

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ В РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

**Круглый стол
«Взаимодействие бизнеса и власти в
России: региональное измерение» 18
февраля 2021 года**

*Организаторы Круглого стола:
Научно-учебная лаборатория исследований в
области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ и
Кафедра теории и практики взаимодействия
бизнеса и власти НИУ ВШЭ.*

*Приветственное слово Валентины
Николаевны Кириллиной В.Н. (д.ф.н.,
проф., заместитель заведующего
кафедрой теории и практики
взаимодействия бизнеса и власти,
заведующий секретариатом Президента
НИУ ВШЭ, директор Института
коммуникационного менеджмента НИУ
ВШЭ):*

Приветствую всех собравшихся! Мы понимаем, что в условиях пандемии экономическая ситуация изменилась кардинально, и кризисные явления коснулись любой сферы бизнеса. Несмотря на это, по опросам РСПП, малый и средний бизнес чувствует себя довольно оптимистично, независимо от пандемии, но продолжает надеяться больше на себя. Несмотря на патерналистскую установку, что государство должно что-то давать всем, бизнес рассчитывает на свои силы. Если бизнесмен верит в себя и своих сотрудников, если он понимает, как ему адаптироваться в этих условиях и

развиваться, это очень важный компонент общего развития экономики. Это приводит к тому, что бизнес ищет разные возможности. Наш проект в Татарстане показал, что малый бизнес умеет работать с властью на местном уровне, когда власть ищет пути для обеспечения возможностей развития бизнеса, например, снижения фискальной нагрузки на бизнес. Региональные отделения бизнес-ассоциаций как раз и занимаются тем, что ищут возможности для пролонгирования кредитной политики снижения ставок. То есть несмотря на глубокий кризис, который произошел во всем мире, бизнес остаётся позитивно настроенным. По последним данным, несырьевой экспорт (металлургия, сельское хозяйство и многие другие крупные экономические отрасли) в 2020 г. превысил показатели 2019 г. Сегодня мы видим, как развиваются услуги малого предпринимательства, которые не отличаются по качеству от многих европейских стран. Кризисная ситуация повлияла, прежде всего, на повышение роли бизнес-ассоциаций. Наша задача на сегодняшнем семинаре заключается в том, чтобы посмотреть, как бизнес работает в малых российских городах, какое влияние на это оказывают региональные бизнес-ассоциации с учетом экспедиционных поездок НУЛ исследований в области бизнес-коммуникаций. Желаю всем нам

узнать много нового на сегодняшнем семинаре.

Орлов Игорь Борисович (д.и.н., проф., заместитель руководителя департамента политики и управления факультета социальных наук, заместитель заведующего Научно-учебной лабораторией исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ):

Спасибо Валентине Николаевне за приветственное слово. Предоставляем слово Валерию Георгиевичу Ледяеву.

Ледяев Валерий Георгиевич (д.ф.н., проф., кафедры анализа социальных институтов департамента социологии, ведущий научный сотрудник Научно-учебной лабораторией исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ):

Здравствуйтесь коллеги! Тема моего выступления «Крупный бизнес в малом российском городе: политическая проекция». Выступление базируется на эмпирическом исследовании, проведенном в 3-х российских регионах: Пермском крае, Ивановской и Тамбовской областях. Исследование проводилось в 2 этапа: в 2012-2015 гг. и в 2019-2020 гг. В исследование также были включены Алла Чирикова и Оксана Рябова. Основной метод получения информации – глубинные интервью. Сегодня в силу ограниченности времени мы выбрали только 3 кейса – Кунгур, Чусовой и Губаха. Основные тексты, затрагивающие сегодняшние проблемы, – наша книга «Власть в малом городе» 2017 г. и статья «Политическая структура в малом российском городе» 2020 г. Исследования роли бизнеса в локальной политике начались около 100 лет назад в США. Для многих исследователей, бизнес – ядро «машины роста» и коалиций, доминирующих в локальной политике Америки. Тогда как на европейском поле, бизнес, скорее, воспринимается как младший партнер публичных структур. Почему вообще нам нужно знать про роль крупного бизнеса? В отличие от структур публичной власти, очень часто политическая составляющая бизнеса бывает менее заметна. Не всегда мы видим

представителей бизнеса в парламентах, поэтому роль локальной политики бизнеса часто недооценивалась. В России эта проблема тоже всегда была значимой. Обычно констатируется, что бизнес занимал вторичную позицию по сравнению с публичными структурами власти до революции и во время советского периода, а появление бизнеса как самостоятельного актора обычно датируется 1990-ми годами. Конечно, крупные предприятия и раньше имели значения, но зависимость от коммунистических структур была столь велика, что настоящая самостоятельность бизнеса проявилась только в 1990-е годы. Начало построения вертикали власти в 2000-е годы заставляет по-новому взглянуть на роль бизнеса. Крупные бизнес-акторы играют вторичную роль или они лидеры? Каков их потенциал влияния? Откуда берется это влияние? Какие факторы влияют на наличие или отсутствие этого потенциала? В каких формах происходит взаимодействие? Это вопросы анализировались нами в рамках теории городских режимов. Анализ фокусировался на ресурсах крупного бизнеса и его включенности в локальную политику, на организациях и степени автономности бизнеса, на отношениях бизнеса с руководством муниципалитетов. Особенно мы фокусировались на динамике, потому что это позволило выявить различия в этих городах. Первый кейс – Кунгур – город в Пермском крае, в котором 2 крупных предприятия (Кнауф и ЛУКОЙЛ). Мы можем констатировать относительно слабую включенность бизнеса в локальную политику при активной поддержке социальной политики. ЛУКОЙЛ также проявлял себя в период выборов, иногда поддерживая отдельных кандидатов. Однако, структурный фактор был очень сильным. Речь идет о том, что несмотря на то, активно они вовлечены или нет, высокая автономия крупного бизнеса от местных властей имела место. В этом отношении бизнес всегда чувствовал себя спокойно. Власти их не обижали, да и не могли

обижать в силу того, что бизнес занимал значительное место в экономике города. Главный потенциальный фактор, действующий во всех объяснениях «машин роста» - крупные предприятия могут перенести свои предприятия в другое место. А реальный фактор, выявленный благодаря глубинным интервью, состоит в том, что многие вопросы бизнес решал за пределами локального пространства. То есть имела место обратная зависимость: власть зависела от бизнеса и не пыталась ссориться с ним. Один из респондентов сказал: *«Руководство компании может дотянуться даже до Кремля, а наш глава администрации этого сделать не может»*. Это ощущение было намного важнее реальных возможностей бизнеса. Второй этап исследования в Кунгуре показал, что произошла определенная коррекция отношения к локальной политике: переориентация на взаимодействие с районными властями (делегирующие своего представителями в Земское собрание, финансовая помощь и т.д.). Причина заключалась в повышении активности районного муниципалитета. Сильный глава района оказался в тесных отношениях с руководством компании. Вывод, вытекающий отсюда: участие или неучастие бизнеса во многом определяется характером отношений с руководством муниципалитета. При этом бизнес чувствует себя спокойно, не ощущая попыток навязывания воли местной власти. То есть по мнению респондентов (это были представители локальной элиты), эффект от участия крупного бизнеса в локальной политике крайне позитивный.

Второй кейс – Чусовой - моногород в Пермском крае. В Чусовом политическая конфигурация оказалась совершенно другой. Раньше там было 3 равных места силы: руководство города, руководство района и руководство градообразующего предприятия. Эти 3 вершины власти постоянно взаимодействовали, боролись и сотрудничали. По опросам, репутационное лидерство было у директора завода. С ним считались, так как

завод – центр экономики города. В легислатурах сидело много людей от завода. В своё время мы даже решили, что подобное взаимодействие можно назвать городским режимом в терминологии Клеранса Стоуна. Но спустя 8 лет многое изменилось. Во-первых, изменилась роль градообразующего предприятия, переставшего быть центром силы и влияния. Причины довольно очевидны: ухудшение экономической ситуации, изменение ресурсного потенциала предприятия, сокращение численности на производстве с 10 тысяч человек до 2,3 тысяч. Вот весьма типичная цитата: *«Завод уже не такой лидер, каким он был 8 лет назад»*. Во-вторых, уход самих собственников завода от активного участия в локальной политике. Завод теперь просто ориентируется на сохранение социальной стабильности. Владельцы посчитали, что спокойствие может быть обеспечено без включенности в политику, поэтому новый директор был подобран с соответствующими установками. Если старый директор активно во все влезал, то новый этого не делает. Вторая причина изменения ситуация – это институциональная реформа. Сегодня очень популярно объединение муниципальных структур - районных и городских, создание единых городских округов. А это очень сильно меняет набор акторов и характер их взаимоотношений. Раньше, когда были две структуры, между ними были сильные трения – персональные и институциональные, по поводу функций, денег и многих других вещей. Если раньше была борьба между этими лидерами структур, то сегодня ситуация изменилась, потому что не с кем бороться. Именно так зафиксировал ситуацию, пожалуй, самый влиятельный человек, который раньше боролся с триумvirатом. Сегодня ситуация другая, и третий фактор, который на нее повлиял, это персональный фактор. Сегодня, кроме того, что не с кем бороться, появились новые люди в руководстве города, которые по-другому стали взаимодействовать с друг другом. Самое главное, что они оказались

фактически из одной команды. Получилось так, что три центра силы сохранились: глава городского округа, его зам и руководитель местной легислатуры, который считается сегодня, как это не удивительно, более влиятельным человеком, чем глава городского округа. В любом случае эти три самых влиятельных человека действуют как одно целое. Заметьте, здесь нет руководителя предприятия, но многие подчеркивают, что все эти люди на самом деле действуют в интересах предприятия, потому что для них это выгодно. Четвертый фактор, который повлиял на изменение конфигурации власти, - региональный фактор. Он проявился в том, что стало больше интереса к городу со стороны нового губернатора. В данном случае это повлияло таким образом, что поддержка со стороны региона оказалась более сильной с точки зрения институциональных реформ. Изменилась ситуация, потому что региональный фактор стал более благоприятным к этим людям. Если мы попытаемся оценить эффективность управления в этом контексте, то основное мнение, которое мы получили у представителей локальной и региональной элиты, заключается в том, что новая конфигурация эффективней, чем предыдущая. Здесь вообще сложная ситуация с пониманием того, что будет эффективным для локального уровня. Если речь идет о федеральном уровне, то многие будут говорить, что здесь нет политической конкуренции, и это все будет правильно. Здесь ситуация немножко другая: внутри элитный конфликт, скорее, тормозил, чем способствовал прогрессу. Снижение роли градообразующего предприятия тоже можно по-разному интерпретировать с точки зрения политической проекции. С одной стороны, может быть, это плохо для реализации каких-то интересов, с другой стороны, не может быть доминирования интересов завода над интересами города. В любом случае снижение экономического потенциала градообразующего предприятия снижает его значимость при

участии в локальной политике. Получается, что с этой точки зрения ситуация в Чусовом не стала хуже.

