

РАЗВОРОТ

реляции с федеральными новациями. Тем не менее Пермскому краю есть чем похвастать. Вспомните льготу по налогу на прибыль. Сколько бы ни ломали копий, сколько бы ни рассуждали, полезно это или нет, факт налицо — льгота помогла крупным предприятиям или прийти в край, или не уйти из него.

— Но ведь история не знает сослагательного наклонения...

— Верно, но вполне вероятно, что без введения этой льготы предприятия перерегистрировались бы в другом регионе или начали свой бизнес не у нас. Как минимум этого уже не случилось.

— Пусть льгота — это первый шаг. А какой следующий?

— Нужно установить эти правила игры: гарантировать, что льгота останется, будет неизменной, её не будут пересматривать и отменять задним числом.

Далее, к этой льготе нужно добавить ещё ряд новаций и объединить эти инициативы в один пакет. При этом необходимо проследить, чтобы каждый компонент не противоречил другим и не вступал в конфликт с законодательством какого-либо уровня. Только при создании такого механизма мы получим возможность сделать жизнь многих жителей края проще и лучше.

Но это гладко на словах. На деле предстоит долгая и кропотливая работа.

— Давайте поговорим о тех, кто пока только мечтает о прибыли. Как руководитель филиала крупной развивающейся компании можете ли выдать практические советы молодым предпринимателям: какие ниши свободны, куда стоит «зайти»?

— Можно привести два отличных примера. Первый — это сеть киосков по продаже свежесваренного кофе. Этот бизнес стремительно развивается, а экономисты уже его проанализировали и разобрали на кейсы.

В Перми работает не одна сеть таких киосков. Что касается цифр: мой знакомый по семейным обстоятельствам переехал в Санкт-Петербург и искал, чем заняться. Располагал вполне подъёмной суммой — 300 тыс. руб. Эти деньги он вложил в такую кофейню, открыл её по франшизе пермской сети. Вложения окупились за несколько месяцев. Вскоре в Санкт-Петербурге откроется уже второй такой киоск.

Вот великолепный пример малого бизнеса. Взяли пустынную идею, но сделали то, что востребовано, и люди покупают.

Второй пример — пищевое производство. Недавно я сам в супермаркете «Семья» увидел джем в очень красивой упаковке. Попробовал, оказалось очень вкусно. Потом я узнал, что эти джемы производят в Пермском крае молодой парень. Причём делает их из наших же ягод. Ярчайший пример даже не импортозамещения, а создания на базе наших же ресурсов нужного продукта, при этом экологически чистого. Остаётся только аплодировать!

Так что при желании нишу можно найти где угодно. Я бы также рекомендовал заниматься услугами. Во всём мире в последние 20 лет это самый быстроразвивающийся сегмент. Услуги всегда востребованы, нужно только понять, кому их предлагать, по какой цене и какие.

— Вы, кажется, тоже не так давно нашли новую нишу — запустили в «ЭР-Телеком» производство телекоммуникационных приставок. Это

повлияет на ситуацию в экономике региона?

— Говорить, что это производство повлияет на ситуацию в экономике, немного пафосно, но внесёт свой вклад — это точно. Конечно, даст новые рабочие места и налоги. Про импортозамещение в этой ситуации можно говорить громко и гордо — да! Ранее эти приставки делали в Корее, а мы перенесли производство в Пермь.

Зачем нам это надо? Во-первых, это намного ближе с точки зрения логи-

— Я регулярно посещаю эти площадки и вижу, что они стоят в целости и сохранности. Заметно, что люди ценят нашу работу. Это происходит и потому, что жители тоже участвуют в благоустройстве. В мою приёмную часто приходят люди и говорят: «Давайте сделаем что-нибудь с пустырём». Мы не просто даём деньги, а спрашиваем, чего наши жители хотят. Первая реакция — разброс мнений, а потом кто-то вспоминает, что раньше здесь была большая хоккейная коробка, а дворо-

детей из других районов, которые тоже хотят быть здоровыми.

Открыть этот центр мы планируем 15 сентября, хотя торжество — не главное. Я приезжал в этот центр и видел ребят, которые начинают лучше себя чувствовать, учатся ходить, видят, как за них болеют душой врачи. Это дорогое стоит, ведь важна не только физическая реабилитация, но и социальная.

Теперь мы сможем помочь детям более качественно и эффективно.

— Вы человек бизнеса и активно занимаетесь социальными проектами. Давайте пофилософствуем: что важнее — делать упор на экономику или на «социалку»?

— Вопрос действительно философский, но ответ зависит от того, с какой стороны смотреть на ситуацию. Есть известное английское выражение: «*Tu walking in my shoes*» («Попробуй походить в моих ботинках»). Если я бизнесмен, то должен говорить: «Дайте мне возможность вести бизнес, и я буду платить налоги». И вроде бы этим тогда ограничивается социальный контракт, ведь если я буду платить налоги, то мудрое государство само распределит их среди тех, кому требуется социальная помощь.

