

# 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 продовать 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. Дягтерева 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.