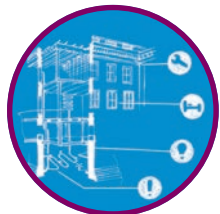


Форум

ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ
«ВЕДОМОСТИ»
ИЗДАЮТСЯ СОВМЕСТНО
С THE WALL STREET JOURNAL
& FINANCIAL TIMES»

**100 шагов
к благоприятному
инвестиционному
климату**

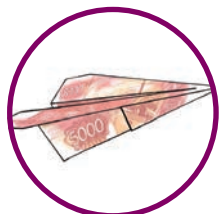
Конференции газеты «Ведомости»



18 февраля, Москва, ММПЦ МИА «Россия сегодня»

Реформирование системы ЖКХ

КОНФЕРЕНЦИЯ



19 февраля, Москва, «Марриотт Роял Аврора»

Кризис корпоративного долга. Технологии разрешения сложных ситуаций между кредиторами и заемщиками

КОНФЕРЕНЦИЯ



27 февраля, Москва, «Марриотт Роял Аврора»

Благотворительность в России

XI ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ



10—13 марта, Канны, «Дворец фестивалей»

МІРІМ 2015¹

ДЕЛОВЫЕ СЕССИИ В РАМКАХ 26-й ВЫСТАВКИ
КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Март, Москва

Страховой бизнес в России

II ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ



26 марта, Москва, Lotte Hotel Moscow

Барьеры и точки роста для транспортной отрасли России

VI ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ



26 марта, Москва, «Swissôtel Конференц-центр»

Российская энергетика

IX ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ



14 апреля, Москва

Телеком 2015

XI МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ ОПЕРАТОРОВ СВЯЗИ



16—17 апреля, Москва, «Марриотт Роял Аврора»

Юридический форум России

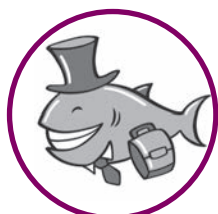
XI ЕЖЕГОДНЫЙ ДЕЛОВОЙ ФОРУМ



Май, Москва, InterContinental Moscow Tverskaya

Свой бизнес в России. Курс на опережение. Что нужно знать предпринимателю?

КОНФЕРЕНЦИЯ ИЗ ЦИКЛА МЕРОПРИЯТИЙ ПО РАЗВИТИЮ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА



21 мая, Москва

Форум по маркетингу, рекламе и PR

XII ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ



Июнь, Москва, InterContinental Moscow Tverskaya

Управление отходами: захоронить нельзя переработать

III ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ



25 июня, Москва, «Swissôtel Красные Холмы»

HR-Форум²

XIX ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ



«Ведомости ФОРУМ» № 1 2015 г.
По итогам III ежегодной конференции
«100 шагов к благоприятному
инвестиционному климату», проведенной
газетой «Ведомости» 24 ноября 2014 г.
в Москве

Партнер форума

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

«Ведомости ФОРУМ» –
приложение к газете «Ведомости»
издаются совместно с The Wall Street Journal
& Financial Times»

Главный редактор
Александр Владимирович Губский
Шеф-редактор
Наталья Жукова
Издатель
Михаил Дубик
Управляющий директор
Глеб Прозоров
Руководитель проекта
Ольга Орешникова
Руководитель конференции
Лариса Белоусова
Клиентская служба
Екатерина Караиван
Макет
Александра Константинова
Дизайн, верстка
Дмитрий Никоноров
Фоторедактор
Дмитрий Новожилов
Корректоры
Нина Трайнина
Светлана Борщевская
Координатор печати
Татьяна Бунашова
**Иллюстрация на первой
странице обложки**
Fotolia / PhotoXPRESS
Фото
Денис Абрамов
Fotolia / PhotoXPRESS

Учредитель и издатель
ЗАО «Бизнес Ньюс Медиа»
Адрес: 127018 Москва,
ул. Полковая, 3, стр. 1,
тел. (495) 232-32-00, факс (495) 232-17-58
Тел. комм. служб (495) 232-32-00,
факс (495) 232-17-61
Журнал издается совместно с Financial
Times, The Wall Street Journal и
Independent Media

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-22955
выдано Федеральной службой по надзору
за соблюдением законодательства в сфере
массовых коммуникаций и
охране культурного наследия

Отпечатано в типографии
ОАО «ПК «Экстра М»,
143405 Московская обл.,
Красногорский р-н,
г. Красногорск,
автодорога «Балтия», 23-й км, вл. 1, д. 1
Тираж 20 900 экз.
Цена свободная

суть дела

Когда госрегулирование
страшнее внешних санкций

Алексей Репик, президент «Деловой России»

Время волшебных палочек
прошло

Станислав Воскресенский, заместитель
министра экономического развития РФ

Правительство теперь
уходит от дискуссий

Александр Шохин, президент РСПП

Иностранцы
хотят предсказуемости

Александр Ивлев, управляющий партнер
по России EY, координатор иностранных
участников КСИИ

Новые рынки сбыта
нужно создавать

Александр Калинин,
президент «Опоры России»

команда

Меняйте людей...
или меняйте людей

Сергей Воробьев, президент Ward Howell, член
наблюдательного совета АСИ

муниципалитеты

Можно выбирать
из 30 образцовых
муниципальных практик

Светлана Чупшева,
корпоративный директор АСИ

Чиновников приглашают
на мастер-классы

Дарья Сунцова, генеральный директор
«Опора-кредита»

Что нужно мэру маленького
городка

Илья Семин, вице-президент «Деловой России»

навстречу инвестору

Залог доверия инвестора –
точная информация

Антон Москаленков, руководитель управления
по взаимодействию с международными
организациями АСИ

А можно конкретнее?