Про Губаху я скажу только два слова, оставив возможность рассказать Алле Евгеньевне, только отмечу, что ситуация менялась от 2010 к 2012 и к 2020 году. Раньше ситуация очень негативно оценивалась нашими респондентами, потому что были очень конфликтные отношения между местными предприятиями и властями, был сильный конфликт внутри самой администрации. Немотивированный глава города даже не пытался выстроить серьезные отношения с этими предприятиями. И это было плохо. Сегодня ситуация существенно изменилась, и здесь можно говорить об определенном оптимизме. Почему вариативность сохраняется? Фактор номер один — это персональный фактор: когда меняются лидеры, меняется и ситуация очень сильно. Получается, что акторы сильнее институтов. Конечно, здесь можно сказать, что на самом деле играют другие институциональные правила. Здесь мы говорим, что, когда меняются лидеры, меняются и сами правила игры. Второй фактор заключается в том, что наличие или отсутствие градообразующих предприятий во многом определяет расклад сил. Последствия ухода градообразующего предприятия могут быть позитивными и негативными, и Губаха и Чусовой — это скорее оптимистичные варианты. Здесь совершенно ясно, что никакого доминирования нет, в том числе, в Губахе. Фактор номер три - взаимоотношения внутри локальной элиты определяют характер и роль бизнеса в соответствующих структурах и в конкретном городе. На самом деле, бизнес не может многие вещи реализовать без политической составляющей. Если прогнозировать вариативность, то понятное дело, что она останется, потому что роль бизнеса всегда будет важной. Вывод о том, что чем крупнее бизнес, тем он более автономен и менее зависим от городских властей, очевиден, что

подтверждает и исследование: «*Местные власти не могут поставить крупный бизнес на колени, несмотря ни на какие вертикали и попытки централизации*». Но с другой стороны, мы констатируем, что бизнес не играет роли, аналогичной роли в Атланте Флойда Хантера, где именно бизнес определял политику, а политики ее реализовывали. Можно поставить вопрос, насколько это похоже на европейские города? На этот вопрос довольно сложно отвечать, потому что режим и характер федерального устройства, режим на уровне всего социума, конечно, разные

режимы. Если говорить о перспективах, то какие-то серьезные изменения могут произойти на уровне российского социума. Но вариативность локальных практик сохранится, сохранятся наши возможности, и, главное, сохранится необходимость изучать эту важнейшую сферу локальной политики. Спасибо, коллеги!

Орлов И.Б.: Спасибо, Валерий Георгиевич. Я предоставляю слово Алле Евгеньевне Чириковой.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ В РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Чирикова Алла Евгеньевна: (д.соц.н., главный научный сотрудник Института социологии Федерального научно-исследовательского социологического центра РАН):

Спасибо, я хочу продолжить разговор о том же исследовании, о котором говорил Валерий Георгиевич, и обратиться к очень интересному и уникальному кейсу, к городу, который расположен в Пермском крае, - Губахе. Чем этот кейс уникален? Он уникален тем, что там расположена очень мощная «Метаноловая империя», которая выступает как заинтересованный социально-политический игрок в городском пространстве. Город не имеет официального признания моногорода, хотя респонденты признают, что этот город однозначно живет заводом. Если завод развалится, то город пропадет. Это означает, что многие ключевые процессы завязаны именно на «Метафракс Кемикалс». Основная цель анализа – описать стратегии политического участия в де-факто моногороде и оценить взаимодействие. Анализ строится на материалах интервью, проведенных в августе 2020 г.

Чем интересна ситуация, которая там сложилась? В отличие от других малых городов, которые мы исследовали, это город, в котором люди верят в будущее. Представители элитного корпуса настаивают, что даже в условиях пандемии

ситуация в городе со временем будет только улучшаться. Они транслируют эту уверенность. Длительное время 2-3 ключевые фигуры компании осуществляют руководство социально-политическими процессами в городе вместе с представителями местной власти. Они выстраивают именно партнерские отношения с местной властью, которые не являются конфликтными. Чем обусловлен такой парадокс? Ведь еще 10 лет назад ситуация была противоположная: были и слабый глава и слабая команда. Почему ситуация стала меняться? В 2012 г. на должность главы города пришел начальник отдела кадров «Метафракс Кемикалс». Он кардинально изменил состав команды администрации, добившись признания целесообразности совместных усилий города и «Метафракс Кемикалс». Он одним из первых приступил к созданию округа. Для реализации инновационного проекта он сотрудничал с компанией, что позволило переломить сложившиеся раннее отношения неприятия между этими двумя акторами. Основой для построения новых отношений была согласованная картина развития территорий. И это очень важный факт, потому что, когда нет согласованной картины, тогда начинается хаос в отношениях. Ситуация была такова: начал помогать городу, председатель совета директоров Армен Гарслян и генеральный

директор убедились, что только ресурсов компании недостаточно, чтобы реализовать масштабные проекты. Они стали депутатами законодательного собрания края, чтобы привлечь в город дополнительные ресурсы. Мотивация политического участия такова: крупнейшему европейскому предприятию важно не только то, сколько мировой продукции оно продаст, сколько понимание того, в какой среде работает кадровый ресурс компании. Ведь кадровый ресурс – это штука самая дорогая. И в этом смысле компания рассматривает население и сам город как ресурс для развития компании. Именно компания «Метафракс Кемикалс» реализует в городском округе крупномасштабные проекты. И здесь мы, наверное, впервые (по крайней мере это не так часто встречается) увидели, что со стороны власти нет принуждения к социальной ответственности бизнеса. Сама компания иницируется и поддерживает проекты, согласованные с городом. Они выступают не как благотворители, а выполняют международные требования. Действительно инновационным в стратегии компании является реализация партнерства в модели взаимодействия местной власти и компании. Цели бизнеса диктуют необходимость развивать город. Руководители компании это реализуют. Почему эту модель взаимодействия можно назвать партнерской? Глава городского округа говорит: *«Между главой компании и мной нет подковерных игр, есть только следование достигнутым договоренностям»*. С другой стороны, для компании важно качество реализуемых проектов со стороны власти, и властью это учитывается. Один из руководителей компании прямо говорит: *"У компании нет принципа в отношении с главой - знай свое место"*. Когда человек становится главой, у него появляется представление о собственной значимости. Разве таким человеком может вертеть и управлять? Я не знаю, насколько искренние такие высказывания, но, по крайней мере, на уровне рефлексивной позиции, они осознаются, что на самом деле хорошо. В чем особенность этой

партнерской модели? Партнерство здесь заключается в том, что каждый из игроков привносит свои ресурсы и, складывая их, получают нужный эффект. Но прежде всего, конечно, она дает эффективные инструменты поддержания социально-политической стабильности, уверенность в эффективности власти будущего, низкий протестный потенциал. Но самое главное – сильная компания во главе с стратегическими лидерами, которыми являются директор компании, способны привлечь дополнительные ресурсы. Смотрите, как это происходит: глава находится на территории, он формирует некоторый пул проектов, которые продвигает при помощи стратегов. Всегда нужна цепочка поддержки. Принципиально все проекты продвигаются уже не самим главой. Возникает вопрос – маленький глава и большая компания. Есть ли доминирование? Некоторые исследователи, например, Станислав Шкель, убеждены, что компании являются доминантами. Но есть наши собственные наблюдения, и если учитываются какие-то тонкие связи, то, конечно, компания «Метафракс Кемикалс» – как старший брат. Поэтому вступать с ними в конфликты не следует – «овчинка выделки не стоит». Но в то же время эти отношения нельзя называть доминантными. Если бы глава города был слабым и не мог бы достигать целей путем договоренностей, то его бы не было буквально через полгода.

Здесь, конечно, важную роль играет региональный партнер – это когда и компания, и город вместе участвуют в проектах. Партнером выступает нынешний министр развития, который раньше был главой Губахи и это взаимодействие построил. Здесь можно спорить о том, насколько его влияние сильно. Но то, что оно прослеживается, это безусловно. Иерархия влияния предсказуема. На первом месте, конечно же, градообразующие компании, а на втором – глава администрации, что тоже говорит о том, что это не слабый глава. Смотрите, что говорит глава: «Я

преклоняюсь перед председателем Совета Директоров. Он сам политический тяжеловес. И он реально все делает для территории. Для него это важно. Свой бизнес он определяет и развивает с позиции, что он здесь навсегда. По сути, человек строит памятник себе нерукотворный».

Согласитесь, это не очень частая ситуация. Но я бы, наверное, сказала, что ситуация адекватная, так как за всем этим партнерством все-таки существует скрытый контроль. В качестве такого скрытого контроля выступает дума городского округа и партия "Единая Россия". Каким образом это получается? Думу возглавляет один из руководителей компании, а его заместителем является человек, который возглавляет региональное отделение "Единой России". И он не скрывает, что используется модель давления. Хотя в думе только 7 человек, но он справляется "с управляемостью думы при помощи разных средств, в том числе, с помощью давления". Я бы тогда уточнила, что это не просто партнерская модель, а это вариант партнерской модели под контролем, хотя он и является невидимым. Тогда возникает вопрос: эффективна ли такая власть в городе? Командная, партнерская работа, и так далее? По мнению элит, власть эффективна. И очень во многом ее эффективность обеспечивает региональный контроль. Как следствие - активное привлечение внебюджетных средств для реализации городских проектов на сумму более 1 млрд. руб. Для малого города и даже области при бюджете в 200 млн. это достаточно хорошая цифра.

Основные выводы: политическое участие крупного бизнеса в городском развитии дает ему стратегическое преимущество, увеличивает его потенциал. Казалось бы, это поле неспецифическое для компании, но все равно политическое участие и участие в социальных проектах города дает ему стратегические преимущества и потенциал: «Вы можете подойти к каждому в городе человеку, и он скажет, что мы живем за счет компаний и метафракций». Город получает, таким образом, дополнительные

ресурсы для развития, продвижения своих проектов при помощи стратегических лидеров, стабильную социальную обстановку. Два заинтересованных игрока в городской политике получают преимущество в том случае, если они способны выработать партнерскую модель взаимодействия. "Маленький глава" и "большой брат" говорят, что взаимодействуют по принципу «знай свое место». То есть они умеют выстроить равные отношения. Отсюда еще один важный вывод: политика имеет явные экономические выгоды для крупного бизнеса в случае неконфликтного поля взаимодействия. Они привлекают средства в город, показывают себя социально и политически заинтересованными игроками, - это дает им дополнительные возможности для взаимодействия с губернатором и с важными экономическими фигурами.

