месте стоять нельзя, нужно привлекать инвестиции, а для этого нужно создавать условия. Основная задача местных органов власти - развитие инфраструктуры. У нас очистные сооружения изношены и загружены настолько, что дополнительных объектов подключить мы уже не можем. Поэтому мы занимаемся проектом реконструкции очистных сооружений с тем, чтобы они вдвое увеличили свои мощности. Тогда и стройка в городе пойдёт, и предприятия смогут подключаться. Фабрика «Mondelez Rus» напрямую к нашим очистным сооружениям не подключена, они от этого страдают и несут дополнительные издержки. Они будут действительно заинтересованы, если мы это сделаем. Они вполне законно ставят вопрос, что миллиардами платят налоги, а мы их не можем обеспечить. Мы показываем на цифрах, что мы не так много имеем. Чтобы очистные сооружения реконструировать, нужно за несколько миллионов проект разработать, потом ещё сама реконструкция порядка 200 миллионов будет стоить. Вот такая проблема с финансированием местного уровня.

У нас в год на уличное освещение уходило 5 млн. 600 тыс. руб. в год. Мы вынуждены были его с часу до четырёх утра выключать, просто не хватало денег на оплату. Сейчас мы энергетический сервисный контракт реализовали. Нашли инвестора, который за собственные деньги поменял старые лампы на новые - энергосберегающие, светодиодные. У нас теперь годовой платёж будет только 1 млн. 700 тыс., то есть в разы понижаем, 69% экономии получается. За счёт этой экономии мы в первую очередь инвестору в течение 5 лет деньги отдаём то, что он вложил, с прибылью понятно. Через 5 лет

мы имеем уже качественное освещение. Светит гораздо лучше, не смотря на то, что вместо 250-ваттных светильников мы ставим лампы по 55–80 ватт.

Покров налогов больше отдаёт, чем съедает. У нас бюджет самодостаточный. Тогда как другим муниципалитетам, где нет такого потока налогов, как у нас, в виде дотаций область возвращает. Так называемая система выравнивания бюджета. Люди же не виноваты, что живут в городе, где нет промышленности. Деньги поступают в область в общий котёл и делятся. Здесь у меня претензии уже к областным законодателям. Например, Пушкин - дотируемый город, то есть мы отдаём часть денег туда. Возьмем программу «Комфортная среда»: Пушкин платит 5%, а мы - почти 30% софинансирования. Получается, что в итоге мы оказываемся в более проигрышном положении, чем город, дотируемый из области. Эти города при меньшей нагрузке на инфраструктуру имеют денег больше на душу населения, чем города, которые являются донорами, как Покров.

Саломатин Ю.: По Вашему мнению, какой сектор экономики нужно развивать в малых городах Владимирской области, чтобы они выходили на автономное самообеспечение? Насколько я знаю, доля промышленности в регионе составляет около 30-40%. Что конкретно в регионе нужно развивать из секторов?

Котров О.В. Заниматься бизнесом - не совсем профильная задача для органов власти. Мы должны обеспечить их всем необходимым, создать условия, чтобы инвестиции приходили. Мы не можем за инвестора решать, каким бизнесом ему заниматься. Хотя понимаем, чтобы хозяйство было более устойчиво, нужно, чтобы развивался перспективный бизнес.

Мне нравится, как сейчас развивается Сбербанк, вкладываясь в те сферы, которые могут выстрелить через год-два или даже через несколько лет. Они вкладываются только в перспективные отрасли, а к отраслям, которые будут в упадке через несколько лет, даже близко не подходят. Мы понимаем, что сейчас это не даст какую-то большую отдачу, но в перспективе городское хозяйство станет более устойчивым. Хотя понимаем, что на низовом уровне частным предпринимателям сложно вкладываться в какие-то наукоёмкие, умные производства.

Саломатин Ю.: Им хотя бы свой бизнес удержать.

Котров О.В. Да, им бы сегодня прожить. Мы видим, начинает прогорать аптечный бизнес, потому что слишком много аптек развелось. Очень сильно спрос меняется. Мы заинтересованы в том, чтобы сюда приходили новые предприниматели. Мы готовы на их запросы. Запрос должен от них исходить, мы не можем за них думать. Мы не этим занимаемся, не перспективами развития каких-то бизнес-моделей. Мы занимаемся тем, чтобы создавать условия для нормального развития. Я убеждён, что местные органы не должны заниматься бизнесом, и что эффективность более высока у частной компании. Хотя понимаю, что гарантии безопасности со стороны государства должны быть. У нас город близко к Москве находится. К сожалению, ребята стремятся поступить в столичные вузы, и мало шансов, что после обучения они вернутся сюда. Но в наших полномочиях со школьниками и студентами разговаривать, чтобы заинтересовывать их развитием своего города, чтобы они вернулись назад, нашли свое место на наших производствах. У нас по соседству есть посёлок Вольгинский, где созданы передовые

фармацевтические производства, например, Центр «Generium», ведущий разработку современных лекарств, в том числе, от рака. А мы не можем предложить молодежи достойный уровень досуга, потому что у нас денег на это не хватает. Людям нужно предложить здесь нормальные условия для жизни, чтобы они спокойно работали, зарабатывали деньги и воспитывали детей. Вот такой у нас получается замкнутый круг. Слагаемые привлекательности компании не только в деньгах, они ещё в престиже профессии и в нематериальных условиях. Всем хочется жить в красивом месте. Наша задача этих людей удержать, чтобы это было интересно и престижно работать здесь. К сожалению, офисная работа часто более престижна и притягательна, несмотря на то, что зарплаты там низкие. В офисе человек придет на 25 тысяч, а на завод иногда и за 50 тысяч не заманить. На заводе ЖБИ, о котором я говорил, зарплата сварщика порядка 60 тыс. рублей, но дефицит кадров всё равно.

Богомяков В.: Скажите, а у Вас на фабрике «Mondelez Rus» терпят большие убытки за счёт того, что нет правильного водоснабжения?

Котров О.В. Прямого выхода очистных сооружений.

Богомяков В.: А не хотели они с вами в партнёрстве поучаствовать? Они вам льготный кредит дают, и вы улучшаете свою инфраструктуру.

Котров О.В. С иностранными компаниями трудно работать, у них немного подход другой: мы платим налоги, поэтому вы нас, пожалуйста, не привлекайте. По мелочи мы с ними сотрудничаем. Иногда бывают случаи, что предприниматель делает проект, а мы с этим проектом входим в какую-то программу и реализуем, допустим,

строительство дороги. У нас в Петушинский район приехал из Англии фермер, 1,5 миллиона заплатил, сделал проект. Мы построили асфальтированную дорогу к его деревне Богдарня. Это пример нормального партнёрства, которое приносит свои результаты. Он получил нормальный доступ для автобусов с туристами, которые ездят туда, деньги ему привозят. Мы смогли этот проект реализовать, потому что он помог нам с проектом. У нас в городе мы по такому же пути идём. У нас есть активный предприниматель, который в сфере общепита в основном работает - Пахомов Игорь Александрович. Он сейчас проект газификации разрабатывает - ведёт газ к своему кафе. А заодно мы его попросили дома ещё подключить по ходу. Он проект делает за свой счёт, отдаёт нам, а мы реализуем его за счёт государственных денег. И он, в том числе, к этому газу подключается.

Богомазов Сергей, студент 2-го курса ОП «Политология» НИУ ВШЭ:

Мы в понедельник встречались омбудсменом Матюшкиной Аллой Валерьевной. Она говорила, что во Владимирской области распространены конфликты между местной властью и бизнесом, что судятся очень часто. Как, на Ваш взгляд, в Петушинском районе обстоят дела?

Котров О.В. О каких-либо наездах со стороны муниципальной власти я в последнее время не слышал. Есть явные нарушения закона: у нас на бывшую Покровскую свалку незаконно вывезли мусор. Конечно, здесь мы будет судиться и отстаивать интересы города, который страдает при этом. А вообще, если бизнес ведётся вменяемо, мы даже готовы на небольшие нарушения глаза закрывать. Мы понимаем, что нельзя полностью

задушить бизнес. Например, наша ювелирная фабрика «Золотые купала» уже несколько лет судится с налоговой инспекцией. Им насчитали налогов на 160 млн. рублей, но если они заплатят штраф, то просто закроются. Понятно, что они старались схему налогообложения оптимизировать, поэтому бизнес разбили. Одно предприятие занимается закупкой золота, сырьём, другое - переработкой, третье - утилизацией отходов, четвёртое - сбытом. Налоговая посчитала, что это искусственное дробление бизнеса и заявила, что при объединении фабрика работала бы не по упрощённой схеме налогообложения. Отсюда и накопленные долги по НДС за все годы.

Саломатин Ю.: И что в итоге?

Котров О.В. До сих пор они пытаются судиться, но по опыту чувствую, что они проиграют. Я знаю, что для суда - это пример недобросовестного дробления бизнеса. Сейчас у него многие кредитные линии закрылись и просто не хватает денег, чтобы закупит золото, на котором он работает. Поэтому завод работает в основном на серебре, ему на закупку золота кредитов не дают, потому что все знают, что у него проблемы с налоговой. Поэтому его инвесторы отворачиваются, хотя были совместные проекты за рубежом.

Богомяжков В.: В какой инстанции дело?

Котров О.В. Сейчас я точно не могу сказать, но я так понимаю, он пошел на принцип и готов дойти до Верховного суда.

Саломатин Ю.: Грустно.

Котров О.В. Да, к сожалению. Ну у налоговой инспекции чёткая задача - все деньги забрать. Они не думают о развитии, они думают о том, чтобы как можно извлечь налоги. Мы понимаем, что нам здесь нужно нормальное предприятие, чтобы оно платило людям зарплату, чтобы

с этой зарплаты 10% НДФЛ нам отходило. Ну и просто, чтобы люди работали. Мы в этом заинтересованы: когда люди работают, социальная и политическая обстановка в городе нормальная, люди довольны.

Дергачёва Д.: Скажите, пожалуйста, на фоне пандемии коронавирусной инфекции как изменилась траектория взаимодействия бизнеса и власти? Есть ли какие-то значимые различия?

Котров О.В. Различия безусловно есть, но они разноплановые. Некоторые предприятия, у которых есть шанс воспользоваться льготами, которые арендуют муниципальную собственность или заключили с нами договор о выкупе муниципального имущества, которым мы пошли навстречу, сделав отсрочку оплат в принципе довольны и счастливы.

Богомяжков В.: Это, к слову, далеко вообще не все делают?

Котров О.В. Не все.

Котров О.В. Многие об этом, может быть, не знают даже. У нас, если люди обращаются, то идём навстречу. Даже иногда мы пени не выставляем, хотя по закону, конечно, должны. Ради пополнения бюджета мы должны выставить, но понимаем, что это может убить бизнес. С другой стороны, меры санитарного режима требуют от нас более строго подхода, в том числе, штрафовать за обслуживание без масок в магазинах. Конечно, это предпринимателей напрягает. Они и так еле выживают, а тут мы со своими штрафами. На все это накладывается усталость, многие люди попали в трудную жизненную ситуацию. Не было запасов на будущее, они этот год тяжело пережили. Бизнес сильно упал, те же таксисты пример. Люди просто меньше ездить стали, потому что испугались поначалу, по домам сидели.

Конечно, у людей них иногда выплёскивались эмоции: пикеты, нелицеприятные высказывания в соцсетях. Это мы тоже учитываем, стараемся теснее общаться. В любом случае, нужны механизмы общения. Хотя бы просто возможность высказаться.

Саломатин Ю.: Чтобы стороны слышали друг друга.

Котров О.В. Да, потому что не всегда они нас понимают. Но люди меньше претензий начинают предъявлять. Мы также можем не обо всём знать, не обо всех проблемах. Конечно, помогают в диалоге общественные органы, например, Совет предпринимателей. Мы будем всячески продвигать разные формы взаимодействия с бизнесом о общественных советах. Я обязательно создам консультативный или экспертный совет при главе администрации с тем, чтобы с представителями бизнеса и других сфер, чтобы наши шаги заранее обсуждать. Например, прежде чем выставить по городу знаки «Остановка запрещена», мы собирали мнение таксистов. Я проанализировал результаты выборов на протяжении нескольких последних лет: поддержка местных органов падает, что можно видеть по явке на участки. Выборы сейчас прошли - явка была порядка 13%.

Богомяжков В.: Насколько бизнес сократился в период пандемии?

Котров О.В. Сейчас сложно оценить. Мы ожидаем данные за 9 месяцев, мы их проанализируем. Но чисто «на глазок», процентов на 40% обороты упали. В натуральном выражении на 15% субъектов МСП стало меньше.

Богомяжков В.: Куда люди пойдут работать, если предприятие закрывается?

Котров О.В. У нас в Покрове в принципе рабочие места свободны. Пусть они не престижные, но они всегда есть. У нас по Петушинскому району и в Покрове безработица была ниже, чем в среднем по области.

Богомяжков В.: Мы сейчас были в кафе «Сушилка», где нам сказали, что не могут найти работников, особенно среди молодёжи.

Котров О.В. Нужно учитывать, что из-за пандемии очень много иностранцев, которые заполняли рабочие места, не смогли приехать сюда. У нас в строительстве и в сфере обслуживания, где работало большое количество иностранцев, теперь большой дефицит. Поэтому куда пойти работать - не вопрос, вопрос в престижности и уровне зарплаты.

Саломатин Ю.: Спасибо.....

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ: МУНИЦИПАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Интервью с главой администрации Нагорного сельского поселения Петушинского района Владимирской области Ольгой Ивановной Копыловой

Дергачёва Д.: Ольга Ивановна, здравствуйте.

Копылова О.И.: – Здравствуйте.

Дергачёва Д.: Мы очень благодарны, что Вы выделили для нас время. Мы изучаем взаимодействия бизнеса и власти в регионах.

Копылова О.И.: Мы с бизнесом не связаны, мы - сельское поселение. Вам больше надо с городскими администрациями общаться.

Саломатин Ю.: У нас сегодня были встречи и с предпринимателями городскими, и с главой города Покров. Мы хотели бы узнать о том, как вы здесь живёте, какие есть сложности и проблемы?.

Копылова О.И.: Вы вообще имеете представление, как выглядит сельское поселение? Нагорное - одно из самых больших сельских поселений Петушинского района и в целом Владимирской области, насчитывающее 60 населённых пунктов. Центр этого поселения вот здесь - посёлок Нагорный с населением порядка 3500 чел. Специфика

ещё в том, что у нас в Нагорном больше всех СНТ - сельских некоммерческих товариществ - порядка 90-100. Кроме того, мы поселение, которое непосредственно граничит с Московской областью. Полномочия по дорожной деятельности мы взяли на себя, есть 131 закон, вы, наверное, слышали?

Саломатин Ю.: Да, имеем представление.

Копылова О.И.: Есть 131 федеральный закон, который разграничивает полномочия федерального, регионального и местного уровня. На местном уровне есть районные власти и есть сельская власть. С января прошлого года по просьбе администрации Петушинского района мы взяли на себя полномочия по дорожной деятельности. Это порядка 150 км в черте самых населённых пунктов, плюс еще межселенные дороги. А нам на содержание этих дорог выделено всего 3,5 млн. руб.

Саломатин Ю.: Это много или мало?

Копылова О.И.: Если 3,5 млн. разделить на 60 населённых пунктов, получаем 58тыс. 333 рубля на содержание дорог на летнее и зимнее время. Тут даже речь не идёт о ремонте, а только о содержании: зимой - чистка от снега, подсыпка и т.п., а летом - проехать грейдером. У нас дороги практически все 5-й категории, т.е. грунтовые дороги или с щебенкой. Вторая сторона медали - полномочия по уличному освещению. Во всех 60-ти населённых пунктах согласно нормативам должно быть уличное освещение. Но на это тоже никто не выделяет средств. А мы порядка 5-7 миллионов в год тратим на оплату уличного освещения

Саломатин Ю.: То есть Вам выделяют 5-7 миллионов?

Копылова О.И.: Нет. Весь бюджет сельского поселения состоит из налогов: земельного налога и налога на имущество. Он у нас составляет 40-50 миллионов, но налог ещё нужно собрать. Несколько лет назад было на федеральном уровне было принято постановление, после чего налоговые квитанции теперь стали приходит, начиная с октября - ноября месяца. А жить то до октября - ноября надо.