Антон Яремчук, заместитель руководителя
управления по проектам улучшения
инвестиционного климата АСИ

Преференции
для всех одинаковые

Татьяна Розанова, президент Калужской ТПП,
руководитель экспертной группы АСИ

Наш товар – инвестиционные
возможности региона

Денис Буцаев, заместитель председателя
правительства Московской области

контрольные
закупки

Бизнесмены –
«тайные покупатели»

Клуб лидеров совместно с общероссийскими предпри-
нимательскими объединениями проводит кон-
трольные закупки – анализ эффективности мер по
сокращению количества и стоимости администра-
тивных процедур

Дайте право выбора

Сергей Пикин, директор Фонда энергетического
развития

Под единым управлением –
надежнее

Роман Бердников, первый заместитель
генерального директора по технической политике
«Россетей»

госрегулирование

Как взять барьер

Ольга Кувшинова, Ведомости

Снижение административных барьеров для бизне-
са и издержек госрегулирования – один из немногих
оставшихся резервов роста для экономики. Однако
реформировать сферу контроля и надзора будет
непросто, скептичны эксперты, предприниматели и
сами чиновники



Момент истины

Конференция «100 шагов к благоприятному инвестиционному климату» прошла в ноябре прошлого года в третий раз. И в этот раз – на неблагоприятном экономическом фоне, который с тех пор еще ухудшился. Лучше бы иначе, но, с другой стороны, инвестиционные технологии, истеблишмент, общественные организации бизнеса и само деловое сословие смогут ощутить момент истины. Стандарты и процедуры для улучшения бизнес-климата против макропроблем, конечно, не оружие. Но на одно из заградительных сооружений, пожалуй, потянут. Хорошо ли строят – дискуссии неизбежны, поскольку посчитать эффект противодействия получится умозрительно, но никак не в цифрах. Тем не менее бизнес-сообщество поставит оценку (возможно, даже именно в цифрах, если устроить специальный опрос), ее-то и следует считать истиной.

На ноябрьских «100 шагах» в отличие от предыдущего года не педалировалась тема продвижения России в Doing Business, хотя оно составило целых 30 позиций вверх до 62-го места. Разве что поспорили замглавы Минэкономразвития Станислав Воскресенский и ректор Московской школы управления «Сколково» Андрей Шаронов. Воскресенский: «В Doing Business получается, что это соревнование Москвы и Питера», Шаронов: «Это важный индикатор для инвесторов, которые пока не знают, что такое Россия». И оба правы. Воскресенский ратует за Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ, который, по его мнению, важнее.

Национальный рейтинг с прошлого года создает профессиональный разработчик и промоутер проектов развития бизнеса – Агентство стратегических инициатив (АСИ) в компании с ведущими бизнес-организациями: «Деловой Россией», «Опорой России», Российским союзом промышленников и предпринимателей и Торгово-промышленной палатой. Это сравнение регионов по 54 показателям в соответствии с направлениями «Регуляторная среда», «Институты бизнеса», «Инфраструктура и ресурсы», «Поддержка малого предпринимательства». Опубликованы первые результаты по 21 пилотному региону. (Почему-то уже не удивляет 1-е место Калужской области по всем направлениям.)

Есть, конечно, внесистемные вещи. Странно, например, что в Татарстане, входящем в лидирующую группу (всего их пять) участников рейтинга, такой инструмент, как Корпорация развития, стал корпорацией развития одного проекта – «Смарт сити», делового города – спутника республиканской столицы. Проект сво-

рачивается, и корпорация осталась ни с чем – у «Ведомостей» есть информация о ее возможном закрытии. Но на то оно и внесистемно...

В любом случае в Национальный рейтинг защиты положения и результаты внедрения Регионального инвестиционного стандарта, очень известного проекта в портфеле АСИ, и, конечно, состояние регуляторики и многие другие позиции, актуальные для инвестора. Который, таким образом, всегда может погрузиться в конкретику и изучить ситуацию досконально.

Контрольные закупки по дорожным картам, когда бизнесмены выступают «тайными покупателями» госуслуг и оценивают их качество, стоимость и потраченное время, – хорошая история (об этом можете прочитать у нас подробнее). Но никакие контрольные закупки не нужны, когда сами чиновники называют безумные сроки, например, подключения к электросетям.