Но формирование партнерской модели - это процесс неавтоматический. Он происходит в том случае, если городская власть действует как мотивированный игрок городской политики. Определяющим фактором для политики является не только экономический момент. Ключевой момент - позиция директора компании. Чтобы это происходило, необходимо наличие людей в руководстве градообразующего предприятия с стратегическим мышлением, идентифицирующих себя с городом. Правомерно разводить политический ресурс компании и политический ресурс лидеров компании, потому что может быть компания, но нет внутри лидеров с политическим ресурсом, и тогда ничего не будет происходить. Авторитетные руководители и бизнес могут обладать собственным политическим ресурсом, который они могут направить за или против местной власти. Вектор этой направленности определяется удовлетворенностью / неудовлетворенностью главой и его командой, то есть персональный ресурс имеет важное значение. И последний вывод. Авторитет компании и ее

политическое участие во властных институтах более высокого уровня позволяет сформировать ресурс для протекционистской поддержки и обеспечить патронаж на региональном уровне. В этой связи партнерская неконфликтная модель наиболее востребована, так как нельзя исключить, что в формальные институты взаимодействия компании и власти включаются неформальные договоренности, которые исполняются обеими сторонами. Если бы этого не происходило, конфликт был бы налицо, но он не прослеживается. На примере города Губахи, можно говорить, что полная или частичная политизация игроков компании вполне возможна, при том, что они

реализуют свои экономические интересы. Вот такой уникальный кейс, с которым нечасто можно встретиться, но который показывает многообразие ситуаций в России. Спасибо!

Орлов И.Б.: Спасибо, Алла Евгеньевна. В общем говоря, девиз простой, как у кота Леопольда: «Ребята, давайте жить дружно». И тогда у нас все будет хорошо.

Чирикова А.Е.: Это очень простой вывод из ситуации, а ситуация более сложная. Но, в принципе, Вы правы.

Орлов И.Б.: Согласен, что существуют многовекторные интересы, и они не всегда совпадают. Слово предоставляю Татьяне Борисовне Витковской.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ В РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

*Витковская Татьяна Борисовна
(к.полит.н., научный сотрудник
Федерального государственного
бюджетного учреждения науки "Пермский
научный центр" Уральского отделения
РАН):*

Здравствуйте! Тема моего выступления - «Большой бизнес в малой политике: предприятия в представительных органах местного самоуправления». Большой бизнес может, но далеко не всегда представлен в городской власти через свои предприятия, расположенные в городах. Представители крупных предприятий могут, но при этом они не всегда присутствуют в органах местного самоуправления. Что дает интеграция бизнеса в систему местного самоуправления? Она обеспечивает предприятиям прямой доступ к формированию повестки по реализации политики и принятию общеобязательных решений в городе. Ранее, в 1990-е и нулевые годы для крупных предприятий основным решением городских проблем был контроль над муниципальными бюджетами. В современное время контроль предприятий над местными политическими процессами поддерживается там, где поддерживается имидж предприятий, несущих ответственность за муниципалитеты, с которым взаимодействует крупный бизнес.

Крупные предприятия могут играть роль агентов региональной власти на местах, обеспечивая относительную стабильность и предсказуемость политических процессов, а также мобилизацию ресурсов. Выполнение таких функций требует от предприятий контроля за городским политическим процессом. Менеджеры сами могут быть политиками регионального масштаба. Актуальны лоббистские возможности крупного бизнеса в органах местной власти, хотя лоббистские запросы именно к локальной власти имеют тенденцию к сокращению.

Как выглядит представительство крупного предприятия? Это - неформальная депутатская группа. Эту группу составляют работники предприятий, избранные благодаря поддержке этих предприятий. Еще туда ходят косвенные представители - сотрудники учреждений социальной сферы, находящихся на балансе предприятия и собственники малого бизнеса. Перед ними стоят задачи технического и организационного характера: внесение вопроса в повестку, обеспечение кворума, голосование определенным образом. Организуют и контролируют их работу как депутатов кураторы, которые, как правило, занимают менеджерские должности на предприятиях. Почему предприятия присутствуют именно в представительных

органах местного самоуправления? Первая причина - присутствие в представительном органе оказывается важно, когда предприятие не может по тем или иным причинам согласовано работать с исполнительной властью. Большая доля представителей предприятий в представительном органе может указывать на конфликт руководства предприятия и муниципалитета. Вторая причина - представительный орган местного самоуправления в малом городе, как отмечают эксперты, выступает публичной площадкой для демонстрации статуса и роли местных игроков, для обозначения ими своего присутствия в городской политике. Депутатская группа может быть более наглядной демонстрацией включенности в городскую политику, чем аффилированный глава, с которым коммуникация может оставаться непубличной.

Я и мои коллеги вели исследование политического пространства малых городов в трех уральских регионах. Мы выделили 48 малых городов, где расположены относительно крупные промышленные предприятия. В 13-ти городах из 48-ми, то есть, примерно, в каждом четвертом городе, предприятия представлены в городских парламентах и демонстрируют различные уровни ограниченной включенности предприятия в работу представительной власти, в ряде случаев, скорее, символического присутствия. Нужно указать третью причину, по которой предприятие может участвовать в наполнении парламента. Предприятие претендует на высокий уровень контроля над политическим и управленческим процессом, что может обеспечить аффилиацию и главы исполнительной власти, и большинства депутатского корпуса в предприятие. Однако, в наши дни такая вовлеченность в политику и управление в городе - это достаточно редкий случай. В упомянутом исследовании, только в трех городах из 48-ми, мы обнаружили прямую аффилиацию главы и большинства депутатского корпуса с крупными предприятиями. И все эти

предприятия входят в состав холдинга «Уральская горная металлургическая компания». То есть только один крупный бизнес поддерживает такой уровень прямого контроля в городах, где расположены его предприятия. И еще в 32-х малых городах из рассмотренных нами 48-ми крупные предприятия не представлены в парламентах депутатскими группами. Почему предприятия отказываются от присутствия в представительных органах местного самоуправления? Первая причина - предприятие активно использует альтернативные стратегии защиты и продвижения интересов бизнеса. Эти стратегии эффективны и не требуют в парламенте представителей предприятия и постоянного контроля за их работой. Предприятие может выстроить партнерские отношения с исполнительной, а не с представительной ветвью местной власти. Крупное предприятие может работать с органами власти не городского, а более высокого уровня - регионального или, если это возможно, федерального уровня. Выбирая стратегию, предприятия оценивают соотношение политических и административных возможностей представительной и исполнительной власти, местного самоуправления и государственной власти, игроков городского и регионального масштаба, как правило, в пользу последних. Кроме того, интеграция в органы местного самоуправления через электоральные процедуры не обязательна для обретения и поддержания контроля. Предприятие может дистанцироваться от публичной политики, но продолжать взаимодействие с политиками и чиновниками. И вторая причина, по которой предприятие не участвует в формировании состава и в работе парламента: предприятие не предполагает выгод от политического участия и влияния в такой форме, то есть, предприятие не имеет интереса к политике, как таковой. Дистанцируясь от городской политики, крупное предприятие сохраняет высокий

потенциал влияния на нее, но не реализует его. Во многих малых городах политическую ситуацию определяют игроки, у которых потенциал контроля и влияния на ситуацию в городе не выше, чем у крупного предприятия, но выше активность и заинтересованность в этом. Спасибо большое за внимание!

Орлов И.Б.: Спасибо, Татьяна Борисовна! И последнее выступление

данного блока, связанного с исследованием Пермского края - это Оксана Александровна Рябова. Тема выступления «Градообразующие предприятия в малых городах: от патернализма к эпизодическому партнерству». Прошу.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ В РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Рябова Оксана Александровна (к.полит.н., научный сотрудник отдела по исследованию политических институтов и процессов Пермского федерального исследовательского центра УрО РАН):

Существование большого числа моногородов в России обусловлено причинами, сформировавшимися еще в советский период, и, прежде всего, спецификой развития советской экономики. И, хотя, моногорода - это не исключительно российская особенность, но процесс их возникновения на просторах бывшего СССР принял весьма масштабный характер. *«Система создания городов в чистом поле была как бы одной из основ плановой экономики: принималось решение о строительстве производства, и к нему пристраивалось жилье и некая социалка. И Россия прошла этот индустриальный этап, для которого типичны моногорода, особенно на ранних стадиях. Из-за плановой экономики количество моногородов гораздо больше, чем в других странах»¹*, - объясняет этот феномен известный российский специалист по регионалистике Наталья Зубаревич. И, хотя, появление города Лысьва укладывается в обозначенную модель, но, в полном смысле слова, моногородом он не является. Тема моего доклада - по сути продолжение исследования, которое мы

делаем совместно с коллегами: А.Е. Чириковой и В.Г. Ледяевым. Алла Евгеньевна уже представила интересный кейс города Губаха. Мой кейс касается другой территории в Пермском крае - города Лысьва. Прежде, чем говорить о роли предприятия в жизни территории, важно уточнить тот факт, что само появление города было довольно типичным. Сначала появился металлургический завод, и вокруг него начал формироваться населенный пункт. Затем в 1950-е годы возник турбогенераторный завод и тоже начал обрастать инфраструктурой. Таким образом, на протяжении большей части истории на территории Лысьвы функционировали 2 крупных предприятия: Компания М (металлургический завод ОАО ЛМЗ) и компания Т (завод по производству турбогенераторов «Привод»), что способствовало вариативности протекавших на территории процессов. Но, как было отмечено экспертами, само появление города оказалось возможным благодаря строительству заводов и всей сопровождающей их инфраструктуры. Так в советское время Компания М построила поликлинику, дворец культуры, у завода были подшефные школы и детские сады, которым оказывалась помощь.

¹ Зубаревич Н.В. Пресс-конференция «Как спасти моногорода? И надо ли?»