В марте этого года было 30 лет, как я работаю главой администрации, но не именно этой. В марте 1990 г. в возрасте 30-ти лет я пришла на должность председателя исполкома Санинского куста, объединявшего 10 населённых пунктов. Потом в 2005 г. прошло объединение 5-ти сельских округов, и появилось Нагорное сельское поселение из 60 деревень. Когда я начинала работать, у нас в бюджет шла госпошлина, так как на нас, председателей исполкома, возлагались нотариальные действия, то есть мы делали завещания, договора дарения и кушли - продажи. Мы

могли спокойно выплачивать зарплату учителям, медикам, работникам культуры из своих налогов. Сейчас у нас нет такой возможности. Но мы не дотационное поселение. Но у нас деревни разные. Есть населённые пункты по 200 дворов. Если земельный налог сейчас составляет 1500 руб. с дома, то умножая на 1500, получаем 300 тыс. руб. с деревни при условии, что все добросовестно заплатят. А другая деревня Крюки имеет всего 20 дворов. Если вычесть содержание дорог, уличного освещения и добровольной пожарной охраны, что останется от 30 тыс. налогов? Если деревня свыше 50 человек, мы должны содержать пруд противопожарный или устройства для круглогодичного забора воды там, где нет централизованного водоснабжения. Если едете по деревням, то видите в центре деревни такие заросшие пруды. Неплохо было, если бы была программа на федеральном уровне по очистке этих прудов. У нас в деревне Овчино нет ни одного прописанного человека: там собственники домов есть, они не прописаны. За не прописанных никто нам ничего не предоставляет, но нам нужно блага предоставлять всем людям, независимо от наличия прописки. Но на это всё нужны деньги. А нашим людям и тем, кто приезжает, им всё равно, как бюджет пополняется. Перехожу непосредственно к предпринимателям. У нас в основном на территории - частные магазины.

Саломатин Ю.: Мы как раз и хотели про мелких предпринимателей узнать.

Копылова О.И.: Возьмём посёлок «Нагорный»: здесь у нас 3 продовольственных магазина. Ещё есть магазин стройматериалов и сеть предпринимателей, которые занимаются мелким производством. Сейчас пандемия: налоги от прибыли они нам не платят,

должны оплачивать только земельный налог. Освободить их от земельного налога - лишиться большой составляющей бюджета. Поэтому мы на это не идём. И надо отметить, что они к нам не обращались за отсрочкой.

Саломатин Ю.: То есть они не закрывались?

Копылова О.И.: Нет, они закрывались, но имели возможность работать на закрытом режиме, что их очень устраивало. У них на воротах висели объявления, что осуществляется заказ стройматериалов по такому-то номеру.

Богомягков В.: Я хотел спросить про транспортный налог.

Копылова О.И.: Транспортный налог к нам не идёт, он идёт в область. Бюджет в 40 млн. руб. разделите на 60 населённых пунктов. А у нас ещё 5 домов культуры, один из которых в деревне Панфилово мы сейчас были вынуждены признать аварийным. Мы находимся на стадии разбора этого здания и рассмотрения целесообразности строительства нового культурного заведения. Потому что деревни умирают, нет газа, перебои с электроснабжением, отток молодёжи.

Саломатин Ю.: А рядом Московская область.

Богомягков В.: А здесь работы нет.

Копылова О.И.: Работы нет. Раньше деревня чем жила? В каждой деревне была своя ферма, люди работали механизаторами, доярками, скотниками. Всё это уничтожено в 1990-х годах. Сейчас нет ни одного у нас сельхозпредприятия, заводов тоже нет никаких. В основном это частный бизнес, лесопилка, пилюрама, а всё остальное переведено в «купи-продай».

Я все дома культуры перевела на индивидуальное газовое снабжение, что сразу сняло финансовое бремя на их содержанием. Если раньше платили

порядка полмиллиона только за отопление, сейчас мы платим за отопление за всю зиму 20-30 тысяч за один дом культуры. Также сделали централизованную воду, на счётчики перевели. Режим экономии для того, чтобы ДК работали. Дом культуры в Глубоково плохенький был, но мы газ туда провели, туалет сделали, детишки в кружки ходят. Кстати разработали проект по школьным учреждениям. В частности, в глубоковской школе учится 250 человек чуть ли не в 3 смены, причём дети почти все покровские. В марковской школе тоже все дети покровские, там детей нет сельских. В Санино у нас школа рассчитана на 250 детей (двухэтажная, со спортзалом), но там всего 50 детей, а возить с Покрова туда не очень-то удобно. Когда Светлана Юрьевна у нас была губернатором, она продвигала школьные проекты. Ее не стало, и нам проект зарезали, в том числе, по глубоковской школе. Мы очень говорим о рождаемости, но молодым людям надо, чтобы своё жильё было. Сейчас нет такой возможности. Строится только город и там, где это возможно. Как дальше выжить? Молодые обязательно смотрят, есть ли детский сад в населённом пункте, есть ли фельдшерско-акушерский пункт.

Богомягков В.: А можно я Вам вопрос задам? Вот Вы сказали, что должны быть пруды, чтобы обеспечивать пожарников. У вас во всех поселениях эти пруды?

Копылова О.И.: Это очень большая проблема.

Богомягков В.: Оно понятно, но насколько глобальная?

Копылова О.И.: Нам несколько лет назад главное управление МЧС по Владимирской области передало на обслуживание АРС - авторазливочную станцию. Это машина на базе Газ-66 с бочкой для тушения пожаров. У нас какие

полномочия? Первичные меры пожарной безопасности: раздать листовки, оповестить население типа «не жгите траву, не используйте то-то, не играйте со спичками, дети». Для чего нам АРС? Потому что мы все окружены полями, которые сейчас зарастают. А бегают, балуются огнем, поэтому возникают пожары, из-за которых страдает очень много людей. Там, где свыше 50 дворов, там положено пожарный пруд иметь, а там, где меньше, нет. Но они зарастают, поэтому мы делаем круглогодичные устройства. Раньше в прудах, которые замерзают зимой, делали полыньи, вставляли туда бочку, а в бочку солому заталкивали

Дергачёва Д.: Чтобы тепло оттуда было?

Копылова О.И.: Если случался пожар, приезжали пожарные, солому быстро вытаскивали и опускали туда. То есть не было замерзания. Это очень удобно, и мы пошли по этому принципу. Мы делаем круглогодичный забор воды. Принцип колодца: опускаем бетонные кольца, идёт труба на низком уровне, ставится сетка, чтобы мусор не попадал. Если случился пожар, машина подъезжает, открывает люк, опускает трубу и вода идёт из этого пруда. Он даже заросший, но вода есть. Мы передали этот опыт в Ярославскую и Костромскую области. Мы включились и в мусорную реформу. У нас хорошие контейнерные площадки уже в 20-25-ти деревнях. Теперь по поводу здравоохранения? ФАПы - это не наши полномочия, но люди то наши, поэтому мы должны заботиться обо всем. В здании администрации у нас два кабинета для фельдшерско-акушерского пункта. Это сейчас у меня нет приёма, он у меня раз в неделю. Сидит иногда по 40 человек в очереди. И вот в маленьком коридорчике те, кто пришел в администрацию, должны

сидеть рядом с больными. Сколько раз я вопрос поднимаю, чтобы убрать ФАП и построить для него другое здание. По санитарным нормам нельзя это делать. Мы ходим все в масках, а там сидят люди и спокойно друг с другом общаются. Как тут не заразишься.

Дергачёва Д.: У вас большая была заболеваемость?

Копылова О.И.: Большая. Наш Петушинский район был на втором месте. Люди ехали и ехали из Москвы и Московской области. Знали даже некоторые, что им поставили диагноз, но разгуливали по деревням.

Дергачёва Д.: Самоизолировались типа. Скажите, пожалуйста, врачей хватает?

Копылова О.И.: Врачей, конечно, не хватает.

Дергачёва Д.: Всё-таки отток молодежи из района идет?

Копылова О.И.: Они уезжают из-за плохих условий жизни.

Богомяков В.: Как у вас тут с учителями?

Копылова О.И.: Учителей много, но все они с Покрова. Учителя очень сильные, поэтому покровские ребята и стремятся сюда попасть.

Богомяков В.: Вчера вышло исследование института образования Высшей школы экономики, из которого видно, что участились случаи, когда преподаватель замещает сразу 3 предмета. У вас как с этим?

Копылова О.И.: Такие подробности я вам не могу сказать, это надо спрашивать у директора школы. В каждой школе всё по-разному. У нас в санинской школе каждый предмет ведёт свой предметник.

Дергачёва Д.: Расскажите, пожалуйста, о ситуации с сельским хозяйством.

Копылова О.И.: Тут сказать особо нечего. В деревне Костец у нас один фермер – Дмитрий Козлов. В деревня Головино в личных подсобных хозяйствах содержат коров, в посёлках Санинского дока фермеров нет, но есть личные подсобные хозяйства: люди содержат там кур, страусов и фазанов.

Саломатин Ю.: И даже страусов?

Копылова О.И.: Да. Могу показать на фотографии - это моё личное подсобное хозяйство. Конь был на прошлой недели, но продали его. Индюки, фазаны очень красивые. Даже «Вконтакте» выложили.

Дергачёва Д.: Спасибо за беседу.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ: МУНИЦИПАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Беседа с директором суши-маркета кафе СушиLKA (г. Покров) Филимоновой Ксенией Александровной

Саломатин Ю.: У нас экспедиция во Владимирскую область в рамках программы «Открываем Россию заново». Мы ездим по регионам, изучаем культуру и традиции населения, а также чем живут предприниматели, что им мешает и, наоборот, что стимулирует их, как они взаимодействуют с местными органами власти. Мы бы хотели поговорить с Вами о том, как Вы начинали свое дело, какие были сложности, препятствия и каким образом все получилось?

Филимонова К.А.: У меня достаточно богатый жизненный опыт. И несмотря на это, кафе на меня случайно в жизни свалилось. У меня три высших образования. Я биолог по первому образованию, даже в 1990-е годы писала диссертацию. Потом получила экономическое образование, 11 лет проработала заместителем главы администрации местного района. То есть я очень хорошо знаю бизнес и особенно малый. В это время я получила третье образование - управленческое, в РАНХИГС. Потом наступил такой момент когда выгораешь. Я понимаю, что

необходимо что-то менять. Я привыкла все делать на 5 баллов. Когда перестает получаться делать что-то на 5, нужно что-то делать другое. Вот это кафе позиционировалось как суши-маркет на вынос. Открывали его 6 лет назад мои друзья, но потом переехали в Москву. Для них кафе было как чемодан без ручки: и нести тяжело, и бросить жалко. В это время муж мой мне говорит, может это будет для тебя новым делом? Это для меня было действительно новое дело - общественное питания. Но разобралась, хотя трудностей великое множество было. Начиналось меню с двух листочков, а теперь такой буклет. Когда приходят те, кто любит паназиатскую кухню, удивляются меню и качеству. Качество - наше все, не экономим на продуктах. Самая большая трудность - это кадры. Это просто беда. Два мегаполиса работают как пылесосы: редко кто из молодежи остается жить и работать. Сейчас большой фармацевтический кластер, где остается молодежь, даже приезжает из других регионов. А малому бизнесу, особенно в сфере общественного питания, тяжело. У нас еще такая специфика -

очень много точек общественного питания (не менее 40 кафе) по дороге на Москву. И это на район, в котором 60 тысяч населения. Конечно, население в летний период сильно увеличивается. За счет дачников чуть ли ни в 5 раз становится больше людей.

Саломатин Ю.: Мы два часа назад встречались с главой администрации Ольгой Ивановной. Собственно с этого с ней разговор начался. Есть поселение, начинается карантин и поток людей из Москвы.

Филимонова К.А.: Да, заехало много. Но у нас были налажены еда на вынос и доставка. Это был плюс с соблюдением всех санитарных норм. Мы смогли не только остаться на плаву, но и сделать шаг вперед. Мы получили новых покупателей и местных, в том числе. До этого кто-то ходил куда-то посидеть или ездил в Москву. А когда условия стали другие, люди открыли, что есть мы. Что касается конкурентной среды, она хорошая. У нас много непосредственных конкурентов. Поэтому надо держать определенную планку по ценообразованию, качеству еды и обслуживания. Очень многие наши клиенты за это время стали нашими друзьями и приятелями. Мне сложно наладить коммуникацию в Интернете, да мне и не нужен сайт в маленьком городе. Хотя есть группа Вконтакте, где мы все выкладываем, все новинки. А вот с кадрами, с кадрами тяжело. Когда я пришла после своих друзей здесь был свой коллектив, достаточно большой. Мне с ними было очень тяжело: они меня воспринимали, как нового человека, который ничего не понимает. Но потом обстоятельства пришли другие ребята. Сейчас у меня работают киргизы: так как они граждане союзного государства, то с ними проще и по оформлению, и по всему

прочему. Люди очень трудоспособные, воспитанные и чистоплотные. С ними работать - одно удовольствие.

Саломатин Ю.: Всё-таки, когда свое собственное дело, им надо заниматься, а не просто пытаться заработать, хотя это тоже немаловажно.

Филимонова К.А.: Я веду естественно учет. У меня программа стоит, все достаточно автоматизировано в плане учета и контроля за движением цен. Мы два года цены не меняли, а когда настал момент цены поменять, появился новый конкурент. Были какие-то месяцы, когда еле выходили в ноль.

Саломатин Ю.: У Вас еще какой-то бизнес есть, раз Вы можете позволить себе один бизнес в ноль держать?

Филимонова К.А.: Ну, как в ноль? Я не ухажу в минус. Я понимаю, что нужно пережить самые сложные месяцы. По опыту прошлых лет я знаю, что это апрель и октябрь.

Саломатин Ю.: Подушку безопасности наращиваете?

Дергачева Д.: А почему они самые тяжелые?

Саломатин Ю.: То есть такая тенденция на протяжении 6-ти лет?

Филимонова К.А.: Да, и к этому всегда готовишься. По той вырубке, которая у меня в два часа дня, я могу сказать, какая она будет вечером (плюс-минус 10%). Я могу понять, если начинается какой-то ажиотаж. Как вчера, например, был день веры, надежды и любви. У нас еще еда все-таки для многих отчасти праздничная.

Дергачева Д.: Да, я согласна.

Филимонова К.А.: То есть это еда не каждого дня, это не борщ, не грибной суп и не лапша. Даже пиццу кто-то может позволить себе каждый день, а кто-то купит один раз в месяц детям.

Саломатин Ю.: Можно вопрос? В сфере общественного питания очень сложно согласовать с местными структурами санитарные и противопожарные нормы?

Филимонова К.А.: У местных структур слишком много объектов, чтобы они на всех обращали внимания.

Дергачева Д.: Даже так?

Филимонова К.А.: Да. Нас не замучили проверками, так как мы соблюдаем все, что касается ГОСТов и санитарных этих. Но у нас и нет тотального контроля. Чтобы мы ждали каждый месяц такого-то числа, что придет инспектор, нет такого. Я бы так сказала про местную власть - помощи особо нет, но и не мешает, слава Богу. Но, что касается пандемии, федералам огромное спасибо.

Саломатин Ю.: А в чем заключалась федеральная помощь?

Филимонова К.А.: Прежде всего, финансовая: два раза по 12130 рублей было выплачено. Причем я говорила, что мы работаем. Пусть люди не ходили, но была доставка, за счет которой держались. Это тоже не просто, надо иметь готовые коммуникации. Это и отдельная статья затрат. У нас нет разницы, берешь ли с собой, или мы тебе везем. От определенной суммы мы везем бесплатно. Курьеру я плачу из оборотных денег, а они ниоткуда сверху не падают. Летом была проблема с курьерами. Бывали дни, когда ты директор, администратор, курьер, официант, закупщик и все в одном лице.

Саломатин Ю.: То есть Вы еще и сами все развозили?

Филимонова К.А.: Да, потому что было некому.

Саломатин Ю.: Я не понимаю, почему проблемы с кадрами, когда слышишь, что наоборот работы нет, и люди ее ищут?

Филимонова К.А.: Я убедилась в том, что местная молодежь очень неохотно работает.

Дергачева Д.: Но ведь в свободное время от учебы есть возможность подзаработать.

Филимонова К.А.: Весной, когда мне нужен был курьер, очередь была. А в прошлом месяце все буквально расстроились. Решили вернуться к кадровым вопросам. Поваров у нас основных два. Но им же нужен хотя бы один выходной в неделю. А одному сейчас не справиться. В прошлом году ко мне пришел мальчик с просьбой взять его на практику. У нас есть колледж, который готовит технологов для сферы общественного питания. Юноша оказался достаточно толковым, остался у нас работать. Ходит к нам в понедельник и вторник вторым поваром, а в пятницу - третьим.

