

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ: МУНИЦИПАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Интервью с директором ООО "Покровское" Омаровым Абдуллой 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 пойдет.

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. Моё 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