Аналогичную работу проводила компания Т. Завод содержал медсанчасть, дворец культуры, дом спорта, детский лагерь. Кроме того, оба предприятия отстроили по крупному микрорайону города, жилфонд которых долгое время находился на их балансе. Кстати, это деление на микрорайон металлургов и микрорайон турбогенераторного завода сохраняется до сих пор и является одной из важных особенностей идентичности территории, что активно используется политтехнологами во время выборных кампаний. Сложившаяся в стране в конце 1980-1990-х гг. экономическая ситуация вынудила многие предприятия передать большинство объектов инфраструктуры на баланс муниципалитетов, сохранив минимальную социальную нагрузку. Определенное улучшение ситуации произошло в конце 1990х - начале 2000х гг., когда наблюдался экономический рост, и предприятия начали активно включаться в жизнь города (в том числе, в политической сфере). В городе нагляднее, чем в типичных моногородах прослеживалась конкуренция двух главных предприятий, начиная со сферы работы с молодежью, общественными и ветеранскими организациями и заканчивая конкуренцией в политическом пространстве. В течение этого периода в городе заключались политические союзы (различной степени надежности) как муниципальной властью с каждым заводом по очереди, так и между двумя предприятиями. Но, важно уточнить, что многие из данных процессов были инициированы собственниками градообразующих предприятий (которые непосредственно проживали в городе) и находились в плоскости личных амбиций двух человек. Тем не менее, можно утверждать, что наличие двух, сравнимых по экономическому и кадровому потенциалу предприятий, не способствовало монополизации политического ландшафта и создавало условия для конкуренции и диалога, что делало политическую жизнь города более вариативной и препятствовало

сосредоточению власти в едином центре. В последние десятилетия характер взаимодействия местной власти и градообразующих предприятий претерпел изменения. Данные процессы очевидно начались гораздо раньше, но стали особенно наглядны со сменой собственников градообразующих предприятий. Так оба производства в городе сменили владельцев и прошли через процессы реорганизации. На данный момент 2 градообразующих предприятия распались на 4 структуры (Привод: Электротяжмаш-Привод, ООО «Лысьванефтемаш»; ЛМЗ: ООО "ММК-Лысьвенский металлургический завод и группы Лысьвенских заводов), собственники которых преимущественно живут не в городе и даже не в России. Кстати, и предприятия (три из четырех) также зарегистрированы за пределами края. Оба этих обстоятельства серьезно влияют на потерю авторитета компаний среди горожан. Смена владельцев отразилась и на включенности заводов в жизнь города. Произошло заметное уменьшение роли градообразующих предприятий, но не в результате снижения экономического потенциала, а вследствие оптимизации производственных процессов, инициированных новыми собственниками. Сейчас любые инициативы, не связанные с получением прибыли, не поощряются руководством компаний. В частности, именно этим обстоятельством объясняется дистанцирование заводов от локальных и региональных политических повесток. Так, например, в нынешнем составе Думы городского округа из 20-ти депутатов только 2 - работники градообразующих предприятий. Важно отметить, что даже эти 2 депутата - это была не инициатива самих заводов. Вот как поясняет такой малочисленный пул представитель одной из градообразующих компаний: *«У нас не должно было быть депутатов. Мы не сталкиваемся сейчас с такими вызовами, которые требуют работы в представительных органах. Но, позвонил на тот момент действующий глава города и*

сказал, что ему очень нужны 2 человека. Вынь да положи». К слову сказать, на ближайших выборах депутатов краевого парламента оба предприятия участия принимать не планируют, если не будет каких-либо обращений со стороны руководства края. Дистанцирование от политической повестки и невмешательство в процессы развития города позволяют муниципальной власти и руководству компаний сохранять сдержанно партнерские отношения без явной конфронтации. А предприятия, пусть и не в прежних объемах, но оказывают помощь в текущих проектах (благоустройстве города, проведении городских праздников, строительстве спортивных площадок и пр.). Тем не менее, представители власти (в том числе глава города) считают такую позицию не созидательной и не дальновидной, полагая, что новые руководители не осознают всего потенциала, связанного с идентичностью территории и, в длительной перспективе, рискуют остаться без квалифицированных кадров (т.к. отсутствие развития территории и комфортной городской среды способствует большей миграции населения). Как и в большинстве территорий с градообразующими предприятиями, вопросы социальной ответственности и развития территории заводы переложили на муниципальную власть. Чаще всего, за этими действиями последовало бы заметное снижение уровня жизни. Город является исключением, но только благодаря деятельной местной власти. Нынешний глава старается выстраивать пусть сдержанный, но диалог с руководством заводов. Кроме того, он выполняет роль лоббиста на уровне общения с краевыми властями. Так по итогам 2019 года город Лысьва занял 6-е место в конкурсе муниципальных образований края из 46-ти.

Резюмируя разбор данного кейса, можно сделать следующие заключения:

- Наличие нескольких крупных заводов на территории когда-то оказывало влияние на развитие территории, на формирование политического ландшафта

и политической повестки. Но ожидать столь же масштабного участия данных предприятий в жизни города (как в прежние времена) очевидно не стоит.

- Нынешний характер взаимоотношения основных акторов (градообразующих предприятий и муниципальной власти) демонстрирует отсутствие явных конфликтов, что является благоприятным фактором, не препятствующим развитию территории. Наличие такого сдержанного диалога - это, во многом, последствия конкурентной политической среды, сформированной в муниципальном образовании в предыдущие годы.

- Анализ ситуации в городе будет интересно продолжить спустя несколько электоральных циклов. Локальные элиты города не особенно довольны нынешним составом представительного органа городского округа. И, возможно, градообразующие предприятия пересмотрят свою позицию отстраненности от политических процессов в будущем. Кроме того, выборы депутатов Законодательного собрания Края от города (которые пройдут осенью текущего года), могут иметь неожиданный итог. Как следствие, все это может привести к новым политическим рокировкам, способствовать изменению политического и социального ландшафта города.

- Несмотря на уход предприятий от патерналистской модели взаимодействия с властью к эпизодическому участию, именно градообразующие предприятия по-прежнему являются одними из основных налогоплательщиков на территории (без серых зарплат в конвертах), предоставляющих внушительный социальный пакет своим работникам (в отличие от предприятий малого бизнеса). Т.е. по сути, предприятия являются, в некотором смысле, гарантами социальной стабильности на территории, что немаловажно в условиях современной России.

Орлов И.Б.: Коллеги, тогда мы переходим сейчас к вопросам. Прошу вас.

Поляков Леонид Владимирович
(д.ф.н., профессор Кафедры теории и
практики взаимодействия бизнеса и
власти НИУ ВШЭ):

Игорь Борисович, у меня есть общий вопрос ко всем четырем докладчикам: насколько на муниципальном уровне прослеживается влияния на локальную политику "большой четверки" политических партий, присутствующих в Государственной Думе? Могу ли я сделать вывод, что там, в основном, доминирует Единая Россия или, все-таки, есть какая-то конкурентная борьба - коммунисты, может быть, ЛДПР, может быть Справедливая Россия? Это вот такой первый общий вопрос, а второй вопрос специально по Губахе. Я понимаю, что там метанол - главный продукт, но там все-таки есть замечательный горнолыжный курорт. Это не ахти какой большой бизнес, но когда вы работали там, вы учитывали это обстоятельство? Как оно влияет на общий контур отношений бизнес с местной властью?

Ледяев В.Г.: Все-таки, Единая Россия имеет значение, а остальные не являются ключевыми игроками с точки зрения принятия решений. Они могут дебатировать и какие-то действия осуществлять в legislatures, но, на самом деле, ключевые игроки, которые есть во всех городах, где мы были, это не из этих самых партий.

Поляков Л.В.: Главы администрации?

Ледяев В.Г.: Да. Может Татьяна Борисовна еще добавит что-то, потому что она изучала legislatures. Насколько, с ее точки зрения, партии здесь имеют значение.

Витковская Т.Б.: Я бы тоже назвала только Единую Россию, потому что других партий не видно, они не звучат, часто и депутатов от них нет в городских думах. Единая Россия, если проявляет себя, то часто не как партийный игрок, а как менеджер предприятия, который одновременно организует взаимодействие с партийной ячейкой

Единой России. То есть, это часто связь партии и предприятия, иногда человек, который представляет и местную ячейку Единой России, и предприятия, одновременно является и куратором депутатской группы в городской думе. То есть, партия проявляет себя, но часто, как представитель предприятия, работает в связке с представителями администрации, а не как партийный игрок.

Поляков Л.В.: Маленький вопрос, в рамках вопроса о партиях: какие-нибудь несистемные партии вы вообще там замечали? Протестные какие-то?

Ледяев В.Г.: В тех городах, в которых мы с Аллой Евгеньевной были, там мы не замечали каких-то других партий вообще, просто потому что, может быть, мы интервьюировали людей, которые имели уже какой-то, более-менее, внятный статус. То есть, это были не просто представители партий, это были представители тех партий, которые находились в местных парламентах. А других там, в этот момент, просто не было. Может быть, Татьяна Борисовна знает какие-то случаи? Мне тоже интересен вопрос: есть ли представители непарламентских партий в legislatures, которые Вы изучали? Или только те четыре партии, которые мы знаем, а других там нет?

Витковская Т.Б.: Других я там не встречала, хотя одно-два исключения на 50 городов можно найти. Но фактически другие не представлены вообще - только Единая Россия и беспартийные.

Чирикова А.Е.: Есть один очень интересный факт, который меня поразил, и который свидетельствует о том, что доминирование Единой России - это повсеместный факт в этих маленьких городах, потому что там всякие партийные предпочтения и всякая партийная мотивация очень низкие. Например, в городе Губахе есть Единая Россия, которую возглавляет заместитель председателя Думы, и есть лидер коммунистов, которого я допрашивала с пристрастием, чтобы понять, какую активность они проявляют. И что же мне сказал коммунист? Молодой

парень, который является секретарем, сказал: «Алла Евгеньевна, ну нет у нас денег, людей у нас нет, вот мы проводим акцию вместе с Единой Россией, они нам помогают организационно и, даже иногда, денег дают, и мы вместе, а мы сами ничего не можем». Вы понимаете, это проникновение коммунистов в Единую Россию, как наиболее ресурсному игроку, мне кажется, очень характерно для малых городов. Как мне сказал коммунист: «Людам не важно к какой партии мы принадлежим, людам важно, чтобы были какие-то акции». Я ему говорю: «Простите, а когда вы устраиваете акции, какие флаги у вас, какие бренды, понятно же, что вы одна партия, а они другие?». А он отвечает: «Мы вместе - и их бренд, и наш». Возможно, это особенность этого коммуниста. Но, на самом деле, если бы Вы лучше представляли пространство этих малых городов, то увидели, что там все структурировано теми, кто находится или у власти, или занимает лидерские позиции. Никакой партийной заинтересованности, никаких партий. Когда они заседают в парламентах, ЛДПР, как мне сказали, обычно молчат. Коммунисты говорят: «Мы все равно ничего не наберем и не завоюем, чего нам тут стараться». Всё остальное, я считаю, имитация партийной работы. Я могу вспомнить Моршанск, где есть «Справедливая Россия», и одна женщина была замом руководителя Думы. Но когда она со мной разговаривала, у нее не было ни одного заявления партийного характера - она рассказывала, как депутат. Как мне представляется, все эти игры в партии, если нет сильных лидеров, которые способны противопоставить какую-то свою точку зрения или бороться за принципы, - это просто имитационная деятельность. А теперь Вы хотели услышать про Губаху?