Саломатин Ю.: И все ему нравится?

Филимонова К.А.: Да, нравится. На горячей кухне работает вполне успешно. Соответственно его квалификации зарплата у него пока не очень высокая. Я пока экономлю на этой позиции.

Саломатин Ю.: Спасибо за рассказ.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ: МУНИЦИПАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Интервью с директором ООО "Покровское" Омаровым Абдуллою Джамаловичем

Саломатин Ю.: У нас экспедиция посвящена изучению взаимодействия бизнеса и власти. У Вас хотели бы узнать, как Вы здесь работаете? С чего все начиналось? Какие есть проблемы? Какие преимущества?

Дергачева Д.: Еще хотелось бы узнать о Вашем взаимодействии с местными властями.

Омаров А.Д.: Никого взаимодействия в настоящее время с властью у меня нет. Я считаю, что на словах нас поддерживают, а на деле - ничего. За всё время, сколько я здесь живу (с 1979 года, а предпринимательством занимаюсь с 1990 года), я ни разу помощь не получил от власти. Хотя в свое время я по возможности помогал, когда обращались с письмами и т.д. Редко, где власть поддерживает предпринимателей на деле. Там, где поддерживает, нет проблем с рабочими местами. По специальности я инженер-строитель, мне 74 года. Наше предприятие зарегистрировано в 1990-1991 году. Плиткой занимаемся более 10 лет. Из бетона по технологии делаем под мрамор плитку, которая по своим характеристикам

превосходит мрамор. Во Владимире на вокзале были установлены наши плиты еще 7 лет назад. На тротуаре и на перроне плитку меняли уже раза два, а наши как будто вчера установили.

Саломатин Ю.: Это был заказ городских властей?

Омаров А.Д.: Это был заказ Строительно-монтажного поезда. По проекту у них был мрамор, но мрамор - скользкий, не подходил. Сын нашёл фирму, которая готовит формы, поверхность как наждачная бумага, и они пошли в производство. Непосредственно про бизнес. Плиткой больше заниматься не буду. Сын в Москве нашел работу. У меня уже возраст не тот. Я непосредственно принимал участие в изготовлении. Буду сдавать в аренду помещения. Нашел покупателя, за бесценок продал ему всё оборудование, формы, всё, что было в производстве. Он хочет продолжать работать. В технологии есть свои сложности: при температуре ниже 18 градусов работать нельзя, не получается плитка такого же качества. Зимой особо нет заказов, топить смысла нет, а делать кому-

то на заказ - вдруг не продадим. Короче, мы работали месяц - два месяца в теплое время года.

Саломатин Ю.: А кто заказчики у Вас?

Омаров А.Д.: Заказчики - население. Приходили только те, кто твердо уверен, что у нас высочайшего качества продукция.

Саломатин Ю.: У себя на участке положить?

Омаров А.Д.: На даче, на участке, у частного дома. Власть никогда не выступала в качестве заказчика, никогда они у меня не брали плитку.

Богомягков В.: Вы пробовали участвовать в госзакупках?

Омаров А.Д.: Нет.

Богомягков В.: Почему?

Омаров А.Д.: Я в это не верю, считаю, что это просто профанация, ради галочки. Никогда ни в каких конкурсах не участвовал. Лет 8-9 назад мы заказывали проект возили на испытание нашу продукцию. Хотели всё как полагается сделать, но этому не было конца и края. Мы потратили порядка 180 000 рублей на это, потом прекратили. Если всё делать, что требует власть, работать невозможно.

Саломатин Ю.: Что она такого требует, что работать невозможно?

Омаров А.Д.: Власть сама не знает всех законов. Если куда-то сунешься, то конца и края нет требованиям. В отношении своего бизнеса. Если кто-то хочет для себя что-то делать, он должен решить первый вопрос: будет ли сбыт? Без сбыта любое дело мертвое. Надо сначала найти уверенность, что сбыт будет в этом регионе. В каждом регионе свои потребности. Если сбыт стопроцентно есть, можно смело браться за дело. Второе правило: дорожить именем своего предприятия, если ты индивидуальный

предприниматель. Чтобы о вас всегда шла только добрая молва, и заказы к вам пойдут сами.

Саломатин Ю.: Вы владели сетью аптек?

Омаров А.Д.: Аптеки функционируют 25 лет. Было 4 аптеки, 3 пришлось закрыть, осталась одна. Когда я открывал сеть аптек, мои родные и близкие были категорически против.

Саломатин Ю.: Почему?

Омаров А.Д.: Я же строитель, не медицинский работник. Но у меня всегда была твердая уверенность, что я готов пойти в любую фирму руководителем. Не обязательно мне в этой сфере разбираться: я найму специалиста, который в этом разбирается. Главная задача руководителя - создать нормальные условия для всех работников. Если люди на своих местах, и руководитель смог создать им всем нормальные условия работы - дело пойдёт.

Саломатин Ю.: Мы минут 10 назад общались с главой администрации города, который сказал, что аптеки начали закрываться. Слишком большая конкуренция.

Омаров А.Д.: Все считают, что у аптек очень легкий заработок. Мне повезло, что у меня в аптеках работают специалисты высокого класса. Одна заведующая работала в Средней Азии, приехала, осталась без работы. Я её нашел на бирже труда. Мне с ней повезло - кристально честный человек, работу свою знает. Люди никак не поймут. Я никогда не участвовал в установлении цен на лекарства. Я уже набрался опыта на протяжении 25 лет. На жизненно важные лекарства у нас ограничена торговая наценка, выше которой мы не можем ставить. Весь вопрос в поставщиках - они устанавливают цены. Мы в свою очередь вынуждены от 10 до 30% наценку делать в

зависимости от того, по какой цене нам поставят. Поэтому здесь необходим контроль за поставщиками. Аптеки здесь не причём, аптеки просто исполнители. Если аптека хочет продержаться и работать нормально, она, конечно, не будет поднимать цены. Я помню, когда нас заставляли менять каждый год блок памяти кассового аппарата, хотя по паспорту он должен работать около 3-5 лет. Это мафиозная структура дирекции завода, которая кассовые аппараты выпускает. Им выгодно каждый год продавать. Сейчас маркировку установили обязательную. Мы сделали ещё первого июля прошлого года. Но ни один поставщик в России не был готов к этой маркировке. Продлили до Нового года, но после Нового года ситуация не поменялась. Теперь до 1 октября продлили. Сомневаюсь, что кто-то это сделал, может процентов 50-60. А это опять деньги: меняли кассы. А это всё ложится на стоимость.

Саломатин Ю.: Федеральные игроки в течение года решали, кто из них будет заниматься этой маркировкой. До сих пор, по-моему, не разобрались. А от этого страдают обычные жители.

Омаров А.Д.: Любое новшество должно иметь какую-то цель. Цель этой маркировки - иметь понимание, откуда это лекарство, по какой цене и т.д. У нас как обычно - если 0,01% населения совершают преступления, принимают закон, и от этого закона страдают все 100% населения. Нет чтобы ужесточить наказание за данное преступление, когда завышают цены и поддельывают лекарства, нет - они вот это вводят. Свежий пример приведу. Трижды планировали и внедряли реформу пенсионного фонда, но ни одна из них не дала никаких результатов - деньги разорвали. Каждый раз, когда предлагали эту реформу, была команда, которая

убеждала Президента, что именно вот так надо сделать. Но никто из них не поставил в известность, что реформа дала результаты. Полнейшая безнаказанность рождает безответственность.

Богомазов С.: Какие барьеры есть между властью и развитием Вашего бизнеса? Администрация города, района?

Омаров А.Д.: Спасибо и на этом, что они никаких барьеров не ставят.

Саломатин Ю.: Как Вы относитесь к деятельности нынешнего главы администрации?

Омаров А.Д.: Опыт у него есть. Он работал главой администрации района. Думаю, что он на своем месте.

Саломатин Ю.: На нас он приятное впечатление произвел.

Омаров А.Д.: Молодой, толковый. Главное, что у него есть опыт работы. Понимает всё с полуслова. Знаете, я сам был несколько раз депутатом районного совета. Меня 3 дня уговаривали, чтобы я председателем совета согласился стать. Зарплату не получал, меня хватило только на 2 года. В любом деле должен быть лидер. Когда мы начинали работать, первые два года я легко набирал 12 голосов для решения любого вопроса. Когда я стал набирать уже меньше 9 голосов (обрабатывали депутатов, ни для кого не секрет), понял, что я не лидер и просто ушел в отставку.

Саломатин Ю.: Кто палки в колеса вставлял?

Омаров А.Д.: Сейчас уже ничего не поправишь. Конкретный пример вам ни о чем не скажет. Если бы в депутаты шли по своим убеждениям, их бы никто обрабатывал. Глава города должен избираться населением, но население настолько не активно. Хотя население города Покров всегда было на высоте в плане активности в принятии решения.

Богомяжков В.: Нам сказали, что явка на выборы у вас порядка 14%.

Омаров А.Д.: Это же позор.

Богомяжков В.: Представим такую ситуацию: у Вас есть возможность выбрать три законодательные инициативы для бизнеса, которые обязательно примут. Какими они будут?

Омаров А.Д.: Предпринимателей надо хотя бы на один год, а может быть на два полностью освобождать от налогов на старте. Второе. Допустим, я хочу открыть аптеку в городе с огромным количеством аптек. По закону не имеют права запретить, но регулировать это дело надо. Иногда идёт неоправданная конкурентная грязная борьба друг против друга. Власть должна за этим делом следить и регулировать. Ну и третье на примере такого маленького города как Покров. У каждого маленького города есть свои преимущества: прежде всего, доступность (все рядом, все тебя знают). Сегодня город Покров потерял свою прелесть в качестве маленького города. Я здесь с 1979 года живу, а очистных сооружений как не было, так и нет. А без очистных сооружений город не может ни одно предприятие открыть, ни одно жилье построить. Сейчас очистные сооружения перегружены почти в три раза. Еще свежий пример. В городе Покров сколько у нас супермаркетов? Я слушал передачу - в супермаркетах торговая наценка от 100 до 150%. Ни один предприниматель, у которого свой небольшой магазинчик, никогда не сделает такие цены. Он будет дорожить своим покупателем.

Саломатин Ю.: Нам глава администрации только рассказывал, что маленькие магазины вымываются сетевыми и не могут с ними конкурировать.

Омаров А.Д.: Объясню почему. Мое личное мнение, что они получают левый товар. В накладных указано официально "100 тонн помидор" по цене 300 рублей, а ещё 5 тонн покупают по цене 15 рублей, но платит наличкой. Как его поймать? Городу Покров не нужны такие торговые центры.

Саломатин Ю.: Если Вы продаете сейчас свое дело, чем будете заниматься?

Омаров А.Д.: Только в аренду сдавать помещения. Больше ничем. Они установили оборудование свое, будут делать корпусную мебель, здесь у них будет сборка. Ночной клуб "Зебра" - самый красивый, самый оснащенный, лучший. Там было обыкновенное производственное помещение, а они сделали картинку. Я им пошёл на встречу - 6-7 месяцев ни копейки не брал за аренду, пока они обустроивали это место. Сдавать помещения в аренду - тоже интересная работа. Главное дать арендаторам возможность встать на ноги.

Богомяжков В.: С аптекой что будете делать?

Омаров А.Д.: Аптека пока остается. Жалко, там все, с кем я начинал. Все, кто сейчас там работает, до апреля точно остаются. Она на хорошем месте, на хорошем счету.

Дергачева Д.: Для вас аптека это убыточный бизнес или нет?

Омаров А.Д.: Аптека убыточная. Но мне жалко людей, которые там работают. Я никогда не делил полученную прибыль между учредителями - всё шло на развитие. На бумаге у меня прибыль есть, за счет этого пока и живем. До мая-июня мне пока хватит. Правда, за последний год выручка у нас упала на 30%.

Богомяжков В.: Это, наверное, от коронавируса прибыли ушли?

Омаров А.Д.: Ещё до коронавируса из-за всех новшеств: с июля прошлого года перешли на маркировку, потом кассовый

аппарат поменяли, затем перешли с одной системы налогообложения на другую. Порядка 700 тысяч рублей два раза подряд потеряли. Непродуманные властью вопросы ложатся бременем на предпринимателя.

Богомяжков В.: Многие "в черную" работают в городе?

Омаров А.Д.: Моё твердое убеждение: если полностью работать по закону и всё платить, ни один предприниматель не сможет заработать. Пусть покажут того, кто абсолютно всё платит и живёт припеваючи - не может этого быть.

Саломатин Ю.: Как ни странно, глава администрации тоже сказал, что есть мелкие нарушения по неуплатам, но они глаза на это закрывают, потому что понимают, что предпринимателю в принципе тяжело.

Омаров А.Д.: По сопромату у нас был преподаватель, который говорил так: "Химичить- это тоже инженерная специальность". Закон как столб - перепрыгнуть нельзя, но обойти можно. У меня очень большой опыт. Я знаю, что можно делать, а что нельзя. Раньше у меня была большая деятельность (мы и стройкой занимались и бетон продавали, корпусную мебель делали). Когда плановая ревизия ежегодная к нам приходила, я всегда уходил в отпуск. Сначала все возмущались. Через месяц я приезжаю (они обычно проверяли почти месяц), мне показывают протокол. Если я согласен, подписываю, не согласен - будем судиться. Доходило до того, что мне

говорили: "Если мы сейчас ничего не найдем, к Вам придёт комплексная проверка". Тогда показывал, где я "согрешил" в пределах разумного, и штраф, который был установлен, мы оплачивали.

Богомяжков В.: Давление со стороны власти Вы испытывали?

Омаров А.Д.: Со стороны налоговой инспекции.

Саломатин Ю.: Будем надеяться, что дела пойдут в ближайшее время получше.

Омаров А.Д.: Согласен. Если бы можно было весь опыт, который я имею, передать. К сожалению, этот опыт со мной и уйдет, некому передавать.

Саломатин Ю.: А сын?

Омаров А.Д.: Он у меня по профессии автомеханик, всё время работал со мной. Я вспоминаю, как я начинал. Когда я начинал, у меня был кооператив строительный, мы два года не платили никаких налогов. Зарплата в нашем кооперативе была самой высокой в районе, может даже в области. Сейчас таких нет возможностей: с первого дня как начал платить, так и платишь. Раньше было больше в среде предпринимателей честности и порядочности. Сейчас "кидают", поэтому сейчас вести дело очень сложно. Мой опыт в соответствии с сегодняшними реалиями ему уже не поможет. Надо уже как-то по-другому мыслить, по-другому работать.

Саломатин Ю.: Будем надеяться на положительные изменения.

Омаров А.Д.: От вас уже всё будет зависеть.

ПО ГОРЯЧИМ СЛЕДАМ

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРАВИТЕЛЬСТВА ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Волконская Н. А.¹

В данной статье предпринята попытка анализа инвестиционного климата и инвестиционной политики во Владимирской области. В результате анализа были сделаны выводы о том, что Владимирская область отличается неблагоприятным инвестиционным климатом. Двигателем ее инвестиционного потенциала могут стать сферы инновации и инфраструктуры и туризм. Однако, данные области не ставятся администрацией региона в приоритет: приоритетными областями являются сельское хозяйство, строительство и отрасли, связанные с добычей и переработкой природных ископаемых. Кроме того, во Владимирской области преобладает микро- и малый бизнес. Соответственно, органам власти региона следовало бы инвестиционную политику направить на их развитие, а не на привлечение крупных инвесторов. Механизмы, которые могут помочь в привлечение инвесторов, должны быть направлены на расширение налоговых льгот, перечня претендующих на льготы инвесторов и улучшение инфраструктурных условий для инвестиционных проектов.

Ключевые слова:

Инвестиционная политика, инвестиционный климат, малый и средний бизнес, Владимирская область, Калужская область

¹ Волконская Надежда Андреевна – стажер-исследователь в научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций. +79588073105; nvolkonskaya@hse.ru

Для начала посмотрим, как различные рейтинговые агентства оценивают инвестиционный потенциал Владимирской области. По оценкам агентства «Эксперт РА» [12] Владимирскую область в рейтинге инвестиционной привлекательности регионов России RAEX относят в группу регионов с пониженным инвестиционным потенциалом и умеренным риском инвестирования (3В1). Такой инвестиционный климат в области сохраняется с 2012 года. Исключение составляет 2017 г., когда Владимирская область ненамного улучшила свои показатели и вошла в группу с пониженным инвестиционным потенциалом и минимальным риском инвестирования (3А1). См. таблицу 1.