Помимо этого, есть такое понятие как социальная ответственность бизнеса. По идее, она заканчивается тем, что я дал рабочие места, дал налоги, и я молодец. Но хорошие бизнесмены — а их много не только на Западе, но и в России — являются ещё и филантропами. Вспомните Стива Джобса, который большую часть состояния завещал на социальные проекты. Это, мне кажется, высшая степень той самой социальной ответственности — не просто создать рабочие места, сделать продукт и заработать, не просто подвинуть экономику вперёд, а сверхзаработанный капитал, который объективно лишний, отдать. Но не просто разбросать с крыши небоскрёба, а вложить в долгосрочные проекты, которые будут помогать людям

— Так что этим сплавом мы получаем очень хорошую штуку.

— На работе у вас всё отлично, а как в депутатском округе?

— В Закамске происходит очень много интересных мероприятий. Они даже выходят за рамки нашего округа. Бессоной мы традиционно провели конкурс для талантливых детей «Юное дарование». В этом году он прошёл на более высоком уровне. Приём заявок мы организовали на нашем сайте motrich.ru. Здесь же проходило голосование за номинантов. Удивительно, но за ребят голосовали по нескольку тысяч человек, и это не «накрутка»: один пользователь — один голос. Ребята действительно любят этот конкурс и каждый год его ждут. Победитель получает солидную денежную премию, а список номинаций, в которых можно попробовать свои силы, расширяется. В этом году мы добавили номинацию «Изобретатель», и дети показали нам, что сами умеют собирать роботов.

Но ценность конкурса даже не в премиях. Ребята голосуют за своих друзей, радуются их успехам, понимают, что быть умным — востребовано, а получить звание «Юное дарование» — престижно. Поэтому во дворце, где мы проводили церемонию награждения, был настоящий аншлаг. Дети приходили с командой поддержки, здесь же были и их учителья, и наставники из кружков и секций. Для жителей Закамска это действительно стало важным событием.

— Обычно депутаты делают ставку на благоустройство...

— Это уже можно назвать нашей «текучкой». Мы стараемся облагородить каждый пустырь. Начинали с детских площадок, теперь перешли на большие спортивные комплексы. Ближе к зиме установим ледовые катки.

— А люди ценят вашу работу? Вандализма не наблюдаете?

— Всё команды устраивали турниры. В такой ностальгии я вижу настоящий патриотизм. Поэтому мы берём и делаем. Уже скоро у нас появится большая хоккейная коробка, где будут играть и те, кто уже забыл, что когда-то стоял на коньках, и их дети.

Мне кажется, это и нужно делать, так что стараемся именно так и поступать.

— Совершенно отдельный пласт работы вашей команды — детская медицина. Ранее вы организовали обследование младших школьников на болезни позвоночника. Недавно стало известно, что в Закамске открывается детский реабилитационный центр. Вы и здесь приложили руку?

— В Закамске есть очень хорошая городская детская поликлиника №4. Там великолепные врачи, они молодцы! Эти специалисты настолько сильно любят детей и помогают им, что мы просто не можем пройти мимо — и не проходим.

Мы не смогли бы сделать реабилитационный центр с нуля, без профессионалов, но мы увидели, чем можем помочь. Ранее в этой поликлинике было отделение восстановительного лечения детишек со сложностями в разных областях. Здесь им помогали реабилитироваться социально и физически, но поликлинике не был официально присвоен статус «реабилитационный центр», и была масса других препон, из-за которых детей приходилось на некоторые процедуры возить из Закамска в Мотовилиху. Это было очень сложно и для них самих, и для их родителей.

Мы решили эту проблему, помогли больнице пройти лицензирование и официально получить статус реабилитационного центра. На «бумажках» мы не остановились: на достаточно крупные суммы — несколько миллионов рублей — приобрели оборудование, уникальные тренажёры и станки, которые помогают детишкам развиваться.

— Как много детей может проходить реабилитацию в этом центре?

— Раньше, когда к поликлинике были прикреплены только дети из Закамска, можно было принять до 1000 ребят в год. Теперь, я думаю, мы сможем это количество увеличить и принимать

С точки зрения бизнеса это, наверное, идеал. Так, скорее всего, делать и стоит.

— А если переобуться и встать на сторону работника?

— Простой человек, если он не Шариков, который требует отобрать всё и поделить, а вполне ответственный гражданин, должен, во-первых, поднимать производительность своего труда, чтобы оставить детям лучшую страну, чем есть сейчас. Во-вторых, нужно помогать своими действиями бизнесменам, которые двигают страну вперёд, приобретать их товары или пользоваться их услугами, не говорить: «Буржуи зажрались, а мне есть нечего». Мне кажется, что это безответственная позиция. Не надо требовать: «Дайте, дайте, дайте» от государства. Откуда оно возьмёт, если бизнесменов не будет?

И вот круг замыкается — я успешно работаю или стараюсь развить свой бизнес, но если мне потребуется помочь, то, я уверен, хорошее общество меня не бросит. Я смогу найти работу, я могу рассчитывать на благотворительность, я в силах обратиться в социальные фонды, которые окажут мне поддержку. А я буду получать из этого бюджета, понимая, что кто-то это заработал и я тоже этому помог. Вот и философский ответ на философский вопрос.

При подготовке интервью использована запись программы «Лобби-холл» на телеканале «ВЕТТА»