Поляков Л.В.: Да, про горнолыжный комплекс.

Чирикова А.Е.: Я могу сказать, что с этим горнолыжным комплексом какая-то непрозрачная ситуация. Одни говорили, что это вроде «Метафракс» поддерживает для своих целей и приводит туда своих людей. Министр территориального

развития, который был главой, считает, что это очень перспективная туристическая часть развития города. Но мне кажется, что они не рассматривают это как некоторую экономически выгодную задачу. Хотя все гордятся, когда отвечают на вопрос о том: «Где же у Вас можно провести время?». Город напоминает такой город-завод, где неизвестно куда себя «приложить». Хотя у них там есть фестивали. Горнолыжный комплекс - это пока развивающийся проект, и здесь нет каких-то однозначных договоренностей. Мне кажется, что в силу того, что на проект претендуют два игрока, они не хотят друг с другом спорить. И пока отложили это решение, что может быть это и правильно.

Орлов И.Б.: Спасибо!

Поляков Л.В.: В общем, это не будет «русским Куршавелем»?

Чирикова А.Е.: Не будет.

Орлов И.Б.: На самом деле мы же когда были в Екатеринбурге, там они тоже в Уральских горах замахнулись на Куршавель. Там у них глобальный проект в Свердловской области. Там в зону горнолыжного курорта вовлечено пару десятков населенных пунктов. Может быть соревнование между Пермским краем и Свердловской областью окажется стимулом для пермских властей.

Чирикова А.Е.: Может быть, но пока этого нет.

Поляков Л.В.: Игорь Борисович, я предлагаю в рамках конференции сформулировать запрос на стратегию развития российского внутреннего туризма. Гор в России побольше, чем в Альпах.

Орлов И.Б.: У нас много вузов туристического профиля. Пусть и работают в этом направлении. Теперь по поводу партий. Мы все видели, как недавно лидеры парламентских фракций в Государственной Думе выступили одним фронтом. У меня такое ощущение, что вскоре мы вообще перестанем различать, какие партии представлены на местах, если они в Парламенте начинают сливаться в единое целое. В чате есть вопрос от Джеймса Маккензи: «Что Вы думаете о

заявлениях некоторых представителей российского бизнес-сообщества, например, Бориса Титова, который говорит о том, что бизнес-ассоциации больше не могут защищать интересы бизнеса, и соответственно надо найти новый путь, чтобы продвигать интересы бизнеса?». Валерий Георгиевич, есть ли какие-то соображения по этому поводу?

Ледяев В.Г.: Это на самом деле касается, как я понял, не бизнеса в малом городе, а вообще бизнеса. Но это очень сложный вопрос, который в конце концов выводит нас на ситуацию: что у нас за режим, какие у нас вообще могут быть отношения между разными политическими игроками, и почему, собственно, бизнес-объединения не могут выражать интересы бизнеса? Это немного странное, с одной стороны, утверждение. Ведь они только для этого по идее создавались. Другое дело, что по результатам нашего исследования я сегодня даже не упомянул ни про какие разные бизнес-организации, потому что в большинстве случаев, по крайней мере в этих городах, они реальной роли не играют. Они там есть, но реально они ничего не меняют. Но здесь есть подтекст: речь ведь шла о Борисе Титове и о том, что бизнес-ассоциации больше не могут защищать интересы бизнеса. Речь идет, я так понял, на уровне бизнес-ассоциаций не в малых городах, а вообще в стране. Но я не уверен в этом. Здесь, на самом деле, ответ обусловлен тем, что наши бизнес-ассоциации всё-таки не так созданы для того, чтобы защищать интересы бизнеса. Почему произошел переход от одной стратегии, когда при Ельцине бизнес считался более влиятельным, чем допустим в современных условиях, что были выстроены неформальные отношения между Кремлем и бизнес-ассоциациями? Многие комментаторы интерпретировали это именно как возможность контролировать бизнес со стороны властей в более удобных рамках, чем когда этих ассоциаций не было. То есть одна из точек зрения заключается в том, что сами по себе ассоциации были созданы

для того, чтобы этот бизнес находился в определенных рамках.

Кириллина В.Н.: Позвольте мне тоже вмешаться в эту дискуссию. Я полагаю, что мы должны с вами с огромнейшей четкостью представлять, что как раз именно бизнес-ассоциации отстаивают интересы бизнеса. Никакой другой структуры, никакого другого механизма на сегодня нет! Нет прямого выхода какого-либо бизнеса на власть (будь то региональная или федеральная): безусловно эту роль играют бизнес-ассоциации. Мы знаем, что сегодня проходит заседание Бюро РСПП, где присутствуют, в том числе, представители власти. Обмен идет ежедневно. Более того, все правовые вещи, связанные с правовой гильотиной и т.п., это всё делает, в частности, Российский союз промышленников и предпринимателей. Даже у нас сегодня здесь присутствует представитель РСПП, что свидетельствует о большой заинтересованности бизнеса, в том числе, в этом вопросе. Еще раз повторяю: у нас нет другого инструментария, другого механизма кроме ассоциаций бизнеса. У нас присутствует Анна Владимировна Данилина, которая может рассказать, какую огромную задачу решает ассоциация бизнеса в лице ОПОРЫ России. Исходя из своей практики, встреч с региональными представителями, которые присутствуют на кафедре на постоянной основе, мы видим, насколько эти структуры влияют на состояние бизнеса. Возьмем, например, Свердловскую область. Кто там решает основные вопросы? Пумпянский, в том числе, по социальным проектам, который является членом Бюро. У нас проходят съезды ассоциаций бизнеса, члены Бюро включены в различные структуры власти, которые готовят базовые документы. Я в начале своего выступления говорила о вчерашнем выступлении вице-президента РСПП Глуховой Марии Николаевны, которая готовит информацию именно от лица бизнеса. И это доходит до власти. Многие правовые документы готовятся с учетом мнения бизнеса. А какие еще

структуры могут иметь напрямую выход на власть, в том числе, местные органы власти? Не случайно иногда бизнес-ассоциации называют профсоюзами бизнеса. Это, на мой взгляд, мощный инструментарий защиты бизнеса. Иначе у власти было бы больше возможностей искать различные фискальные подходы к бизнесу. Коллеги, мне кажется, ответ лежит в плоскости расширения этих возможностей для бизнеса. Спасибо!

Поляков Л.В.: Валентина Николаевна, я могу дать ответ на Ваш вопрос: «Кто еще может?». Я не случайно поднял тему партий. Борис Юрьевич Титов возглавляет «Партию Роста». И его позиция абсолютна объяснима: он хочет перевести вопрос о защите бизнеса конкретно в политическую плоскость, партийно-политическую. Он считает, что ассоциации бизнеса сами по себе уже исчерпали: Он хочет предложить более прямой путь, т.е. идти прямо в Думу, занимать позиции в региональных, муниципальных регистрациях. Тем более сегодня у нас на дворе избирательная кампания.

Кириллина В.Н.: Я согласна, Леонид Владимирович. Более того, никто не мешает параллельно, еще раз повторяю, расширять возможности взаимодействия бизнеса и власти, будь то политический путь, через партии. Но я абсолютна уверена, что в настоящее время, в наших условиях сложившаяся структура бизнес-ассоциаций – это важнейший институт влияния и развития бизнеса в России!

Поляков Л.В.: Абсолютно правы! Одно другому никак не мешает!

Орлов И.Б.: В свое время я спросил у Александра Николаевича по поводу того, почему бизнес скептически относится к партийному строительству?. Он сказал, что от идеи собственного партийного строительства бизнес(по крайней мере, крупный) отказался еще в середине 1990-х годов, когда только начиналось взаимодействие. На мой вопрос «А почему отказались?», получил ответ: «Историю знали, понимали, что получилось из партийного строительства в начале XX

века». Действительно опыт взаимодействия с властью начала XX века оказался печальным.

Кириллина В.Н.: Игорь Борисович, тем не менее никто не мешает идти и этим путем. У нас впереди, как правильно сказал Леонид Владимирович, выборы. Жизнь покажет. Она богаче всех наших представлений. Чем больше у бизнесов союзников, тем лучше.

Ледяев В.Г.: Коллеги, здесь нужно понимать, что партия не может быть партией чисто бизнеса. Современные партии все ориентируются на более широкий круг людей. Поэтому это один канал. Но закрыть ассоциации или как-то их заменить всё равно нельзя, потому что ассоциации – это группы давления, специально ориентированные на бизнес, а партии более ориентированы на широкий слой населения. Создавать (особенно в нашей стране) партию бизнеса, на мой взгляд, совершенно нереально.

Орлов И.Б.: Но это же сделано.

Ледяев В.Г.: Эти партии не будут управлять страной.

Кириллина В.Н.: Но Валерий Георгиевич, как раз партия Титова создается в очень узких рамках. Вы понимаете, задачи у него совершенно другие, в том числе, развитие и укрепление института омбудсменов.

Орлов И.Б.: Коллеги, у нас еще есть небольшая дискуссия из выступлений из мира наших экспедиций. Этим опытом наши молодые коллеги готовы поделиться. Я здесь услышал интересную вещь – съездить через несколько лет туда, где мы были и сделать новые замеры типа тех, что сделали Валерий Георгиевич с коллегами. Валентина Николаевна, мы вернемся к этому разговору через 2–3 года. Я согласен с коллегами, которые говорили: «Мы не видели никакого партийного представительства внизу». Не знают там, по большому счету, ни партий, ни, честно говоря, и бизнес-ассоциаций. Есть впечатление, что всё партийное строительство и деятельность бизнес-ассоциаций замкнуты на уровне крупных

городов и промышленных центров. Я за то, чтобы плавно перейти к дискуссии.

Кириллина В.Н.: Игорь Борисович, можно одно замечание. Коллеги, хочу ответить на вашу ремарку о том, что на местах не чувствуется ассоциаций бизнеса. Если мы посмотрим перечень критериев деятельности губернатора, то одной из оценок этой деятельности является поддержка малого и среднего предпринимательства на уровне местных органов власти. Я отлично помню, как отчитывались местные власти перед главой Татарстана по поводу того, как они поддерживают малое и среднее предпринимательство. И это зависит от чего? Это зависит от того, как такие ассоциации бизнеса, как РСПП и ОПОРА России, решают вопросы правовой защиты бизнеса и т.п. Что такое взаимодействие бизнеса и власти? Оно в том и заключается, что, у нас есть вертикаль власти. Естественно, когда принимаются решения на высшем уровне, то они спускаются и вниз. Поэтому, я думаю, мы можем и не видеть большую активность на уровне самых маленьких поселений. Но в принципе, все вопросы, которые решаются бизнесом в рамках своих совещаний, съездов и т.д., ложатся в структуру взаимодействия с властью.