Примечательно, что Агентство стратегических инициатив [16] дает практически схожую оценку для инвестиционного потенциала региона: в период с 2015 по 2017 гг. можно наблюдать резкое улучшение инвестиционного климата и такое же резкое его ухудшение, приведшее к тому, что в 2018 и 2019 гг. область уже не вошла в рейтинг АСИ (см. табл. 2).

Для того, чтобы понять причины таких оценок, рассмотрим показатели региона в рейтингах инвестиционного потенциала и инвестиционного риска: чем выше показатель, тем хуже показатели инвестиционного потенциала / риска. Как видно из представленных таблиц, инвестиционный потенциал в регионе не показывает значительных улучшений с 2015 г. Если мы посмотрим на таблицу 3 [12], в которой представлена динамика показателей, составляющих инвестиционный потенциал, то обратим внимание, что ряд показателей являются достаточно стабильными: например, трудовой, производственный, финансовый и т.д. (чем выше показатель, тем лучше). Среди экономических показателей, которые можно было бы поднять на более высокий уровень, присутствуют

инновационный, инфраструктурный и туристический. Действительно, первые две способны создать благоприятные условия для ведения бизнеса, а последний связан с особыми историческим прошлым и культурой, которые становятся объектом интереса со стороны туристов и путешественников. Самым высоким показателем является природно-ресурсный, что может быть обусловлено развитостью сельского хозяйства и большими посевными площадями.

Инвестиционный риск во Владимирской области, наоборот, растет [12] (см. табл. 4). Наилучшие результаты показывает экологический показатель, что может быть связано с отсутствием крупных промышленных предприятий. В перспективе это может привлечь инвесторов, которые планируют заниматься производством, основанном на сельском хозяйстве, или сферой туризма, который, как указано выше, может являться привлекательным направлением для инвестирования. Наихудший результат принадлежит финансовой составляющей (чем выше показатель риска, тем хуже), что, видимо, отражает картину фискальной нагрузки на бизнес и его неспособности ее выдерживать, а также невысокой заработной платой, что снижает покупательную способность населения. Кроме того, следует обратить внимание на криминальную составляющую, которую в 2017 г. показывает резкий подъем, что, несмотря на снижение в 2018 г., в перспективе способствовало и в дальнейшем может привести к большому ухудшению экономической ситуации.

Таким образом, мы можем сказать, что Владимирская область в настоящий момент отличается неблагоприятным инвестиционным климатом. Двигателем инвестиционного потенциала могут стать инновации и инфраструктура, упрощающие производство и работу сектора услуг, а также туризм. Наибольший риск для инвестиций в регионе

представляет финансовая нагрузка и криминальная составляющая.

Инвестиционная политика Владимирской области

Деятельность по информировании об инвестиционном потенциале Владимирской области происходит посредством интернет-сайта «Инвестиционный портал Владимирской области» [7]. Среди движущих факторов привлечения инвестиций в регионе выделяют [8]: выгодное географическое местоположение, экономически активное население, наличие ряда инновационных производств, развитое сельское хозяйство, туристическая привлекательность; развитый малый и средний бизнес, поддержка администрации, касающаяся предоставления налоговых льгот инвесторам в части уменьшения ставки налога на прибыль и освобождения от налога на имущество.

Для привлечения инвестиций во Владимирской области в период 2014-2018 гг. действовала государственная программа «Привлечение инвестиций на территорию Владимирской области на 2014-2018 годы» [5]. Основными задачи программы стали: 1) развитие благоприятных условий для привлечения инвестиций; 2) формирования региональных институтов развития; 3) создание в российском и международном инвестиционном сообществе образа Владимирской области как места, благоприятного для инвестиций. То есть данная программа направлена на уменьшение административных барьеров, которые могут препятствовать привлечению инвестиций; стимулирование инвестиций через помощь бизнес-объединениям и позитивное информирование о результатах через СМИ.

Следует отметить, что программа среди приоритетных отраслей называет сельское хозяйство, строительство и отрасли, связанные с добычей и переработкой природных ископаемых, в то

время как туризму, инновациям и инфраструктуре не уделяется достаточного внимания. Об этом свидетельствуют, например, результаты привлечения инвестиций за 2019 г. [6], согласно которым при поддержке администрации в области реализуются инвестиционные проекты, связанные как раз с отраслями, поставленными самой же администрацией в приоритет. Это не совсем соответствует показателям, составляющим инвестиционный потенциал: потенциал для роста имеют туристическая, инновационная и инфраструктурная составляющие (см. файл Инвестиционный климат Владимирской области). Развитие данных показателей могло бы способствовать развитию трудовой и производственной (включая сельское хозяйство) составляющих.

Что касается среднего и малого бизнеса, то его развитие происходит в рамках государственной программы «Развитие малого и среднего предпринимательства во Владимирской области на 2014-2020 годы». Целями программы являются повышение инновационной и инвестиционной активности субъектов МСП и их конкурентоспособности. Задачей программы является формирование благоприятной инвестиционной среды для МСП, которая должна реализовываться через развитие инфраструктурной поддержки МСП и развитие сотрудничества на муниципальном, областном и межрегиональном уровнях. Однако, программа не предусматривает уменьшение или ослабление административных барьеров, которые могут являться главной проблемой для появления новых субъектов МСП и привлечения инвестиций.

Шагом вперед в улучшении инвестиционного климата может стать закон «О применении на территории Владимирской области инвестиционного налогового вычета по налогу на прибыль организаций» в течение ближайших 7 лет,

который должен начать действовать с января 2021 г. [15]. Согласно этому закону, предприятия смогут уменьшить налог на прибыль на сумму фактических расходов на приобретение, создание и модернизацию своих основных средств. Размер ставки налога на прибыль для определения предельной величины инвестиционного вычета равен 8% [2]. Однако, данной льготой смогут воспользоваться лишь крупные инвесторы – фармацевтические предприятия, предприятия в области машиностроения, а также предприятия, которые участвуют в национальном проекте «Производительность труда и поддержка занятости», и бизнес-структуры, работающие в системе государственно-частного или муниципально-частного партнерства. Кроме того, в ноябре 2020 г. в областной закон «О налоге на имущество организаций» были внесены изменения, которые предполагают «привязку» налогового платежа к кадастровой стоимости в отношении отдельных видов недвижимого имущества [3]. Владимирская область была одним из регионов, которая не произвела до того момента переход с учета налогового платежа по балансовой стоимости имущества на учет по кадастровой стоимости. Ожидается, что данная мера поможет отражать реальную стоимость объекта недвижимости, что будет способствовать предпринимательству в регионе.

Помимо этого, улучшение инвестиционного климата может произойти вследствие принятия усилий по выходу областных предприятий на международный и региональный рынки. Так, в 2020 г. была создана Ассоциация субъектов малого и среднего предпринимательства Владимирской области, основная цель которой направлена на упрощение решения задач по выходу на внешние рынки для начинающих областных экспортеров, а также на содействие расширению географии регионального экспорта. Предполагается, что работа Ассоциации

поможет объединить усилия региональных предпринимателей в выстраивании диалога с отраслевыми профессиональными союзами, ТПП и государственными структурами, в задачу которых входит поддержка экспортно-ориентированных субъектов МСП, развитие профессиональных и гуманитарных контактов с зарубежьем, формирование крепких отраслевых и межотраслевых кооперационных связей по всей России [4].

Таким образом, инвестиционная политика правительства Владимирской области направлена на развитие отраслей сельского хозяйства, строительство, добычу и переработку природных ископаемых, что не совсем соответствует имеющимся составляющим инвестиционного потенциала. Основными методами для привлечения инвестиций выступают: снижение административных барьеров, в том числе, поддержка инвесторов через определенные институты (межведомственная комиссия) и позитивное информационное сопровождение. Касательно субъектов МСП, специальная государственная программа направлена лишь на увеличение активности МСП, но не снижение барьеров, что не приносит нового качества в развитие МСП в регионе.

Сравнение инвестиционной политики в Калужской и Владимирской областях

Предлагаю сравнить политику по привлечению инвестиций во Владимирской и Калужской областях. Выбор обусловлен тем, что, во-первых, оба региона находятся в Центральной части России и расположены недалеко от Москвы (около 187-188 км). Во-вторых, регионы схожи по численности населения (приблизительно 1 млн. чел.) и площади территории (приблизительно 29,8 км²).

Для начала посмотрим на количество притока инвестиций в оба региона [18]. Выше приведен график (см. рис. 1) сальдо притока и оттока инвестиций в оба региона.

Данные взяты за 1 квартал каждого года, поскольку годовая статистика за 2020 г. на момент подготовки статьи еще не была опубликована.

Как мы видим, несмотря на схожую динамику по притоку и оттоку инвестиций, объем средств значительно различается. Калужская область показывает лучшие результаты, чем Владимирская область. Для того, чтобы понять причины данного явления, мы не будем рассматривать социально-экономические показатели регионов, а сфокусируемся на тех мерах, которые предлагают органы власти каждого из субъектов РФ.

Первое, что обращает на себя внимание, – это различия в информационной открытости, доступности и полноте информации, предоставляемой потенциальным инвесторам. Так, например, на сайте «Корпорации развития Калужской области» [11] дана подробная информация о деятельности и полномочиях корпорации, представлены перечень налоговых льгот и механизм их получения, подробная информация об индустриальных парках, особых экономических зонах (далее – ОЭЗ) и территориях опережающего социально-экономического развития (далее – ТОСЭР), территориях и логистических проектах, справочная и контактная информация. На сайте Инвестиционного портала Владимирской области [7] можно найти только информацию о перечне льгот, краткое описание инвестиционных проектов, ОЭЗ и ТОСЭР, немного информации о регионе. Складывается впечатление, что последний сайт совсем «неживой», что может уже изначально отталкивать инвестора от вложений во Владимирскую область.

Следующим важным фактором являются налоговые льготы, которые предоставляются инвесторам, и круг тех инвесторов, которые могут получить налоговые льготы. В Калужской области, например, есть возможность получить налоговые льготы как на прибыль, так и на имущество организаций, а в ОЭЗ и ТОСЭР предоставляются дополнительные льготы

[14]. Кроме того, достаточно широк перечень тех инвесторов, которые могут претендовать на налоговые льготы. Во Владимирской области льготы ограничиваются только налогом на прибыль организаций и только для соглашений в рамках государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) и соглашений о муниципально-частном партнерстве (далее – МЧП) [13]. Также в Калужской области у инвесторов есть возможность воспользоваться услугами партнеров по 12-ти направлениям, включая инфраструктурные, юридические, финансовые и цифровизации [17]. Владимирская область предоставляет меры поддержки в форме налоговых льгот, субсидий из областного бюджета, государственных гарантий для проектов в сфере развития транспортно-логистической инфраструктуры, электронных коммуникаций и промышленного производств [13]. Ниже приведена таблица 5 по предлагаемым мерам поддержки инвесторов в обоих регионах.

Если мы посмотрим на положение двух регионов в рейтингах инвестиционной привлекательности за 2019 год Национального рейтингового агентства [1] и RAEX (Эксперт РА) [19], то в целом, Калужская область показывает незначительные, но все-таки лучшие результаты, чем Владимирская, что как раз может быть отражением результатов той инвестиционной политики, которую предпринимают органы власти в субъектах (см. табл. 6).

В конце хотелось бы обратить внимание на то, что в обоих регионах доля малого и микро-бизнеса намного больше, чем доля крупного и среднего бизнеса [9; 10]. Так, доля крупного бизнеса составляет меньше 1%, среднего бизнеса – около 1%, малого бизнеса – порядка 5-6% и микробизнеса – 90%. В связи с этим для увеличения внутренней инвестиционной привлекательности и стимулирования внутренних инвестиций можно было бы создать механизмы, помогающие предприятиям из данных категорий

привлекать инвестиции и расширять свою деятельность, нежели надеяться на приход новых крупных инвесторов.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что инвестиционная политика в Калужской области эффективнее, чем во Владимирской области. Преимущество Калужской области связано с большим количеством налоговых льгот, с более широким кругом инвесторов, которые могут воспользоваться представляемыми льготами, с более разнообразным перечнем мер поддержки, которыми могут воспользоваться инвесторы. Однако, органам государственной власти следовало бы обратить внимание на инвестиционную поддержку малого и микро-предпринимательства, чтобы увеличивать развитие внутренних инвестиций и предпринимательской активности.

Список литературы

1. VII ежегодный рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России 2019 // Национальное рейтинговое агентство [Электронный ресурс], URL: https://www.ranational.ru/sites/default/files/Obzor_Rating_Investment_Regions_VII_2020.pdf (дата обращения: 15.02.2021)
2. Администрацией области разработан закон, позволяющий снизить налог на прибыль организациям области // Департамент экономического развития Владимирской области [Электронный ресурс], URL: [https://dvs.avо.ru/main/-/asset_publisher/cwir6q331Q6n/content/3130830?_com_liferay_asset_publisher_web_portlet_AssetPublisherPortlet_INSTANCE_cwir6q331Q6n_redirect=https%3A%2F%2Fdvs.avо.ru%3A443%2Fmain%3Fp_p_id%3Dcom_liferay_asset_publisher_web_portlet_AssetPublisherPortlet_INSTANCE_cwir6q331Q6n%26p_p_lifecycle%3D0%26p_p_state%3Dnormal%26p_p_mode%3Dview%26p_p_col_id%3Dcolumn-3%26p_p_col_pos%3D2%26p_p_col_count%3D3%26_com_liferay_asset_publisher_web_portlet_AssetPublisherPortlet_INSTANCE_cwir6q331Q6n%26p_r_p_resetCur%3Dfalse%26_com_liferay_asset_publisher_web_portlet_AssetPublisherPortlet_INSTANCE_cwir6q331Q6n_assetEntryId%3D3130835](https://dvs.avо.ru/main/-/asset_publisher/cwir6q331Q6n/content/3130830?_com_liferay_asset_publisher_web_portlet_AssetPublisherPortlet_INSTANCE_cwir6q331Q6n_redirect=https%3A%2F%2Fdvs.avо.ru%3A443%2Fmain%3Fp_p_id%3Dcom_liferay_asset_publisher_web_portlet_AssetPublisherPortlet_INSTANCE_cwir6q331Q6n%26p_p_lifecycle%3D0%26p_p_state%3Dnormal%26p_p_mode%3Dview%26p_p_col_id%3Dcolumn-3%26p_p_col_pos%3D2%26p_p_col_count%3D3%26_com_liferay_asset_publisher_web_portlet_AssetPublisherPortlet_INSTANCE_cwir6q331Q6n_cur%3D0%26_com_liferay_asset_publisher_web_portlet_AssetPublisherPortlet_INSTANCE_cwir6q331Q6n_delta%3D0%26p_r_p_resetCur%3Dfalse%26_com_liferay_asset_publisher_web_portlet_AssetPublisherPortlet_INSTANCE_cwir6q331Q6n_assetEntryId%3D3130835) (дата обращения: 12.08.20)
3. Во Владимирской области налог на имущество организаций будет взиматься по-новому // Администрация Владимирской области [Электронный ресурс], URL: https://avо.ru/novosti/-/asset_publisher/E2PryKmsVruz/content/id/3380004 (дата обращения: 15.02.2021)
4. Во Владимирской области создано новое профессионально объединение, ориентированное на экспорт товаров и услуг // Департамент экономического развития Владимирской области [Электронный ресурс], URL: [https://dvs.avо.ru/main/-/asset_publisher/cwir6q331Q6n/content/vo-vladimirskoj-oblasti-sozdano-novoe-professional-no-ob-edinenie-orientirovannoe-na-eksport-tovarov-i-uslug?_com_liferay_asset_publisher_web_portlet_AssetPublisherPortlet_INSTANCE_cwir6q331Q6n_redirect=https%3A%2F%2Fdvs.avо.ru%3A443%2Fmain%3Fp_p_id%3Dcom_liferay_asset_publisher_web_portlet_AssetPublisherPortlet_INSTANCE_cwir6q331Q6n%26p_p_lifecycle%3D0%26p_p_state%3Dnormal%26p_p_mode%3Dview%26p_p_col_id%3Dcolumn-3%26p_p_col_pos%3D2%26p_p_col_count%3D3%26_com_liferay_asset_publisher_web_portlet_AssetPublisherPortlet_INSTANCE_cwir6q331Q6n%26p_r_p_resetCur%3Dfalse%26_com_liferay_asset_publisher_web_portlet_AssetPublisherPortlet_INSTANCE_cwir6q331Q6n_assetEntryId%3D3135817](https://dvs.avо.ru/main/-/asset_publisher/cwir6q331Q6n/content/vo-vladimirskoj-oblasti-sozdano-novoe-professional-no-ob-edinenie-orientirovannoe-na-eksport-tovarov-i-uslug?_com_liferay_asset_publisher_web_portlet_AssetPublisherPortlet_INSTANCE_cwir6q331Q6n_redirect=https%3A%2F%2Fdvs.avо.ru%3A443%2Fmain%3Fp_p_id%3Dcom_liferay_asset_publisher_web_portlet_AssetPublisherPortlet_INSTANCE_cwir6q331Q6n%26p_p_lifecycle%3D0%26p_p_state%3Dnormal%26p_p_mode%3Dview%26p_p_col_id%3Dcolumn-3%26p_p_col_pos%3D2%26p_p_col_count%3D3%26_com_liferay_asset_publisher_web_portlet_AssetPublisherPortlet_INSTANCE_cwir6q331Q6n_cur%3D0%26_com_liferay_asset_publisher_web_portlet_AssetPublisherPortlet_INSTANCE_cwir6q331Q6n_delta%3D0%26p_r_p_resetCur%3Dfalse%26_com_liferay_asset_publisher_web_portlet_AssetPublisherPortlet_INSTANCE_cwir6q331Q6n_assetEntryId%3D3135817) (дата обращения: 12.08.20)
5. Государственная программа «Привлечение инвестиций на территорию Владимирской области на 2014-2018 годы» // Инвестиционный портал Владимирской области