Орлов И.Б.: Это понятно. Но остается вопрос о местном законодательстве.

Поляков Л.В.: Валентина Николаевна, я хочу Вам подсказать правильную формулу нашей власти. Вспомните конституционную поправку, которая звучит так: «Единая система публичной власти».

Кириллина В.Н.: Совершенно верно! Спасибо, Леонид Владимирович! Именно это я и имела в виду!

Орлов И.Б.: Коллеги, следующее выступление делает Матюненко Юлия Алексеевна.

Матюненко Юлия Алексеевна ((эксперт Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций):

В рамках темы «Отношение региональных бизнес-ассоциаций к

необходимости исследований взаимодействия бизнеса и власти: кейс 4-х экспедиций» мне хочется представить результаты 4-х научных экспедиций, проведенных с 2018 года Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций. За 3 года было проведено 4 экспедиционных поездки – в Рязанскую, Калужскую, Свердловскую и Владимирскую области. За это время в экспедициях суммарно проведено более месяца, а с учетом периодов подготовки – значительно дольше. Тема моего небольшого доклада посвящена довольно важной проблеме, а именно – отношению респондентов к исследованиям как таковым. Однако, свою роль также играет специфичность респондентов – региональные бизнес-ассоциации, работающие с реальными проблемами. Каждая организация обладает своей спецификой, и общих характеристик совсем немного. В рамках всех 4-х регионов были проведены встречи со всеми участниками большой бизнес-четверки: РСПП, Опора России, Деловая Россия, ТПП. Отметим, что предварительный выход «в поле», первичное знакомство происходило с респондентами еще в Москве: всем главам региональных бизнес-ассоциаций направлялись официальные запросы с просьбой оказать помощь в исследованиях. Поэтому договоренности о времени и месте чаще планировались заранее. Отметим, что упрощенный механизм проведения экспедиции был обеспечен благодаря поддержке Александра Николаевича Шохина и Валентины Николаевны Кириллиной. Несмотря на предварительные договоренности, часто приходилось с помощью метода «снежного кома» знакомиться с респондентами: то есть кто-то один из региона давал контакты всех остальных людей. Однако «выход» на респондентов был лишь частью задачи. Далее нужно было расположить к себе респондентов. Каждую встречу мы боролись с двумя предубеждениями: «Вы не исследователи, а журналисты» и «У нас уже были эксперты из НИУ ВШЭ,

интересовавшиеся только нашими недостатками». Первый миф преодолевался с каждым респондентом отдельно с помощью рассказов о деятельности лаборатории и формате экспедиционной работы. Тогда как второе предубеждение преодолеть было труднее. Мы не стремились выяснить (а тем более критиковать) содержание исследований наших предшественников. Просто решили с самого начала честно прояснить нашу позицию. Сразу было оговорено, что все интервью записываются на диктофон. Если будет принято решение о публикации интервью в журнале «Бизнес. Общество. Власть», то каждому респонденту будет отправлен транскрипт разговора для согласования (оговоримся, что это касалось только интервью, которые могли бы быть интересны широкой общественности, а интервью, в которых мы проясняли специфические вопросы взаимодействий бизнеса и власти в регионе, не были опубликованы). Подобный подход сработал: респонденты стали нам доверять, а потому рекомендовали нас потенциальным респондентам. Оказался успешным и опыт согласования публикаций. С нами лучше шли на контакт.

Еще одна важная региональная специфика – Свердловская и Калужские области проводили собственные исследования внутри бизнес-ассоциаций. В Свердловской области РСПП ежегодно проводит собственный опрос бизнесменов на предмет региональных проблем. А в Калужской области такую роль на себя

взяла ТПП. Конечно, эти организации были заинтересованы в нашем исследовании для сравнения результатов. Потому что наша специфика была в охвате всех типов респондентов, а потому данных у нас было больше. Важно сказать, что проблема негативного или нейтрального отношения также оставалась у бизнес-ассоциаций: они не понимали, для чего им нужно участие в исследованиях, не понимали своей роли. Однако мы объяснили, что исследование может быть полезно, потому что в Москве эти результаты всерьез рассматриваются федеральными организациями. Вторая важная часть наших исследований касалась интервью с рядовыми представителями бизнеса. Здесь ситуация была схожая: бизнес не сразу шел на контакт, однако, ситуацию везде удавалось переломить, и бизнесмены шли на контакт. Здесь и проявлялась оценка деятельности региональных властей и бизнес-ассоциаций. Можно отметить 2 примера. Свердловская область – пример региона, в котором региональное РСПП играет ведущую роль. Сами бизнесмены признавали, что ассоциация оказывает реальную помощь и реальное воздействие на решение проблем. В частности, исследования, проводимые внутри Ассоциации, позволили выявить, что РСПП способствовал сокращению проверок по бизнеса. На экране можно увидеть таблицу с основными показателями доверия по теме.

Таблица 1

Уровень доверия по отношению к исследователям

Регион	Доверие к исследователям	Исследование – возможность для изменения ситуации
Рязанская область	Низкое	Нет
Свердловская область	Высокое	Да
Калужская область	Среднее	Частично да
Владимирская область	Среднее	Частично да

Доверие к исследователям. Как было сказано ранее, доверие к исследователям значительно зависит от сложившейся в регионе традиции. Если исследование – популярный механизм (как в Свердловской области), то тогда доверие к исследованиям высокое, и его реально признают в качестве настоящего механизма понимания и изменения ситуации. Группа «средняков» (Калужская и Владимирская области) оказывали среднее доверие, то есть оно зависело от респондентов (кто-то хорошо шел на контакт, а кто-то нет). Рязанская область оказалась регионом с низким уровнем доверия к исследователям. Это касалось почти всех респондентов, самый долгий контакт устанавливался именно там. По отношению к исследователям было предубеждение: «Все равно ничего не изменится, проблемы останутся такими же». Кроме того, в Рязанской области сложилась серьезная конкуренция между бизнес-объединениями, а потому порой нас воспринимали как «засланных казачков». Однако, увидев, что нас, в первую очередь, интересовали успешные практики коммуникации бизнеса и власти, и мы готовы внимательно слушать рассказы о проблемах в разных сферах деятельности и путях их решения, с нами начинали говорить более откровенно и делились инсайдерской информацией.

Исследование – возможность для изменения ситуации. С этой позицией однозначно были согласны бизнесмены из бизнес-ассоциаций Свердловской области. Региональная практика такова – исследования важны всем. Для бизнеса – это возможность выразить свои проблемы и чаяния, для бизнес-ассоциаций – «замер средней температуры по больнице». Важно понять, что удаётся сделать, а что нет, что стало значительно лучше, а что лишь усугубилось? Для Калужской и Владимирской областей эта позиция была не столь однозначной. С одной стороны, исследования – хорошая вещь. Но они не всегда работают, потому что у бизнеса и

власти существуют установившиеся каналы взаимодействия. Например, у Калужской области – это ТПП, а во Владимирской – Опора России. Проблема в том, что исследования пока что таким каналом не являются. Между тем, респонденты были настроены позитивно в отношении нас, так как ждали от нас распространение информации и фиксации проблем в более широком дискурсе. Что касается Рязанской области, то доверие к исследованиям как к механизму все равно было довольно низким: «Мы знаем, что и как происходит».

Некоторые выводы:

- 1) исследователь в регионе – новое лицо и чаще воспринимается в качестве проверяющего или журналиста;
- 2) отношение бизнеса к исследованиям зависит от принятых практик в регионе: если в регионе принята практика исследований, то тогда доверие к научным исследователям высокое и наоборот;
- 3) бизнес-ассоциации считают, что исследования – это важная составляющая оценки их деятельности.

Орлов И.Б.: Спасибо, следующий доклад Волконской Надежды с темой «Сравнение инвестиционной политики в Калужской и Владимирской областях».

Волконская Н.А. (стажер-исследователь Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций):

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 региона². Ниже (см. рис. 1) приведен

² Прямые инвестиции в Российскую Федерацию: операции по субъектам, в которых зарегистрированы резиденты // Статистика

внешнего сектора, Банк России, URL: https://www.cbr.ru/vfs/statistics/credit_statistics/di

график 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.

Рисунок 1. Приток инвестиций в Российскую Федерацию: операции по субъектам, в которых зарегистрированы резиденты (млн долларов США)



Как мы видим, несмотря на схожую динамику по притоку и оттоку инвестиций, объем средств значительно различается. Калужская область показывает лучшие результаты, чем Владимирская. Для того, чтобы понять причины данного наблюдения, мы не будем рассматривать социально-экономические показатели регионов, а сфокусируемся на тех мерах, которые предлагают органы власти каждого из субъектов. Первое, что обращает на себя – это различия в информационной открытости, доступности и полноте информации, предоставляемой потенциальным инвесторам. Так, например, на сайте «Корпорации развития Калужской области»³ 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), логистических проектах, а также справочная и контактная информация. На сайте Инвестиционного портала Владимирской области можно найти только информацию о перечне льгот, краткое описание Владимирской области⁴, инвестиционных проектов, ОЭЗ и ТОСЭР. Складывается впечатление, что последний сайт совсем «неживой», что может уже изначально отталкивать инвестора от инвестирования 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 льготы⁵. 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

[rect_investment/dir-inv_reg-in.xlsx](#) (дата обращения: 15.02.2020).

³ Корпорация развития Калужской области URL: <http://invest.kaluga.ru/>

⁴ Инвестиционный портал Владимирской области URL: <https://investvladimir.ru/>

⁵ <http://invest.kaluga.ru/spravochnaya-informaciya/nalogovye-lgoty-kaluzhskoj-oblasti/>

соглашений в рамках государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) и соглашений о муниципально-частном партнерстве (далее – МЧП)⁶. Также в Калужской области у инвесторов есть возможность воспользоваться услугами партнеров по 12-ти направлениям, включая инфраструктурные, юридические, финансовые и проекты по цифровизации⁷. 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 производств⁸. Ниже приведена табл. 2 по предлагаемым мерам поддержки инвесторов в обоих регионах.

Таблица 2

Меры поддержки инвесторов в Калужской и Владимирской областях

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, юридические услуги, услуги переводчиков		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
<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; 		Частные инвесторы, заключившие соглашения о государственно-частном партнерстве (ГЧП) с Владимирской областью или соглашения о муниципально-частном партнерстве (МЧП) с муниципальными образованияами Владимирской области

⁶ <https://investvladimir.ru/mery-podderzhki/>

⁷ <http://invest.kaluga.ru/partnery-dlya-investorov/>

⁸ <https://investvladimir.ru/mery-podderzhki/>

- *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 контрактов, заключенных от имени РФ (федеральных СПИК);*
- *Участники региональных СПИК*

Если мы посмотрим на положение двух регионов в рейтингах инвестиционной привлекательности за 2019 год (см. табл. 3) – Национального рейтингового агентства⁹ и RAEX (Эксперт РА)¹⁰, 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.

Таблица 3

Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов

<i>Рейтинг</i>	<i>Калужская область</i>	<i>Владимирская область</i>
<i>Рейтинг ИПР 2019</i>	<i>12 место (IC3: Высокая инвестиционная привлекательность)</i>	<i>39 место (IC5: Средняя инвестиционная привлекательность)</i>
<i>RAEX: инвестиционный потенциал</i>	<i>34 место</i>	<i>39 место</i>
<i>RAEX: инвестиционный риск</i>	<i>22 место</i>	<i>25 место</i>

В конце хотелось бы обратить внимание (см. рис. 2 и 3), что в обоих регионах доля малого и микро-бизнеса

привлекательности и стимулирования внутренних инвестиций, можно было бы создать механизмы, помогающие предприятиям из данных

намного больше, чем доля крупного и среднего бизнеса¹¹. В связи с этим для увеличения внутренней инвестиционной

категорий привлекать инвестиции и расширять свою деятельность, нежели надеяться на приход новых крупных инвесторов.

Рисунок 2. Количество субъектов предпринимательства в Калужской области

⁹ https://www.national.ru/sites/default/files/Obzor_Rating_Investment_Regions_VII_2020.pdf

¹⁰ https://raex-a.ru/files/REG_2019_Analytica_Block_Web.pdf

¹¹ <https://www.spark-interfax.ru/ru/statistics/region/17000000000>; <https://www.spark-interfax.ru/ru/statistics/region/29000000000>

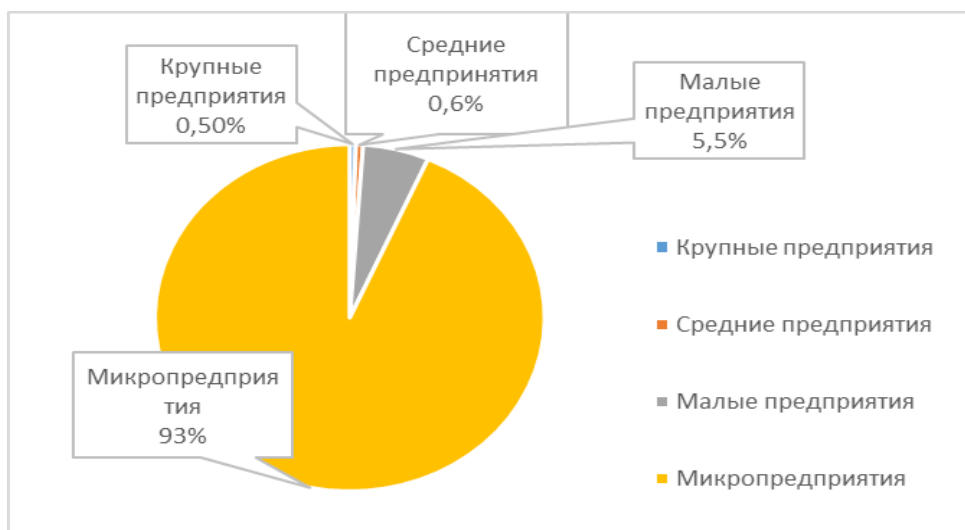
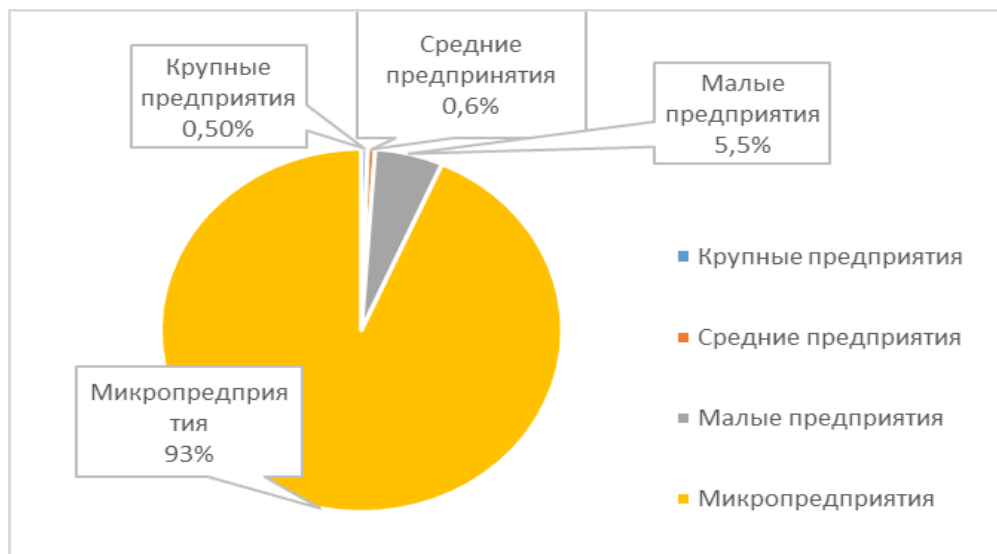


Рисунок 3. Количество субъектов предпринимательства во Владимирской области

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, более широким кругом инвесторов, которые могут воспользоваться представляемыми льготами, 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 объемы внутренних инвестиций.

Орлов И.Б.: Спасибо! Следующий докладчик – Умаров Саламудин Шамсудинович

Умаров С.Ш. (стажер-исследователь Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций):

Тема моего выступления «Почему исчезает крупный бизнес во Владимирской области?». Одна из главных проблем Владимирской области – слабое развитие и поддержка крупного бизнеса. Такими мыслями поделился депутат Законодательного собрания области

Александр Васильевич Цыганский. Основная причина сложившейся ситуации – наличие Москвы в двух часах езды от Владимира, что способствует оттоку кадров и молодого населения в столицу страны. То есть власти региона видят проблему, знают, что она есть, понимают, чем она вызвана, но не могут ее решить. В дальнейшем, в ходе разговора с представителями малого и среднего бизнеса, с представителями бизнес-объединений, мы поняли, что наличие Москвы – не главная проблема. Дело в том, что между губернаторским корпусом и представителями Законодательного собрания, другими органами власти и бизнес-объединениями не налажен тот уровень контакта, который бы позволил решать эту проблему. В основном все силы направлены на развитие предприятий МСП, и то, этими вопросами занимаются, в большей степени, бизнес-объединения. Безусловно, обвинить власти области в бездействии будет неправильным, но позиция, которую они заняли («Во всем виновата Москва»), – не совсем правильная. Калужская область, например, находится примерно на таком же расстоянии от Москвы. При этом губернаторской команде и бизнесу совместными усилиями, наладив коммуникацию, удалось создать «Калужское чудо». Нельзя дать однозначного ответа на вопрос: «Почему во Владимирской области нет сильного крупного бизнеса?». На это, безусловно, влияет много факторов, среди которых, бесспорно, наличие Москвы «под боком». Но решить эту проблему органы местной власти смогут, только наладив коммуникацию как друг с другом, так и с представителями крупного бизнеса и бизнес-объединениями.

Орлов И.Б.: Спасибо! Слово предоставляется Саломатину Юрию Владимировичу с темой выступления «Эффективность и целесообразность государственных программ поддержки субъектов МСП в период пандемии в России».

Саломатин Ю.В. (стажер-исследователь) **Научно-учебной**

лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций):

Совершенно ясно, что при рассмотрении того процесса, с которым мы столкнулись, невозможно качественно охватить каждый из регионов страны. Поэтому я постараюсь дать общую оценку тому, что происходило с механизмами поддержки по России в целом. За 2020 год регионами было применено около 840 налоговых и неналоговых мер. Причем все 85 регионов России ввели у себя те или иные меры поддержки бизнеса. 84 региона ввели неналоговые меры поддержки – сюда входят и снижение ставок по аренде, и различные субсидии. 80 регионов вводили налоговые меры (налоговые отсрочки, снижение ставок и т.д.). Лидерами в этом «региональном» списке стали Москва и Тульская область: как по числу введенных неналоговых механизмов (17 и 16, соответственно), так и по числу мер поддержки в целом (21 мера). Чтобы не заикливаться на столичных мерах (заранее понятно, что Москва будет «лидером во всем»), обратимся к опыту Тульской области. Среди мер поддержки, направленных на МСП, были и пониженные ставки по УСН, отсрочка платежей и снижение арендных ставок. Необычно и перспективно выглядит финансовая поддержка: выдача микрозаймов без обеспечения Тульским областным фондом поддержки МСП. Более того, без поддержки не обошлись и социальные предприятия: региональной администрацией были предоставлены субсидии и отсрочки по аренде для тех организаций, которые занимаются трудоустройством инвалидов, и МСП, которые имеют соответствующий статус социального предприятия. Субсидии также выдавались и туристическим компаниям, что в период пандемии оказалось «спасительным кругом» для предприятий туристического кластера. И снова возвращаясь к мерам, связанными с арендой помещений: диалог между арендодателем и арендатором не носил конструктивного характера, т.к. одни не могли добиться платежей за занятые, но не

используемые площади, а другие не могли использовать эти площадки вообще. В этой связи интересен опыт Пермского края: областная администрация вынесла в местный парламент на утверждение целый пакет мер, среди которых стоит отметить отсрочку на шесть месяцев арендной платы для торгово-офисной недвижимости и уменьшение налогов для собственников недвижимости на сумму снижения платы для арендаторов. Тем не менее, опыт столицы обойти полностью тоже нельзя. Здесь интересен механизм принятия решений: они принимались именно исполнительной властью, а не законодательной, как это было характерно для других регионов. Основной «фишкой» Москвы стало предоставление субсидий для МСП в размере процентов по кредитам – около 6-8% по кредитам предпринимателей на себя взял город. Вторым экспериментом стал механизм выделения грантов собственникам коммерческой недвижимости. Ранжируя меры поддержки по количеству их применения, можно выделить специальные налоговые режимы (67 из 85-ти регионов). В пакет этих мер входят колоссальное количество мер – от снижения ставок для МСП в рамках УСН до комплексной системы снижения ставок по различным налогам (налог на прибыль, налог на имущество, транспортный налог) для предприятий пострадавших отраслей. Второй по популярности механизм – отсрочка по плате за аренду для МСП и иных компаний пострадавших отраслей (59 из 85 регионов). Среди других инструментов поддержки – прямые субсидии, а также контрольно-надзорные мероприятия (например, приостановка проверок бизнеса со стороны контролирующих органов). По итогу, к началу лета сформировалась группа регионов, которые стали лидерами по количеству утвержденных форм поддержки МСП. В первую «восьмерку» вошли: Москва, Тульская и Иркутская область, Пермский край, Челябинская область, Чукотка, Бурятия и Крым. В каждом из этих регионов, помимо

основных форм поддержки, использовались специальные механизмы, исходя из специфики региона.