- [Электронный ресурс], URL: <https://investvladimir.ru/uploads/ckeditor/attachments/64/P1046.pdf> (дата обращения: 12.08.2020)
6. Инвестиции в основной капитал // Администрация Владимирской области [Электронный ресурс], URL: <https://avo.ru/web/guest/investicii-v-osnovnoj-kapital> (дата обращения: 15.02.2021)
7. Инвестиционный портал Владимирской области [Электронный ресурс], URL: <https://investvladimir.ru/> (дата обращения: 15.02.2021)
8. Информация об инвестиционной привлекательности области // Департамент инвестиций и внешнеэкономической деятельности администрации Владимирской области [Электронный ресурс], URL: <https://investvladimir.ru/pages/30> (дата обновления: 19.03.2020)
9. Компании Владимирской области // Сетевое издание Информационный ресурс СПАРК [Электронный ресурс], URL: <https://www.spark-interfax.ru/ru/statistics/region/1700000000> (дата обращения: 15.02.2021)
10. Компании Калужской области // Сетевое издание Информационный ресурс СПАРК [Электронный ресурс], URL: <https://www.spark-interfax.ru/ru/statistics/region/2900000000> (дата обращения: 15.02.2021)
11. Корпорация развития Калужской области [Электронный ресурс], URL: <http://invest.kaluga.ru/> (дата обращения: 15.02.2021)
12. Международный проект «Лучшие практики привлечения инвестиций в регионы» // Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс], URL: <https://raex-a.ru/project/regcongress/2019/resume> (дата обращения: 18.03.2020)
13. Меры поддержки // Инвестиционный портал Владимирской области [Электронный ресурс], URL: <https://investvladimir.ru/mery-podderzki/> (дата обращения: 15.02.2021)
14. Налоговые льготы Калужской области // Корпорация развития Калужской области [Электронный ресурс], URL: <http://invest.kaluga.ru/spravochnaya-informaciya/nalogovye-lgoty-kaluzhskoj-oblasti/> (дата обращения: 15.02.2021)
15. Налоговый вычет для привлечения крупных инвесторов и штрафы для тех, кто покупает алкоголь детям // «Комсомольская правда» Владимир [Электронный ресурс], URL: <https://www.vladimir.kp.ru/daily/217165/4265151/> (дата обращения: 15.02.2021)
16. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ // Агентство стратегических инициатив [Электронный ресурс], URL: <https://asi.ru/investclimate/rating/> (дата обращения: 18.03.2020)
17. Партнеры для инвесторов // Корпорация развития Калужской области [Электронный ресурс], URL: <http://invest.kaluga.ru/partnery-dlya-investorov/> (дата обращения: 15.02.2021)
18. Прямые инвестиции в Российскую Федерацию: операции по субъектам, в которых зарегистрированы резиденты // Статистика внешнего сектора, Банк России [Электронный ресурс], URL: https://www.cbr.ru/vfs/statistics/credit_statistics/direct_investment/dir-inv_reg-in.xlsx (дата обращения: 15.02.2020)
19. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России 2019 // Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс], URL: https://raex-a.ru/files/REG_2019_Analytica_Block_Web.pdf (дата обращения: 15.02.2021)

Приложение

Таблица 1

Рейтинг инвестиционного климата согласно RAEX (Эксперт РА)

2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
По нижнему потенциалу – умеренный риск (ЗВ1)	По нижнему потенциалу – минимальный риск (ЗА1)	По нижнему потенциалу – умеренный риск (ЗВ1)					

Таблица 2

Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ

Место в итоговом рейтинге	2015	2016	2017	2018	2019
	18	8	15	0	0

Таблица 3

Инвестиционный потенциал российских регионов RAEX

Год/составляющий показатель рейтинга	2015	2016	2017	2018	2019
	Место в рейтинге инвестиционного потенциал	3 7	3 9	3 9	4 0
Трудовой	3 6	3 5	3 6	3 9	3 6
Потребительский	3 9	3 9	4 1	3 3	3 9
Производственный	4 1	4 1	4 0	2 9	4 1
Финансовый	4 1	4 2	4 3	3 1	4 5
Институциональный	2 7	3 2	3 1	4 4	3 4
Инновационный	2 9	2 8	2 9	7 1	3 0
Инфраструктурный	1 8	1 9	1 8	9	1 8

Природно-ресурсный	6 8	6 8	6 8	7 3	6 8
Туристический	1 8	1 9	1 9	6 0	1 9

Таблица 4

Инвестиционный риск российских регионов

Год	2015	2016	2017	2018	2019
Место в ранге инвестиционного риска российских регионов	17	23	21	23	25
Социальный	17	22	23	19	24
Экономический	22	32	27	30	31
Финансовый	48	44	45	53	55
Криминальный	26	29	47	30	33
Экологический	8	8	8	7	6
Управленческий	20	28	28	27	26

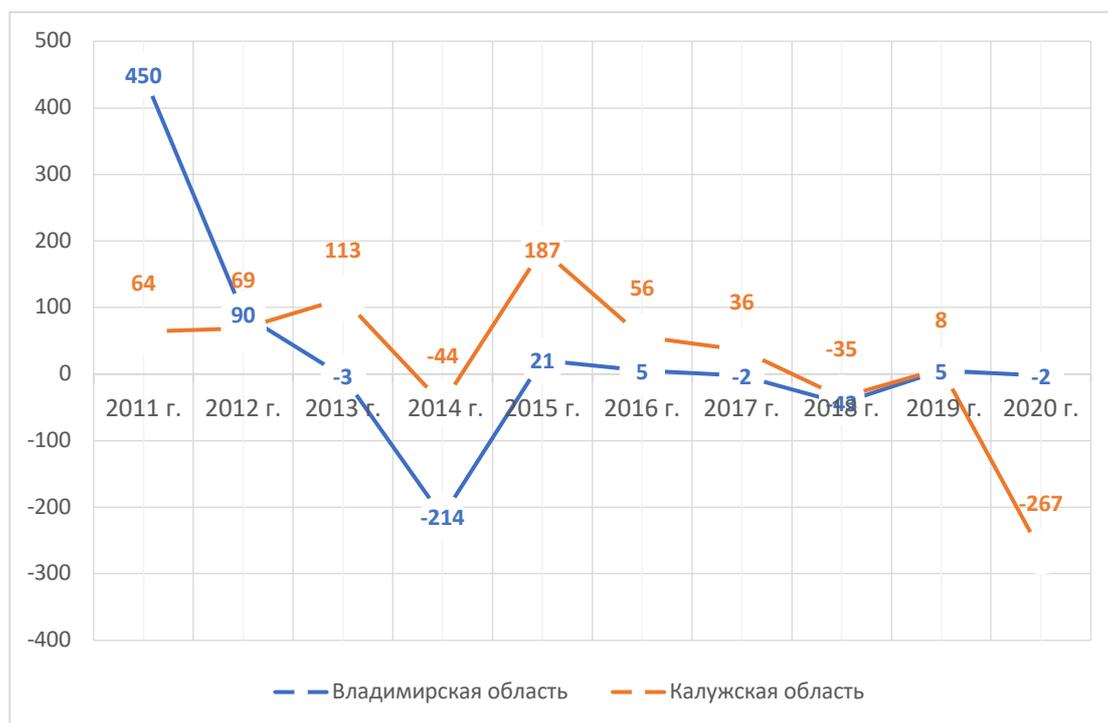


Рисунок 1 Приток инвестиций в Российскую Федерацию: операции по субъектам, в которых зарегистрированы резиденты (млн. долл. США)

Таблица 5

Перечень инвестиционных льгот и условий для получения льгот инвесторами

Калужская область		Владимирская область
Налоговый вычет на налог на прибыль организаций	Налоговый вычет на налог на имущество организаций	Налоговый вычет по налогу на прибыль организаций
Дополнительные преимущества для ОЭЗ «Калуга»	Дополнительные льготы в ОЭЗ «Доброград -1» в Ковровском районе	
Дополнительные преимущества для территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) в моногородах	Дополнительные льготы в ТОСЭР Камешково	
Поддержка инвесторов в следующих вопросах: производственная деятельность, энергосбережение, площадки, финансовые услуги, строительство, арендное жилье, проектирование, поставка услуг и оборудования, телекоммуникационная услуги, цифровизация производства,	Государственной поддержки (в форме налоговых льгот, субсидий из областного бюджета, государственных гарантий) в связи с реализацией проектов в сфере развития транспортно-логистической инфраструктуры, в сфере развития электронных коммуникаций, в сфере развития промышленного производства	

<p>юридические услуги, услуги переводчиков</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Инвесторы с объемом капитальных вложений от 100 млн рублей • Инвесторы, осуществляющие приоритетные для Калужской области виды экономической деятельности / участники регионального СПИК с объемом капитальных вложений от 3 млрд рублей • Инвесторы, осуществляющие производство фармацевтической продукции • Налоговые льготы по налогу на имущество организаций при реализации программы обновления и модернизации основных средств предприятия • Участники региональных инвестиционных проектов (РИП), а также организации, являющиеся стороной специальных Инвестиционных 	<p>Частные инвесторы, заключившие соглашения о государственно-частном партнерстве (ГЧП) с Владимирской областью или соглашения о муниципально-частном партнерстве (МЧП) с муниципальными образованиями Владимирской области</p>

контрактов, заключенных имени (федеральных СПИК) • Участники региональных СПИК	от РФ	
--	----------	--

Таблица 6

Положение Калужской и Владимирской областей в инвестиционных рейтингах

Рейтинг	Калужская область	Владимирская область
Рейтинг ИПР 2019	12 место (IC3: Высокая инвестиционная привлекательность)	39 место (IC5: Средняя инвестиционная привлекательность)
RAEX: инвестиционный потенциал	34 место	39 место
RAEX: инвестиционный риск	22 место	25 место

INVESTMENT POLICY OF THE GOVERNMENT OF THE VLADIMIR REGION

Nadezhda Volkonskaya-Trainee researcher at the Research and Training Laboratory for Business Communications Research. +79588073105; nvolkonskaya@hse.ru

This article attempts to analyze the investment climate and investment policy of the Vladimir region. As a result of the analysis, it was concluded that the Vladimir region is characterized by an unfavorable investment climate. The areas of innovation and infrastructure, as well as tourism, can become the engine of its investment potential. However, these areas are not given priority by the administration of the region, the priority areas are agriculture, construction and industries related to the extraction and processing of natural resources. In addition, micro and small businesses predominate in the Vladimir region. Accordingly, the regional authorities should focus their investment policy on their development, and not on attracting large investors. Mechanisms that can help attract investors should be aimed at expanding tax incentives, listing eligible investors, and improving infrastructure conditions for investment projects.

Keywords

investment policy, investment climate, small and medium-sized businesses, Vladimir region, Kaluga region

ПО ГОРЯЧИМ СЛЕДАМ

МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕС-АССОЦИАЦИЙ И ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ ВО ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Саломатин Ю.В.²

В данной статье автор рассматривает модели и практики взаимодействия бизнес-сообществ, представляющих "большую бизнес-четверку", и органов государственной власти во Владимирской области. Автор приходит к выводу о том, что при анализе подобных процессов необходимо рассматривать каждое бизнес-сообщество отдельно друг от друга, так как для каждой из них характерна своя модель взаимодействия с властью.

Ключевые слова

Бизнес-ассоциации, органы государственной власти, региональная политика, деловой климат, корпоративизм

² Саломатин Юрий Владимирович - студент бакалавриата, стажер-исследователь НУЛ исследований в области бизнес-коммуникаций Телефон: +7 985 150 36 08 Почта: ysalomatin@hse.ru

Актуальность исследования бизнес-сообществ обусловлена рядом факторов: именно эти структуры при взаимодействии с органами государственной власти оказывают сильное влияние на выстраивание делового климата в регионе и стране в целом. Систематическая работа бизнес-сообществ, в которые включены множество различных предприятий по принципу масштабирования (малый бизнес / микропредприятия или крупные промышленники), способна повлиять на экономический рост, а также на политическую систему: именно бизнес-сообщества на данный момент способны взять на себя роль связующего звена между политическими институтами и коммерческими учреждениями, что стало очень заметно на фоне существующего кризиса, вызванного пандемией [7].

В нынешней системе координат особого внимания заслуживают представители, так называемой большой четверки – РСПП, ТПП, Опоры России и Деловой России. Именно подобные ассоциации стали настоящим феноменом современной России – если до этого бизнес-сообщества делились по принципу отраслей, то подобные структуры стали звеном, который объединяет максимально возможное количество предпринимателей, которые заинтересованы в диалоге с государством.

Несмотря на то, что отечественное законодательство упоминает только Торгово-промышленную палату, целью которой является развитие предпринимательской деятельности, в том числе и в регионах страны [4], мы имеем разветвленную сеть региональных ячеек крупных бизнес-ассоциаций, которые функционируют в разных экономических условиях в различных регионах. На практике складываются различные

региональные модели взаимодействия. На формирование подобных моделей влияет множество факторов, которые мы постараемся в этой работе осветить.

В качестве объекта для рассмотрения мы возьмем Владимирскую область и то, каким образом выстраиваются различные модели взаимодействия бизнес-ассоциаций с органами государственной власти в регионе. Будут рассмотрены четыре вышеупомянутых ассоциации, чьи отделения присутствуют в области в полном объеме. Также попробуем выяснить причины формирования той или иной модели функционирования и взаимодействия.

Регион, действительно, неоднозначный: один из немногих субъектов РФ, где высшим должностным лицом является выходец из партии системной оппозиции (ЛДПР), а географическое расположение невыгодно: регион находится между двумя точками притяжения – столицей и Нижним Новгородом. Это два основных "предиктора", которые во многом определяют деловой климат региона, а, следовательно, и модели взаимодействия "коллективного бизнеса" и власти.

Теоретические подходы изучения и степень проработанности темы

Основная концепция, которая будет использована в данной работе, – модель корпоративизма Шмиттера. Так, в его концепции представляются две модели взаимодействия – плюралистическая и корпоративистская. Разница между ними заключается в нескольких аспектах – формате продвижения интересов и роли государства в этом процессе [1, с. 85]. Плюралистическая модель, по мнению Шмиттера, является системой представления интересов, в которой конкретные единицы организованы

автономно и не обязательно конкурируют друг с другом, и что актуально в рамках нашего исследования – не имеют монополию на представительство конкретных интересов. Важно также отметить, что эти единицы никоим образом не контролируются государством, а функционируют между собой без прямого вмешательства самого государства. Последнее, в свою очередь, выступает как внешний регулятор, который вырабатывает "правила игры", а также разрешает конфликты в случае их возникновения [3].

В случае корпоративистской модели сложившиеся группы интересов берут за основу сотрудничество, а не конкуренцию, в силу чего целью обеспечения успеха является не успех той или иной бизнес-структуры, а общая стабильность и поступательное (пусть и небольшое по темпам) развитие. В такой модели коммерческий успех имеет важность, но помимо этого аспекта существует социальная ответственность, а получение прибыли – важный, но не всегда главенствующий момент. Роль государства в модели также особенная: оно является полноценным участником в процессе выработки и защиты интересов. Государство, как гарант стабильности, несущий социальные обязательства перед населением, вынуждает бизнес соответствовать высоким требованиям, и, соответственно, навязывает свою повестку. Для российской действительности корпоративистская / неокорпоративистская модель является более релевантной. Хотя здесь необходимо уточнение: модели отражают определенные черты процесса, и модель в реальности не может быть в точности повторена. Поэтому уместно сказать о том, что в России присутствуют обе вышеописанные модели, но с уклоном в корпоративистскую.

Остановимся подробнее на последней модели. Корпоративистская модель государства возможна только при тесном переплетении структур корпоративных и государственных (при этом последние играют более значимую роль). Шмиттер охарактеризовал такую модель, как систему представительства интересов, в которой каждые её составляющие находятся в неконкурентных, принудительных, официально разрешенных государством структурах, которое наделяет их монополией на представительство интересов конкретной группы, при этом контролируя требования, выдвигаемые лидерами [2].

Исходя из этого, можно выделить несколько отличительных черт, которые характеризуют корпоративистскую модель:

- наличие конкретных групп интересов, а не отдельных лиц, которые представляют бизнес в целом (конкретное количество бизнес-ассоциаций, каждая из которых занимает свою нишу);
- некоторые ассоциации имеют больше влияния на принятие решений, нежели другие (соблюдение иерархии);
- государство по отношению к бизнесу находится в более превосходительной позиции, так как имеет огромные социальные обязательства, по этой причине выдвигая соответствующие требования к бизнесу.

Для полного представления теоретической рамки также стоит обратиться к противникам подобного подхода – неоплюралистам. Теоретики данного подхода признают, что среди всех общественных единиц (групп) представители бизнеса являются наиболее сильными и влиятельными и имеют больше возможностей влиять на политику правительства [8]. В свою очередь, Чарльз

Линдблом подтверждает эту догадку, обосновывая это тем, что бизнес, как единица общественных отношений предоставляет колоссальное количество рабочих мест, а также является одним из самых крупных источников пополнения государственного бюджета [6].

Для более полного понимания существующих подходов к изучению бизнес-ассоциаций и их моделей взаимодействия с органами государственной власти в региональном разрезе, необходимо обратиться к отечественным исследователям, которые изучали непосредственно российские реалии и то, каким образом выстраиваются взаимоотношения бизнес и власти в регионах. В своем исследовании взаимодействия регионального бизнеса и власти Н.Ю. Лапина отмечает, что предыдущие исследования по той же проблематики касались, в основном, федерального уровня, однако, если "спуститься" в регионы – ситуация кардинально меняется. Одна из характерных черт взаимодействия бизнеса и власти в регионах – актуализация крупного регионального бизнеса, как политического игрока, в отличие от федерального тренда "равноудаленности" бизнеса от власти [5]. Р.Ф. Туровский Р.Ф. на основе проблематики, которая была выделена нами ранее (сращивание бизнеса и власти в регионах, которое затрудняет проведение качественной политики в результате коррупции и повышенной конфликтности), выводит пять моделей взаимодействия бизнеса и власти в регионах [8] (см. табл. 1).

Следует отметить, что некоторые признаки тех или иных моделей могут встречаться в одном регионе, однако, на основе отличительных черт, можно сказать о преобладании конкретной модели, которая характеризует взаимодействие бизнеса и власти в регионе. Существует

большая классификация подобных моделей, однако, все они, так или иначе, дублируются выделенными выше моделями.

Бизнес-ассоциации и власть (кейс Владимирской области)

Торгово-промышленная палата

Данная ассоциация является одной из крупнейших в регионе – около 1500 членов, в которые включены представители крупного, среднего и малого бизнеса, микропредприятия и индивидуальные предприниматели, а субъекты МСП в целом составляют более половины из всех членов палаты. По закону, ТПП осуществляет сертификацию и экспертизу бизнеса. Это основная и единственная услуга, которую осуществляют ТПП согласно федеральному законодательству. На втором месте по важности стоит ярмарочная и выставочная деятельность, однако, у данной палаты отсутствует собственный выставочный центр, что затрудняет работу: *“Единственным тормозом в развитии именно этого направления является отсутствие у Палаты собственного конгрессно-выставочного центра”*.

Палата осуществляет работу по нескольким важным для региона направлениям: страхование, строительство, недвижимость, и туризм. Каждому из этих направлений соответствует своя ассоциация, которая входит в состав Палаты, и при каждой есть свой комитет. Подобный “симбиоз” ассоциаций положительно влияет на деловой климат: каждая из единиц работает автономно, по своей отрасли, но при этом использует одну общую площадку: *“... крупнейшие игроки отраслевых рынков осуществляют свою деятельность при палате, а мы являемся некоторым модератором, неким координатором*

деятельности этих отраслевых объединений, с целью доведения всех системных проблем, существующих в этой отрасли, до органов власти". Палата осуществляет взаимодействие с конкретными департаментами исполнительной власти региона, представителями регионального Законодательного собрания. При этом диалог осуществляется посредством проведения круглых столов на площадке ТПП, то есть бизнес, в данном случае, выступает с инициативой, а власть идет на активное и систематическое сотрудничество: "В общем-то, все комитеты у нас рабочие, мы не реже чем один раз в три месяца встречаемся". При этом, происходит диаметральный процесс – представитель ассоциации приглашается на площадки органов государственной власти: "если говорить о взаимодействии ТПП с властью, могу сказать, что на каждое заседание законодательного собрания руководитель ТПП приглашается". Подобный механизм закрепляет позицию ассоциации в государственной системе координат. Благодаря тесному сотрудничеству с законодательной ветвью, в регионе (одном из немногих) принят региональный закон о ТПП, который позволяет ассоциации вносить свои законодательные инициативы, касающиеся предпринимательской деятельности. Однако, тесное взаимодействие происходит не только с Законодательным собранием: Палата представлена во всех общественных советах при органах исполнительной власти, важную составляющую представляет собой участие в общественных советах при Департаменте развития предпринимательства, и всех службах, которые этим департаментом курируются: "С ними очень активно сотрудничаем ввиду того, что они располагают некими финансовыми ресурсами, которые складываются в совокупности в средства Федерального бюджета, местного

бюджета, для оказания финансовой поддержки нашим предпринимателям".

Торгово-промышленная палата также осуществляет активное взаимодействие со всеми ассоциациями, которые входят в большую четверку, на постоянной основе: "мы проводим совместные мероприятия, у нас есть регулярный график, потому что интересы бизнеса совместны, и только совместными усилиями можно решить какую-либо проблему". Таким образом, уже сейчас можно сделать утверждение о превалировании корпоративистской модели над плюралистической: явной конкуренции между представителями бизнес интересов нет, а ТПП в данном регионе, включает в себя все возможные виды предпринимательской деятельности, хотя подавляющее большинство составляют субъекты МСП.

Чаще всего, основа делового взаимодействия между бизнесом и властью происходит в региональных центрах, однако, немалую часть вклада в деловой климат вносят и бизнес-структуры в муниципалитетах. Так, на территории Владимирской области, за пределами Владимира, складывается модель государственного патронажа, которую мы выделяли ранее: "Есть пул предпринимателей, которые вхожи в администрацию и которые с администрацией дружат. Для них праздники организовываются, их все проблемы решаются"; "Вхожие люди конкурентные преимущества свои реализовывают, сами понимаете. ... Здесь круглые столы устраивают - все обнимаются, низко кланяются, признаются в любви, потому что сор из избы, как правило, не выносят.". Таким образом, складывается ситуация, когда даже внутри одного региона, но в разных муниципалитетах складывается своя модель взаимодействия, которая, чаще всего, зависит от количества

предпринимателей, которые там зарегистрированы, а также масштаба бизнеса. В случае Владимирской области это имеет особый смысл: несмотря на то, что большинство предприятий сосредоточены в областном центре, более мелкие города имеют свой автономный вес, ввиду наличия крупных предприятий: *“Это вот специфика региона. У нас крупнейшими промышленными центрами являются Ковров и Муром. Раньше в Владимире было 7 градообразующих предприятий, крупнейших. На сегодняшний день фактически их уже нет, то есть весь крупный бизнес и крупные промышленные предприятия ушли вот в эти промышленные города”*. Таким образом, можно отметить, что муниципалитеты Владимирской области имеют свой собственный вес, наряду с другими органами власти, так как происходит *“сращивание”* крупного бизнеса и местной власти в регионе, что создает несколько сильных *“точек опоры”*. Федеральный центр выделяет средства для создания инфраструктуры в этих городах (Муром, Гороховец), во многом благодаря специфике крупных предприятий в этих поселениях.

Опора России

Данная региональная ячейка не обладает серьезным *“предпринимательским весом”* – в ассоциацию входит чуть более 200 членов: *“В разных регионах наши подразделения имеют разное влияние, разные масштабы, скажем так. У нас, например, во Владимире не самое крупное подразделение”*. Данной ассоциации, в отличии от ТПП, не получается консолидировать вокруг себя другие, отраслевые, более мелкие ассоциации, что также влияет на качество принятых решений при взаимодействии с органами государственной власти: *“Главная проблема здесь как раз та, что лежит в объяснении, – это разрозненность бизнеса. Мы много раз пытались объединить отельеров,*

рестораторов; у нас есть ассоциации рестораторов во Владимире, но она не активна, не занимается развитием”. Во многом подобная градация *“политического влияния”* объясняется характером объединения: если у ТПП есть федеральный (и региональный, в случае Владимирской области) закон, то в случае Опоры России складывается более автономная ситуация – ресурсов для воплощения целей объединения меньше: *“Когда организация создавалась, был главный принцип: хочешь быть независимым – плати за все сам. То есть это главное отличие от ТПП. У них есть государственная услуга, в общем-то благодаря которой они и живут, то есть те деньги государство им дало, и они живут припеваючи. У нас таких возможностей нет – мы в чистом виде общественная организация”*.

В данном случае в Опоре России акцентируют внимание на том, что взаимодействие между ассоциациями существует, однако, по конкретным вопросам, которые касаются предпринимательства в целом. То есть складывается ситуационная коалиция, которая в период пандемии сыграла положительную роль в выживании бизнеса в регионе: *“И если все согласны, все вместе подписываем, ставим 4 подписи и отправляем какое-то обращение. То есть это уже тогда более значимое. Такое бывает не часто”*; *“Мы реально собирались каждую неделю, мониторили всю ситуацию, сводили все данные, отправляли это в администрацию, взаимодействовали с Роспотребнадзором”*; *“И власть нас очень хорошо понимала, что это уже консолидированная позиция всего региона”*.

В случае механизмов и каналов взаимодействия с властью складывается абсолютно другая история: в каждом конкретном случае ассоциация выстраивает коммуникацию с конкретными государственными структурами, в зависимости от цели воздействия: *“Знаете, у нас в принципе*

"Опоры" всегда было. Мы смотрим на то, кто реально может помочь. Если это Заксобрание через принятие каких-то законов и внесения изменений, значит, работаем с Заксобранием. Если постановления губернатора, значит работаем с исполнительной властью. Если на уровне департамента, мы работаем просто с департаментом". Таким образом, выстраивается функциональная модель, которая подразумевает временное партнерство, в зависимости от существующей проблемы. Данная позиция является более прагматичной в случае маленькой ассоциации, однако, не выстраивается системная работа, которая повысила бы доверие к Опоре России в регионе. При отсутствии долгосрочной стратегии, ассоциация начинает терять свои позиции, так как при смене кадров в органах государственной власти, коммуникация начинает разрушаться. Также стоит отметить, что Опора России во Владимирской области – часть общего, национального механизма: здесь выстраиваются сетевые связи, которые позволяют использовать коммуникацию между регионами (региональными отделениями Опоры) для решения проблем предпринимателей. Складывается ситуация, когда отдельно взятая региональная ячейка не имеет такого "аппаратного веса", в отличие от всей ассоциации, на уровне страны.

РСПП

В случае данного бизнес-сообщества, складывается неоднозначная ситуация. Так как РСПП в качестве своей "целевой аудитории" работает с крупными предприятиями, ассоциация находится в неблагоприятном положении, во многом, из-за того, что количество крупных предприятий в регионе сокращается: "У нас остался Ковров – оборонка вся осталась. Остался Гороховец, завод подъемно-транспортного оборудования, но тоже, так сказать, сейчас обанкрочен. Он держался долгое

время. Есть Александров, несколько оборонных заводов. У нас есть ткацкие производства. Собственно говоря, Суздаль, который шьет костюмы, тоже, на мировой уровень вышел.". При этом из актива у ассоциации остается наименьшее количество членов: "В последние годы именно из-за этого проблемы – 360 я вам озвучила членов Ассоциации – а платит фактически 20 членов". Одной из причин такой тенденции может являться политическая ситуация в регионе: губернатор, который избран протестным голосованием, является представителем партии системной оппозиции, и не имеет серьезных связей на федеральном уровне, что позволяет "выторговывать" определенные привилегии для региона. Также, сказывается и опыт взаимодействия с промышленностью региона, как отдельным политическим субъектом: "Я не знаю, уж по политическим ли мотивам, ему не дают здесь ничего делать, потому что он не единорог, а ЛДПРовец у нас, или он просто сам ... слабо ориентируется в промышленности и во всех этих вещах, потому что он не работал никогда в этих структурах".

Из каналов коммуникации у РСПП выделяются следующие конкретные механизмы: тесное взаимодействие с Законодательным собранием (конкретно, с его председателем), с двумя вице-губернаторами – по социальной политике, по инвестициям и промышленности. Выделяются также такие структуры, как прокуратура, УВД, различные службы. Однако, вся основная работа, как в случае с ТПП, приходится на общественные советы и комиссии: "Мы присутствуем, участвуем в более чем 40 комиссиях, рабочих группах в администрации, Законодательном собрании и всех структурах, которые представлены в области – и в федеральных, и региональных, и муниципальных, то есть на всех уровнях".

Здесь, также, стоит отметить, что отсутствие упоминания губернатора, как механизма влияния, и активное участие в

работе областного Законодательного собрания, в случае трех вышеупомянутых ассоциаций, неслучайно. Это объясняется политической конъюнктурой: так как Законодательное собрание имеет большинство членов партии Единая Россия, свои интересы “коллективному бизнесу” легче решать через этот канал. Ведь партия имеет более сильные связи с федеральным центром, нежели губернатор – оппозиционер: “Потому что Заксобрание представлено, в основном, Единой Россией. И они имеют выход наверх, на федеральный уровень, больше, чем губернатор”.

Таким образом, складывается ситуация, когда устоявшаяся политическая система, из которой выбивается Владимирская область, прямым образом влияет на состояние крупной промышленности в регионе: отсутствие политической воли, фактор протестного голосования, отсутствие опыта у губернатора, все это играет негативную роль. Однако, при смене политической обстановки у крупного бизнеса, а, следовательно, у РСПП имеются все шансы на повышение своего авторитета и “аппаратного веса”.

Деловая Россия

С Деловой Россией сложилась нестандартная и неподходящая под выделенную нами модель ситуация: сама ассоциация не просит взносов для вступления, систематического актива нет, однако, огромный вес имеет сам руководитель Деловой России, который состоит в тех же общественных советах и комиссиях при различных государственных структурах: “Сейчас я нахожусь в порядка 38 советах по Владимирской области, департаменты, всякие министерства и так далее. При Налоговой службе - член Экспертного совета, при Прокуратуре ...”). Более того, личностный фактор здесь во многом может

перевешивать степень влияния отдельных бизнес-ассоциаций – здесь также важна поддержка из федерального центра (в случае Деловой России – это Борис Титов). Подобная модель нивелирует малую степень вклада самой ассоциации в деловой климат региона. Деловая Россия, как отдельный субъект, выступает в качестве “клуба по интересам”: “... на входе ноль и у них появляется психологическое ощущение, что мы просто команда по интересам, клуб. А дальше будем решать уже проблемы по мере их поступления”. Таким образом складывается ситуация, когда сама ассоциация отдает свой функционал на аутсорсинг, в другие структуры и комитеты, в которых состоит глава ассоциации. Такую модель можно охарактеризовать, как симбиотическую, однако, глава Деловой России входит в общественные советы, которые могут влиять на принятие решений, но сами решения не принимают. Поэтому в данном случае сложно выделить конкретную модель, так как ситуация уникальная, и общие сходства с другими ассоциациями в регионе (кроме участия в комитетах при органах власти) почти отсутствуют.