Орлов И.Б.: Спасибо. Продолжит дискуссию Федор Алексеевич Духновский с темой «Стратегии взаимодействия бизнеса и власти в Калужской и Владимирской областях: сравнительный анализ».

Духновский Ф.А. (стажер-исследователь Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций):

Мы в рамках лаборатории выезжали в несколько экспедиций в российские регионы, среди которых были Калужская и Владимирская область. В своем небольшом докладе я бы хотел обозначить ключевые различия во взаимодействии бизнеса и власти в этих регионах. Начнем с портрета тех, кого мы опрашивали. И во Владимирской, и в Калужской областях это были руководители и заместители руководителей государственных органов и агентств, уполномоченные по правам предпринимателей, руководители и заместители руководителей «большой четверки», предприниматели. Во Владимирской области дополнительно были опрошены представители местного законодательного собрания. Им задавались вопросы, в том числе, касающиеся инвестиционной политики региона, каналов взаимодействия с бизнесом и характера этого взаимодействия. В Калужской области респонденты отметили активную поддержку со стороны региональной власти через госпрограммы, регуляторную помощь, региональные инвестиционные проекты. Это привлекало и привлекает инвесторов в регион, увеличивает количество капитала и рабочих мест, способствует экономическому развитию. Нельзя не отметить и сильные кластеры в регионе, создание и развитие которых также повлекло за собой экономический рост. Следующая немаловажная черта – активная кооперация снизу, низовая инициатива. Бизнес в регионе активен, предъявляет свои требования и уверенно

ведет переговоры с властью. Этому способствуют и бизнес-завтраки с губернатором, которые проводятся уже несколько лет и продуктивно влияют на взаимоотношения и взаимопонимание бизнеса и власти региона. Еще одна особенность региона – сильная роль Торгово-промышленной палаты, де-факто доминирующей над остальными бизнес-ассоциациями.

Если говорить про Владимирскую область, здесь ситуация отличается почти кардинально. Первое, что отметили и представители бизнес-ассоциаций, и сам бизнес – куда легче и продуктивнее общаться с представителями Заксобрания, а не с губернатором. Тогда больше шансов, что вопрос решится, в том числе, с учетом интересов бизнеса. Второй аспект – это взаимодействие с городом. Если региональная власть не слишком уделяет внимание развитию отношений с бизнесом, то столица региона – Владимир, старается поддерживать бизнес в рамках тех возможностей, которые у него имеются. Третья особенность – многие руководители бизнес-ассоциаций так или иначе или связаны с региональной властью формальными отношениями (занимают какие-либо посты) или являются членами законодательного собрания Владимирской области. Это позволяет им легче отстаивать интересы бизнеса, понимая структуру и возможности, но неизбежно ведет к конфликту интересов.

Орлов И.Б.: Спасибо. Слова для заключительного выступления на нашем круглом столе представляется Дергачёвой Дарье Сергеевне.

Дергачёва Д.С. (стажер-исследователь Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций):

Тема моего выступления «Гусь-Хрустальный – перспективы развития бизнеса в городе и "хрустальные" социальные интересы». Гусь-Хрустальный – административный центр Гусь-Хрустального муниципального района Владимирской области, расположен в 51 км к югу от Владимира. Население на 2020 год

составляет около 53 тыс. человек, и наблюдается устойчивая тенденция к снижению его численности. Город и район занимают невыгодное географическое положение. Известный градообразующий Гусевской хрустальный завод долгое время являлся крупнейшим отечественным предприятием по производству художественного стекла и хрусталя. Сегодня наблюдается нехорошая тенденция – один за другим перестают существовать ряд заводов и комбинатов: Кварцевый завод, Текстильный комбинат, Швеймаш, Институт стекла, мясокомбинат. Интересный факт – в конце 2010 г. предприниматели Гусь-Хрустального обратились к главе правительства Владимиру Путину с письмом, в котором ситуация в городе описывалась как «криминальный террор». В ходе расследования руководители местных правоохранительных органов были отстранены от должностей, а позднее подали в отставку. Владимир Путин прокомментировал криминальную ситуацию в Гусь-Хрустальном, заявив, что все органы местного самоуправления оказались несостоятельными. В ноябре 2011 г. знаменитый хрустальный завод, давший имя городу, перестал существовать по причине отключения электроэнергии за долги в 11 млн рублей. 26 декабря 2013 г. он возобновил работу, а точнее – только 4-й цех завода, который специализируется на выпуске цветного хрусталя.

По данным с официального сайта администрации г. Гусь-Хрустальный, 19 января 1921 г. глава города Алексей Соколов провёл совещание по итогам реализации национальных проектов на территории г. Гусь-Хрустального в 2020 году. Все национальные проекты, финансируемые за счёт средств федерального, регионального и местного бюджетов, были выполнены в полном объёме. Общий объём средств, направленных на выполнение данных мероприятий, составил чуть более 321 млн рублей. В частности, в рамках федерального проекта «Цифровая образовательная среда» национального

проекта «Образование» школы Гусь-Хрустального пополняются новейшим оборудованием. Ещё один позитивный пример реализации нацпроекта – открытие комплексной спортивной школы им. А.В. Паушкина, которая начала свою работу после реконструкции, проведенной в рамках национального проекта «Демография» и регионального – «Спорт-норма жизни». В рамках федерального и регионального проектов «Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда» национального проекта «Жилье и городская среда» 274 человека улучшили свои жилищные условия. Кроме того, в Гусевском стекольном колледже открыли 5 мастерских, оснащенных самым современным оборудованием в рамках реализации гранта федерального проекта «Молодые профессионалы» национального проекта «Образование».

Как и в предыдущие годы, в 2021 г. сохраняется социальная направленность бюджета района. Среди значимых проектов муниципальных программ – проект муниципальной программы «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании город Гусь-Хрустальный Владимирской области на 2021-2025 годы», целью которой является обеспечение устойчивого развития малого и среднего предпринимательства муниципального образования город Гусь-Хрустальный Владимирской области, а также формирование благоприятного инвестиционного климата и повышение инвестиционной привлекательности города».

Региональный проект "Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности" включает в себя реализацию комплекса мер, направленных на снижение административной нагрузки на малые и средние предприятия, расширение имущественной поддержки субъектов МСП, создание благоприятных условий для самозанятых граждан, а также увеличение численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства,

включая индивидуальных предпринимателей. В свою очередь, региональный проект "Расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам, в том числе, к льготному финансированию" предусматривает систему оказания финансовой поддержки, которая включает предоставление поддержки региональной гарантийной организацией и предоставление микрозаймов предпринимателям по льготным ставкам.

В целом у субъектов малого и среднего предпринимательства города имеется ряд проблем, среди которых следует отметить следующие:

- ограниченная доступность финансовых ресурсов, обусловленная сложностью получения заемного финансирования для субъектов предпринимательской деятельности;
- высокие издержки, связанные с арендой помещений;
- недостаток оборотных средств для реализации планов по производству продукции (работ, услуг);
- недостаточное информирование о мерах государственной поддержки, действующем законодательстве и т.д.;
- несовершенство нормативной базы;
- ежегодный рост затрат на производство продукции (работ, услуг) за счёт увеличения арендных платежей, цен и тарифов на услуги естественных монополий и др.;
- низкая производственная и инновационная активность малого и среднего бизнеса;
- низкий уровень участия молодежи в предпринимательской деятельности;
- ограниченные возможности стимулирования сбыта, преодоления барьеров вхождения на новые рынки, обеспечения конкурентоспособности продукции.

В качестве вывода можно отметить, что использование программного метода для решения проблем развития малого и среднего предпринимательства позволит:

- проводить единую политику по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства;

- снизить издержки взаимодействия органов местного самоуправления города Гусь-Хрустальный с региональными организациями инфраструктуры поддержки МСП.

И. Б. Орлов.: Спасибо, Даша! Я могу сказать, что здесь есть интересный момент. Во-первых, чтобы вы понимали, сегодня - это 90 человек работающих. Раньше одна заводская лаборатория была 100 человек, а всего 6000 рабочих на этом производстве. Я спросил у директора, сколько нужно для того, чтобы реанимировать производство, и он сказал, что не менее миллиарда рублей. Вдумайтесь в цифру! Что такое для Гусь-Хрустального миллиард рублей? Где найти такого инвестора? При том, что зарплаты там не велики. В музее хрустала мы спросили об уровне зарплат сотрудников - примерно 13 тыс. руб. На предприятии нам не сказали, какая зарплата, ответив, что нормальная. Но разными путями мы смогли выяснить, что она в районе 25 тысяч. Причем работа с хрусталем требует квалификации. Даша не даст соврать, поскольку она сама попробовала покрутить стекло, чтобы сделать игрушку.

Я спросил, в чем была проблема еще до пандемии? Мне сказали, что в область запустили китайское стеклянное производство - дешевое стекло. Это наложилось на отсутствие культуры трапезы, накрывания стола красиво хрусталем. Плюс, понятно, отсутствие денег. Завод исчез из списка крупных заводов. Официально он считается средним предприятием, но самом деле, если посмотреть по всем показателям, - это, скорее, малое предприятие.

Коллеги, мы уже заканчиваем. Мы сегодня в рамках первого семинара, конечно, не решим все проблемы. Мы и так обозначили достаточно много вопросов и проблем. Если никто больше не хочет

обогатить дискуссию, то мы предоставим заключительное слово Валентине Николаевне.

Кириллина В.Н.: Всем спасибо за интересные доклады, которые сделали коллеги! Спасибо огромное Валерию Георгиевичу и Алле Евгеньевне! Очень много острых проблем, которые заставляют задавать вопросы, а это и есть настоящая дискуссия. Мне кажется, что главный вопрос состоит в том, какова эффективность защиты бизнеса со стороны бизнес-объединений? Думаю, что это тематика наших будущих встреч и дальнейшей работы. Спасибо всем!