Выводы

Рассмотрение форматов работы и практик взаимодействия бизнес-ассоциаций во Владимирской области позволяет сделать вывод о том, что ситуация, когда для полной картины необходимо рассматривать не только федеральный уровень, но и регионы, усложняется еще сильнее. Деловой климат, во многом, формируют участники бизнес-ассоциаций, так как это позволяет выработать консолидированную позицию по отношению к проблемам предпринимательства в регионе. Однако, у каждой бизнес-ассоциации складываются различные модели взаимодействия с органами власти в регионе. В случае Владимирской области на деловой климат

влияют нестандартная политическая конъюнктура, географическое расположение между двумя точками притяжения, диспропорция в количестве крупных предприятий и субъектов МСП и индивидуальных предпринимателей. В соответствии с этими факторами, меняется и характер взаимодействия отдельных ассоциаций: при отсутствии серьезного крупного бизнеса в регионе РСРП, среди прочих ассоциаций, отходит на второй план, а Деловая Россия старается через свой личный ресурс помогать конкретным предпринимателям в случае кризисных обстоятельств.

Если попытаться смоделировать общую ситуацию в регионе, то в случае Владимирской области релевантна конфликтная модель: общая разрозненность, отсутствие качественного делового климата (однако, ситуационные модели взаимодействия присутствуют, в случае борьбы за ресурсы, принятие конкретного решения по конкретным ситуациям). Такая отрицательная модель сугубо негативно влияет и на инвестиционный климат самого региона: крупный инвестор не имеет заинтересованности в создании бизнеса на территории области, так как не имеет устойчивых гарантий по взаимопониманию с исполнительными органами власти. Можно сделать допущение, что при смене политической конъюнктуры в регионе может измениться промышленная составляющая, а, следовательно, и деловой климат.

БИБЛИОГРАФИЯ

- Schmitter P. C. Still the century of corporatism? // The Review of politics. – 1974. – Т. 36. – №. 1. – С. 85-131
- Schmitter P. C., Streeck W. The organization of business interests: Studying the associative action of business in advanced industrial societies. – MPIfG discussion paper, 1999. – №. 99/1.
- Большаков С.Н., Большакова Ю., Институционализация отношений между государством и бизнесом: тенденции и приоритеты // «Человек и труд», № 5/2011
- Закон “О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации” – Торгово-промышленная палата Российской Федерации [Электронный источник]//URL: https://tpprf.ru/ru/reg_docs/ (дата обращения: 17.02.2021)
- Лапина Наталия Юрьевна Бизнес и власть в российских регионах: новые параметры взаимодействия // РСМ. 2004. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/biznes-i-vlast-v-rossijskih-regionah-novye-parametry-vzaimodeystviya> (дата обращения: 28.02.2021).
- Линдблом Ч. Политика и рынки // Политико-экономические системы мира/Ч. Линдблом. М.: Институт комплексных стратегических исследований. – 2005
- Путин отметил роль Торгово-промышленной палаты в пандемию [Электронный источник] – Российская газета, 2021// URL: <https://rg.ru/2021/02/25/putin-otmetil-rol-torgovo-promyshlennoj-palaty-v-pandemiiu.html> (дата обращения: 25.02.2021)
- Туровский Р.Ф. Региональные модели взаимодействия между деловыми и властными элитами: современные процессы и их социально-политические последствия. Итоговый аналитический доклад. 2009 [Электронный ресурс] politcom – Режим доступа: <http://www.politcom.ru/8474.html> (дата обращения: 28.02.2021)
- Хейвуд Эндрю, Политология: Учебник для студентов вузов / Пер. с англ. под ред. Г.Г. Водолазова, В.Ю. Вельского. – М.: ЮНИТИ-ДАНА,

2005. — 544 с. — (Серия
«Зарубежный учебник»)

Приложение

Таблица 1

Модели взаимодействия бизнеса и власти в регионах

Модель	Описание
Функциональная модель	Дистанцирование власти и бизнеса, временное партнерство при общей необходимости. Глава региона – варяг / не имеет связей с региональной элитой
Партнерская модель	Постоянные партнерские отношения бизнеса и власти. Глава региона проявляет большую инициативность по общим вопросам делового климата, привлечения инвестиций в регион
Модель государственного патронажа	Власть старается осуществить полный контроль над бизнесом без обратного влияния. Коррупциогенный фактор – разделение бизнеса на “лояльный” и “нелояльный”
Симбиотическая модель	Возникает в результате предыдущей. Сращивание бизнеса и власти при наличии доминирующего игрока (чаще всего, бизнес-структуры). Провоцирует возникновение монополий в конкретных отраслях
Конфликтная модель	Отсутствие деловых механизмов взаимоотношений между бизнесом и властью, ситуационные воздействия в борьбе за ресурсы, влияние.

MODELS OF INTERACTION BETWEEN BUSINESS ASSOCIATIONS AND STATE AUTHORITIES IN THE VLADIMIR REGION

Salomatin Yury - undergraduate student, intern of scientific and educational laboratory in the sphere of business communications research Phone number: +7 985 150 36 08 e-mail: ysalomatin@hse.ru

In this article, the author examines the models and practices of interaction between business communities representing the Big Four and state authorities in the Vladimir region. The author comes to the conclusion that analyzing such kind of processes, it is necessary to consider each business community separately from each other, since each of them is characterized by its own model of interaction with the state authorities.

Key words

Business associations, state authorities, regional policy, business climate, corporatism

ПО ГОРЯЧИМ СЛЕДАМ

Стратегии взаимодействия бизнеса и власти в регионах: кейс Владимирской области
СТРАТЕГИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ В РЕГИОНАХ: КЕЙС
ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Духновский Ф.А.³

Автор на основе экономических показателей региона и интервью с крупными представителями бизнеса, руководителями бизнес-ассоциаций Владимирской области выделяет несколько стратегий, присущих бизнесу в регионе при взаимодействии с государством. Для бизнеса во Владимирской области во многом характерно или полное игнорирование государства (в основном это касается малого бизнеса), или «делегация», то есть участие бизнеса в общественных и экспертных обсуждениях, тесное взаимодействие с Заксобранием через представителей деловых ассоциаций. У этого есть множество причин, но ключевые – это слабость крупного бизнеса в регионе (его мало, и его прибыль сокращается), расхождения в способах управления и достижения инвестиционной привлекательности региона между губернатором и представителями бизнеса, сложные отношения губернатора с федеральной властью (из-за чего в регионе почти нет крупных инфраструктурных проектов). В целом это укладывается в теорию Коэна, Гранта и Вилсона о стратегиях взаимодействия бизнеса и желания бизнеса выбрать стратегию в зависимости от своих масштабов.

Ключевые слова:

Стратегии бизнеса, инвестиционная привлекательность, взаимодействие бизнеса и власти

³ Духновский Федор Алексеевич, стажер-исследователь НУЛ Исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ

Российские регионы отличаются по своим ресурсам, политической и экономической ситуации, характеру бизнеса. Это, в том числе, актуально и для взаимодействия бизнеса и власти. Богатство разнообразных практик позволяет полнее проверить теории и применить их к реальности, удостоверившись в их правильности или опровергнув их. Коротко отметим, что большинство теорий рассматривают взаимодействие государства и бизнеса в рационалистской и конструктивистской парадигмах [8]. Затронем чуть подробнее возможные стратегии бизнеса при взаимодействии с государством. Авторы выделяют пять категорий [8]:

1) Отказ (или отрицание) – это стратегия, при которой бизнес старается всеми силами уклониться от взаимодействия с государством и влияния государства на него.

2) Беспомощность – эту стратегию авторы называют типичной для бизнеса, особенно в случае небольших предприятий. Она подразумевает восприятие государства как угрозу, от которой не получается избавиться и приходится смириться.

3) Делегация – стратегия, при которой бизнес осознает и признает влияние государства на себя, и объединяется в ассоциации для более эффективного взаимодействия (так как поодиночке эффективное взаимодействие не представляется возможным).

4) Страховка – в этом случае фирма в частном порядке выступает донором для какого-либо политического актора, получая взамен возможность быть выслушанной в нужный момент.

5) «Многосоставность» – применение всех подходов в зависимости от ситуации.

Андрей Яковлев в своей статье «The evolution of business – state interaction in Russia: From state capture to business capture?» рассматривает две основные стратегии российского бизнеса: изоляция от государства и тесное сотрудничество [1]. Стратегия изоляции выражена в

интернационализации, что позволяет снизить риски захвата бизнеса за счет ухода в другую юрисдикцию. Стратегия сотрудничества, ввиду развития бизнес-ассоциаций, позволяет эффективней отстаивать и продвигать отраслевые интересы. Хилман, Зардкои и Бирман доказывают, что фирмы, успешно взаимодействующие с государством, «стоят» больше [5]. Также они оперативнее получают информацию о грядущих изменениях, что снижает риски неопределенности. В дополнение к обычным стратегиям (таким как лоббирование, участие во встречах, подготовка докладов) авторы предлагают фирмам стратегию «персонального обслуживания», то есть наличие постоянного лоббиста из числа членов органов государственной власти. Дэвид Коэн, рассматривая как американские практики взаимодействия бизнеса и власти повлияли на европейские практики, отмечает, что именно американским фирмам, а не европейским государствам пришлось адаптироваться к выстраиванию отношений [3]. Основные усилия фирм, тем не менее, также были направлены на представителей в Брюсселе.

Рассмотрим подробнее зарубежные практики. В статье Джуди Сутз описываются взаимоотношения между университетами, индустрией и государством. Она заключает, что важным условием для построения эффективного взаимодействия является понимание и заинтересованность сторон в достижении совместного успеха [6]. Хилман и Кейм в своей работе указывают, что в развитых демократиях взаимодействия между государством и бизнесом часто институционализированные [4]. Это позволяет легче изучить, как именно они происходят, и какие механизмы использует бизнес для влияния на государственные решения. Авторы рекомендуют бизнесу отправлять своих представителей в парламентские структуры, что, по их мнению, повышает эффективность донесения информации бизнеса до

государства. Линда Вэйс, рассматривая как устроено взаимодействие государства и бизнеса в Восточной Азии [7], выводит теорию «управляемой взаимозависимости», когда государство и бизнес развиваются рука об руку, расширяя возможности друг друга. Кент Колдер, концентрируя свое внимание на Японии [2], отмечает, что японские фирмы (особенно те, кто страдал от низкой прибыли) использовали бывших чиновников, нанимая их на работу, как способ давления на японское правительство. Чиновники, зная структуру и используя свои старые связи, помогали фирмам получать более «безопасные» государственные контракты, что увеличивало эффективность и прибыльность этих фирм.

Разговор о Владимирской области стоит начать прежде всего с обзора состояния региона, правовой и политической ситуации в нем. С 2018 г. губернатором Владимирской области является Владимир Владимирович Сипягин, родившийся в 1970 г. (возраст 50 лет) в Харькове. Политическая карьера началась с приезда в Москву и поступления в РАНХиГС, где Сипягин учился на программе "Государственное муниципальное управление". Затем жизненная траектория Сипягина поворачивается во Владимирскую область, где он был избран депутатом Заксобрании области, возглавив комитет по аграрной политике, природопользованию и экологии. Комитет Сипягин возглавлял с 2013 по 2018 г., параллельно являясь помощником депутата Государственной Думы В.С. Золочевского, который до 2013 г. являлся координатором регионального отделения ЛДПР. В 2016 г. Сипягин баллотировался в депутаты ГД, но проиграл, заняв 3-е место в округе с результатом 10,05%. Пост губернатора он пытался занять несколько раз: в 2013 г. баллотировался на пост, но занял 3-е место, проиграв единоросу Светлане Орловой. Но в 2018 г. конъюнктура изменилась: в ходе выборов в два тура Сипягин одержал

победу над давним оппонентом, став губернатором области.

Из карьерной траектории Сипягина очевидны два фактора: Владимир Владимирович - варяг; политические амбиции распространялись не только на губернаторский пост, но и там, где была федеральная партийная поддержка. Партийная поддержка для Сипягина - не только добавление политического веса, но и часть позиционирования: губернатора во многом охарактеризовали как скандалиста (приписывая имидж Жириновского).

Отметим также правовую ситуацию в регионе. Законодательство Владимирской области, регулирующее вопросы взаимодействия бизнеса и власти субъекта, неоднозначно. Существуют как позитивные, так и негативные моменты. Большая часть негативных тенденций проистекает все-таки из федерального законодательства, к примеру, из ФЗ №44 который критикуется как юридическим, так и бизнес-сообществом. В результате несовершенств вышеупомянутого закона, все больше контрактов выигрывают крупные игроки извне, а местный малый бизнес не может с ними конкурировать. Также существует проблема финансирования регионов, когда большая часть налоговых поступлений направляется в федеральный бюджет, минуя региональный, что приводит к тому, что у субъектов РФ и муниципалитетов - нехватка средств в распоряжении. Ввиду этого даже благоприятные для бизнеса программы не могут быть осуществлены в той мере, в какой необходимо на местном уровне.

В качестве положительных аспектов законодательства можно отметить ряд постановлений, направленных на субсидирование бизнеса в той или иной сфере. К примеру:

1) Постановление от 14 февраля 2020 г. № 4 "Об утверждении Порядка предоставления субсидий на стимулирование развития приоритетных подотраслей агропромышленного комплекса и развития малых форм хозяйствования в рамках Государственной

программы развития агропромышленного комплекса Владимирской области".

2) Постановление от 14 февраля 2020 г. № 3 "Об утверждении Порядка предоставления субсидий на поддержку сельскохозяйственного производства по отдельным отраслям растениеводства и животноводства в рамках государственной программы развития агропромышленного комплекса Владимирской области".

3) Постановление от 13 февраля 2020 г. № 2 "Об утверждении Порядка предоставления субсидий из областного бюджета в рамках основного мероприятия "Воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных ресурсов" Государственной программы развития агропромышленного комплекса Владимирской области".

Однако негативно можно оценить Постановление от 11 февраля 2020 г. № 63 «О Порядке оценки надежности банковской гарантии, поручительства, предоставляемых в обеспечение исполнения обязательств принципала по государственной гарантии Владимирской области». Оно вызывает множество вопросов с юридической точки зрения. Некоторые положения дублируют нормы федерального законодательства, что может к проблематичности иностранных инвестиций. Крупные проекты очень часто заключаются и реализуются по английскому праву, либо же гарантом выступает иностранный крупный банк. В свою очередь, данное постановление делает невозможным участие крупных иностранных банков. Ввиду текущего мирового кризиса и нестабильности банковской системы вкупе с налоговыми нововведениями, можно ожидать того, что многие банки могут закрыться или просто не смогут выполнить обязательства по независимой гарантии.

По состоянию на 31 марта 2020 г., по данным Департамента имущественных и земельных отношений администрации Владимирской области, организации и предприятия имеют долг перед бюджетом в размере 36 134 530 рублей, что в целом

можно оценить, как небольшую задолженность. Однако проблема состоит в том, что большая часть данного долга висит на постоянных неплательщиках.

В результате пандемии коронавируса губернатор Владимирской области издал несколько распоряжений, в результате которых прекратили функционирование почти все предприятия города. Причины этого вполне понятны, однако каким образом покрыть убытки предприятий за время вынужденного закрытия и не допустить разорения огромного количества организаций? Колоссальные убытки, которые терпит бизнес, не будут полностью возмещены, а в результате того, что процедура банкротства приостановлена на ближайшие 6 месяцев, бизнес будет умирать в агонии.

Президент РФ Владимир Путин подписал федеральный закон, в соответствии с которым мораторий на плановые проверки малого бизнеса будет действовать до 31 декабря 2020 г.. Безусловно подобные меры помогут немного сгладить потери бизнеса, снизить коррупционную активность надзорной системы. Однако в долгосрочной перспективе остаются проблемы а, именно, огромное количество норм, закрепленных в самых разных актах, множество ГОСТов и САНПИНов, действующих еще с советского времени и сильно устаревших.

Стоит отметить, что разработка новых КоАП РФ и ПКоАП приведет лишь к ухудшению ситуации. В проекте нового КоАП РФ административная ответственность для представителей бизнеса в виде штрафа усилена без экономического на то обоснования. Так, по 27-ми позициям штрафы для ИП, юридических и должностных лиц увеличиваются в несколько раз. Например, согласно законопроекту, штраф для указанных лиц за нарушение санитарно-эпидемиологических требований вырос в 20 раз, а если такие требования нарушены в сфере обучения и отдыха детей – в 70 раз. При нарушении требований

промышленной безопасности штраф увеличен в 20 раз, за нарушения в таможенной сфере – в 15 раз. Вместе с тем ответственность по большей части нарушений должностных лиц госорганов осталась неизменной или смягчена, а наказание за невнесение информации в Единый реестр проверок, администрируемый прокуратурой, исключено. Однако даже если проекты КоАП РФ и ПКоАП будут приняты в текущем виде, их негативное воздействие можно обойти разработкой и принятием регионального КоАП.

Проанализируем активность бизнес-ассоциаций в регионе. **РСПП** - Региональное объединение работодателей «Ассоциация работодателей и товаропроизводителей Владимирской области». На сайте в разделе «деятельность» никакой информации не публикуется. Согласно плану на 2019 г., Ассоциация должна была: проводить разного рода просветительские мероприятия (семинары по тематикам, например, семинар по налогообложению); участвовать в экономических форумах и в комиссиях на разного рода конкурсах. Но последняя новость на сайте ассоциации – 28 октября 2019 г. о том, что состоялось отчетное мероприятие ассоциации, на котором рассказали о кадровых изменениях. Руководителем был избран Русаковский Алексей Михайлович – генеральный директор ООО «Группа компаний «ВЭМЗ», заместитель генерального директора по стратегическому развитию ОАО «Российский электротехнический концерн» («Русэлпром»), депутат Законодательного собрания Владимирской области.

Опора России – Владимирское областное отделение. При организации действует Центр юридической защиты бизнеса, который оказывает правовую поддержку предпринимателям. Председатель местного отделения вошла в состав рабочей группы по разработке мер поддержки малого и среднего бизнеса в рамках текущей кризисной ситуации.

Отделение проводит бизнес-завтраки с предпринимателями региона с целью развития экосистемы предпринимательства региона через обмен опытом по актуальным вопросам развития бизнеса. Но представители власти на этих бизнес-завтраках не заявлены. Также действует комитет по развитию женского предпринимательства, его задачи: Популяризация и тиражирование успешных бизнес-проектов женщин предпринимателей из различных отраслей (услуги, образование, дети и т.д.); помощь в формировании стартового капитала для бизнеса (гранты, субсидии), а также в получении иной существующей господдержки; реализация образовательных программ для действующих и начинающих женщин-предпринимателей, менторство. Женское предпринимательство действительно активно пропагандируется и развивается в регионе, в том числе усилиями «Опоры России».

Деловая Россия – Владимирское региональное отделение. Отделение выступало с инициативой снижения налогообложения. «С принятием поправок налоговая нагрузка для бизнеса, работающего по «упрощенке», снизится до 30%. Высвободившиеся средства субъекты МСП смогут инвестировать в развитие своего бизнеса. Данные изменения благоприятно скажутся на предпринимательском климате нашего региона», - уверен руководитель регионального объединения Александр Субботин, который входит в экспертную группу по трансформации делового климата. Он в целом активно выступает с инициативами, направленными на снижение нагрузки на бизнес и регулирование местного законодательства. Также при отделении действует Центр общественных процедур «Бизнес против коррупции» во Владимирской области».

Торгово-промышленная палата в регионе активно проводит выставки и ярмарки, активно занимается консультацией местного бизнеса по правовым вопросам и помощью с поиском

и проверкой деловых партнеров. Для членов ТПП обеспечивается поддержка репутации и имиджа бизнеса через «внесение в негосударственный Реестр российских предприятий и предпринимателей, финансовое и экономическое положение которых свидетельствует об их надежности как партнеров для предпринимательской деятельности в Российской Федерации и за рубежом (Реестр надежных партнеров)». Также представители ТПП участвуют в работе общественных советов и комиссий. Одним из важных аспектов деятельности ТПП для улучшения инвестиционного климата является защита прав предпринимателей: «ТПП РФ принимает на рассмотрение обращения предпринимателей по вопросам нарушения их прав, оказывает содействие в решении вопросов, указанных в этих обращениях. Кроме того, специалисты торгово-промышленных палат осуществляют тесное взаимодействие с аппаратом Уполномоченного по защите прав предпринимателей при Президенте Российской Федерации в рамках рассмотрения жалоб и обращений предпринимателей на ненормативные правовые акты, решения или действия должностных лиц, нарушающие права и законные интересы субъектов предпринимательской деятельности».

Исходя из этого краткого обзора, мы можем сделать некоторые выводы: в регионе низкий уровень активности местного отделения РСПП (не обнаружено никакой публичной информации хоть о какой-либо деятельности отделения). Местное отделение Опоры России достаточно активно, но большая часть работы нацелена на поддержку именно «женского предпринимательства» и участие в общественных советах и экспертных группах. Отделение Деловой России пытается через законодательные инициативы повлиять на местный деловой и инвестиционный климат путем снижения налогов и усовершенствования местного законодательного регулирования деятельности бизнеса. Торгово-

промышленная палата предоставляет наиболее широкий спектр услуг для местного бизнеса, но не занимается активной законодотворческой деятельностью. Все организации (кроме РСПП) готовы предоставлять правовую помощь местному бизнесу.

В ходе исследования были опрошены следующие представители власти и бизнес-сообщества: депутаты местного Заксобрания, представители местного административного аппарата, отвечающие за развитие бизнеса в регионе, уполномоченный по правам предпринимателей, руководители и заместители руководителей местных отделений организаций «Опора России», «Российский союз промышленников и предпринимателей», «Деловая Россия» и «Торгово-промышленная палата», руководители и владельцы местного малого и среднего бизнеса. Респондентам задавались вопросы о том, как именно они взаимодействуют друг с другом, как устроена поддержка МСП в регионе, какие действия предпринимала местная администрация для поддержания и развития инвестиционного климата, какие существуют административные барьеры. Целью опросов было определить общий характер отношений между бизнесом и властью в регионе, а также выделить стратегии, которую используют разные акторы для взаимодействия и продвижения своих интересов.

В ходе анализа интервью было выявлено, что чаще всего бизнес использует или стратегию «отрицания», или стратегию делегации. В одном случае была выбрана стратегия «страховки», когда руководитель фирмы стал депутатом местного Заксобрания, чтобы защитить свои интересы и использовать статус для лоббирования своих интересов и интересов лояльных ему компаний.

Рассмотрим подробнее подходы именно бизнес-ассоциаций, так как они, представляя разные сегменты бизнеса, могут показать все разнообразие GR-стратегий в регионе. Начнем с ассоциации, которая должна представлять крупный

бизнес региона – Российский союз промышленников и предпринимателей. Ключевая проблема ассоциации и проблема с взаимодействием с властью – отсутствие, де-факто, крупного бизнеса в регионе. Тяжелое экономическое положение и не всегда удачные для бизнеса решения руководства региона не способствуют развитию крупных предприятий. Говоря о действиях администрации, респондент отмечала, что «мы [представители крупного бизнеса], конечно, были очень недовольны тем, что администрация так вот себя ведёт». Была отмечена невовлеченность губернатора и низкая «политическая сила», неспособность региональной администрации развивать промышленность из-за нехватки компетенций и лоббистской силы на федеральном уровне. Стратегия крупного бизнеса выстраивается через прямое взаимодействие с властью, губернатором, мэрами местных городов. Во время пандемии руководители предприятий коммуницировали напрямую с высшими чиновниками через различные чаты. В целом поведение крупного бизнеса во Владимирской области не отличается от поведения «стандартного» крупного бизнеса.

Торгово-промышленная палата в регионе также активно взаимодействует с властью. Но основная линия взаимодействия – через Законодательное собрание, куда на каждое заседание приглашается представитель от Палаты. Это взаимодействие, по словам респондентов, достаточно эффективное, Торговая палата региона даже имеет свой отдельный закон «О торгово-промышленной палате Владимирской области». «Мало того, два года назад законодательным собранием был принят закон о ТПП в Владимирской области. Достаточно мало регионов, которые имеют подобный закон. Это долго готовилось, и осуществлено, поэтому мы имеем право вносить законодательные инициативы, исходя из этого закона, касающегося предпринимательской деятельности и так

далее», – так описывается взаимодействие с властью руководством ТПП. Еще одна точка взаимодействия – общественные и консультационные советы, в которых представители палаты также активно участвуют. Однако, если смотреть на реальные последствия этого взаимодействия, его вряд ли можно назвать успешным. Бизнес не получил полноценной поддержки в больших масштабах (чтобы было актуально и обсуждалось в период пандемии), даже в случае с кредитами.

«Опора России», представляющая в основном малый бизнес региона, в основном старается кооперироваться с другими ассоциациями и использовать их ресурс для решения своих проблем. В основном «Опора» пользуется поддержкой и ресурсом местной Торгово-промышленной палаты. Представители «Опоры» также есть в общественных советах, однако их отличает то, что «Опора» активнее работает с исполнительной властью, а не с законодательной. Взаимодействие в период пандемии в основном осуществлялось через «экономический штаб», с помощью которого напрямую доносилась позиция до большинства руководителей департаментов, вице-губернаторов и контрольно-надзорных органов. Свою стратегию «Опора» в целом характеризует как прагматичную: «Мы смотрим на то, кто реально может помочь. ... В общем-то мы стараемся напрямую в политических дрязгах не принимать участие. Также нам без разницы, какая это партия».

Наконец, «Деловая Россия» в регионе скорее пользуется личным ресурсом ее руководителя, нежели какой-то организационной структурой или поддержкой. При этом отделение представляет собой очень узкую группу предпринимателей (порядка 20 предприятий), критерии отбора которых непрозрачны. При обсуждении стратегии взаимодействия с властью респондент сразу обозначил, что использует собственное избрание депутатом,

вхождение в различные общественные и экспертные советы (и то, что он их возглавляет), личные контакты с депутатами и чиновниками как ресурс для решения вопросов бизнеса. У этого персоналистского подхода есть свои позитивные стороны, однако неясно, насколько он устойчив к смене фигуры, ведь ассоциация потеряет весь свой капитал после того, как руководитель уйдет.

Выводы

Для бизнеса во Владимирской области во многом характерно или полное игнорирование государства (в основном, это касается малого бизнеса), или «делегация», то есть вовлечение бизнеса в общественные и экспертные обсуждения, тесное взаимодействие с Заксобранием через представителей деловых ассоциаций. Как уже отмечалось, ключевыми причинами сложившейся ситуации являются слабость крупного бизнеса в регионе, расхождения во взглядах на управление и достижение инвестиционной привлекательности региона между губернатором и представителями бизнеса, сложными отношениями губернатора с федеральной властью, в силу чего в регионе почти нет крупных инфраструктурных проектов. В целом это укладывается в теорию Коэна, Гранта и Вилсона о стратегиях взаимодействия бизнеса и стремлении бизнеса выбирать стратегию в зависимости от своего размера - малый, средний или крупный.

Список литературы

1. Andrei Yakovlev. The evolution of business - state interaction in Russia: From state capture to business capture? <https://doi.org/10.1080/09668130600926256>
2. Calder, Kent E. "Elites in an Equalizing Role: Ex-Bureaucrats as Coordinators and Intermediaries in the Japanese Government-Business Relationship." *Comparative Politics*, vol. 21, no. 4, 1989, pp. 379-403. JSTOR, www.jstor.org/stable/422004.
3. Coen, D. (1999). The Impact of U.S. Lobbying Practice on the European Business-Government Relationship. *California Management Review*, 41(4), 27-44. <https://doi.org/10.2307/41166008>
4. Hillman, A., & Keim, G. (1995). International Variation in the Business-Government Interface: Institutional and Organizational Considerations. *Academy of Management Review*, 20(1), 193-214. doi:10.5465/amr.1995.9503272003
5. Hillman, A.J., Zardkoohi, A. and Bierman, L. (1999), Corporate political strategies and firm performance: indications of firm-specific benefits from personal service in the U.S. government. *Strat. Mgmt. J.*, 20: 67-81. doi:10.1002/(SICI)1097-0266(199901)20:1<67::AID-SMJ22>3.0.CO;2-T
6. Judith Sutz, The university-industry-government relations in Latin America, *Research Policy*, Volume 29, Issue 2, 2000, Pages 279-290. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0048733399000669>
7. Linda Weiss. Governed interdependence: Rethinking the government-business relationship in East Asia. <https://doi.org/10.1080/09512749508719160>
8. Political Science: Perspectives on Business and Government. David Coen, Wyn Grant, and Graham Wilson. The Oxford Handbook of Business and Government. P. 2. DOI: 10.1093/oxfordhb/9780199214273.003.0002

STRATEGIES OF INTERACTION BETWEEN BUSINESS AND GOVERNMENT IN THE REGIONS: THE CASE OF THE VLADIMIR REGION

Fedor Dukhnovskiy – research assistant at the laboratory for business communications research.

The author, based on the economic indicators of the region and interviews with major business representatives, heads of business associations of the Vladimir region, identifies several strategies inherent in business in the region when interacting with the state. Business in the Vladimir region is largely characterized by either complete disregard for the state (mainly for small businesses), or "delegation", that is, business participation through public and expert discussions, close interaction with the Legislative Assembly through representatives of business associations. There are many reasons for this, but the key ones are the weakness of large businesses in the region (there are few of them, their profits are declining), discrepancies in the ways of managing and achieving the investment attractiveness of the region between the governor and business representatives, the difficult relationship between the governor and the federal government (which is why there are almost no major infrastructure projects in the region). In general, this is embedded in the theory of Coen, Grant, and Wilson about business interaction strategies and the habit of businesses to choose a strategy based on their scale.

Key words

Business strategies, investment attractiveness, interaction between business and government

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Волконская Надежда Андреевна – стажер-исследователь НУЛ исследований в области бизнес-коммуникаций

Саломатин Юрий Владимирович - стажер-исследователь НУЛ исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.

Духновский Федор Алексеевич, стажер-исследователь НУЛ Исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ

ПАМЯТКА ДЛЯ АВТОРОВ

ЖУРНАЛА «БИЗНЕС. ОБЩЕСТВО. ВЛАСТЬ»

Уважаемые авторы! К публикации принимаются научные статьи объемом не более 1,5 п.л. и рецензии объемом не более 0,5 п.л. Помимо основного текста, статья должна включать в себя следующие обязательные элементы:

- Название статьи
- Фамилия, инициалы автора
- Аннотация
- Ключевые слова
- Список литературы

Ключевые слова выделяются курсивом, фамилия и инициалы автора, заголовки статьи выделяются жирным шрифтом. Допускается выделение ключевых идей в статье жирным шрифтом. ФИО автора, название статьи, аннотация и ключевые слова должны быть продублированы на английском языке.

Шрифт – «Book Antiqua», размер: основной текст - 12 pt, через 1 интервал; название статьи – 18 pt, фамилия и инициалы автора - 14 pt, через 1 интервал, абзац 1,0 см, все поля по 2 см. Интервал перед абзацем – 0 pt, после - 6 pt. Выравнивание текста по ширине. Отступ для красной строки составляет 1,25 см. Верхнее и нижнее поля составляют 2 см, правое и левое – 1,25 см.

Сокращения, условные обозначения и цитаты оформляются в соответствии с общепринятыми стандартами (ГОСТ Р 7.0.5–2008).

Нумерация формул, рисунков, таблиц – единая, сквозная по всему тексту.

При написании статьи используются затекстовые ссылки, которые оформляются в квадратных скобках ([3] или [3, 15]), где первое число указывает на номер источника в списке литературы, а второе – страницу, на которую ссылается автор.

Список должен быть выполнен в соответствии с требованиями ГОСТа. В начале списка в алфавитном порядке указываются источники на русском языке, затем – источники на иностранных языках. Образцы оформления источников в списке литературы:

1. Лопатина Е. И. GR-менеджмент как современный инструмент управления взаимодействием бизнеса с органами власти // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 41. – С. 150–154.

2. Официальный сайт Центра по изучению проблем взаимодействия бизнеса и власти [Электронный ресурс] URL: <http://www.gr-center.ru/> (Дата обращения: 15.04.2017).

На отдельном листе указывают полностью имена, отчества и фамилии авторов, ученая степень и ученое звание, должность и место работы (включая адрес места работы), рабочий и контактный телефоны, электронные адреса. Данная информация представляется на русском и на английском языках.

Окончательный документ электронной версии статьи должен иметь расширение docx.

Приглашаем к сотрудничеству всех заинтересованных авторов!

Научно-учебная лаборатория бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ

Отв. секретарь журнала: Умаров Саламудин Шамсудинович
salamudin.umarov@mail.ru