Ставлю себя на место предпринимателя, инвестора и понимаю: регистрацию предприятия за 10 дней вместо трех потерплю, но полтора года ждать, пока подключат газ, когда я завод могу построить за девять месяцев, – пойду-ка я отсюда. Между тем как раз предприятия у нас научились регистрировать быстрее (в том же Doing Business прогресс вышел именно благодаря этому обстоятельству – плюс 24), а с подключением к электрическим сетям стало даже хуже (минус 2).

Болезненный вопрос на любом форуме об инвестициях – государственное регулирование. На этой конференции кроме подробного обсуждения на пленарном заседании локальные дискуссии прошли на трех круглых столах – их материалы не вошли в «Ведомости Форум», который вы держите в руках. Но мы не обошли эти вопросы: выпуск завершает статья Ольги Кувшиновой, в которой проблемы изложены в концентрированном виде. Наверное, у многих, как и у меня, чтение вызовет букет эмоций – от грусти до возмущения. Хочется воскликнуть литературно: «Доколе?»

При этом непосредственно на конференции красной нитью протянулось: государство проявляет признаки недостаточной договороспособности. Плохо проработанные законодательные инициативы проходят без обсуждения с бизнесом. Об этом говорил президент РСПП Александр Шохин. Иногда возобладает здравый смысл – законопроект удастся вернуть на доработку. Бывает, что уже из третьего чтения, свидетельствует помощник президента Андрей Белоусов. Он признается, что даже в администрации президента порой «не видно, что происходит». Можно грешить на депутатов, которые имеют право напрямую вносить законодательные инициативы в Госдуму, но на деле это часто происходит с подачи правительства. А сейчас, когда финансовые проблемы на макроуровне, трудности банков больно бьют по бизнесу (особенно малому и среднему) нехваткой кредитных денег и высокими ставками, предпринимателя вообще легко задушить...

Новая тема в этом году – интеграция инвестиционных стандартов на уровень муниципалитетов, причем даже на маленьких территориях. Свежий проект АСИ – «Атлас муниципальных практик» вызвал большой интерес; коллеги агентства из бизнес-объединений тоже рассказали, что уже предлагают инвестиционные инструменты в муниципальных образованиях. Правильно: чем ближе к земле, тем лучше – инвестор приходит в конкретный город и село. И если там играют по другим правилам, нежели регион, ничего хорошего не выйдет. Одно только выделение участков и получение разрешения на строительство чего стоит...

В общем еще раз: нельзя отказываться от системной работы с инвестиционными технологиями, даже когда стагнация, санкции и отток капитала. И даже наоборот – нужно ее усилить, чтобы сопротивление было выше. По существу, об этом и шла речь и на кризис никто особо не кивал. И так ясно.

Наталья Жукова
шеф-редактор «Ведомости Форума»



Алексей Репик*
президент «Деловой России»*

Когда госрегулирование страшнее внешних санкций

3 а три года мы вместе прошли 3/5 пути из необходимых 100 шагов к двадцатке лучших стран по условиям ведения бизнеса [в рейтинге Doing Business]. Причем в 2014 г. 30 позиций преодолели одним скачком (с 92-го места в Doing Business – 2014 на 62-е в Doing Business – 2015. – «Ведомости»). Что же нужно и можно сделать, чтобы эта динамика сохранилась?

С точки зрения «Деловой России», это целый комплекс задач. В первую очередь это повышение производительности труда как минимум до уровня глобальных конкурентов. Затем – диверсификация экономики благодаря созданию новых предприятий перерабатывающего сектора и развитию несырьевых производств.

Для достижения этих целей необходима совместная работа государства и бизнеса как в части улучшения инвестиционного климата, так и в обеспечении новых предприятий финансовыми, кадровыми и технологическими ресурсами. Основной рычаг, который у государства и у бизнеса сейчас есть, – это рычаг внутреннего рынка, работа над созданием спроса на продукцию российских компаний здесь, у нас, и уже как следствие успехов – поддержка выхода этих компаний на рынки третьих стран.

По первому направлению, касающемуся улучшения условий ведения бизнеса, работа идет в первую очередь на площадке Агентства стратегических инициатив (АСИ), в рамках Национальной предпринимательской инициативы «Улучшение инвестиционного климата в Российской Федерации» (НПИ). Причем для меня как предпринимателя успех НПИ в первую очередь связан с тем, что заказчиком изменений являлся бизнес. Предприниматели сами активно участвовали в этой работе, но не в одиночку, а с профессиональной командой АСИ. Следующий год для НПИ будет критически важным, потому что в 2015 г. окончательно доформируется и будет принята нормативная база, описанная в дорожных картах. Региональные инвестиционные стандарты будут приняты во всех субъектах России, и вопрос неминуемо перейдет в плоскость правоприменения.

Мы уже много говорили о рейтинге инвестиционного климата в субъектах РФ. Для нас важно

выявить как лучшие практики регулирования и поддержки предпринимательской деятельности, так и практики, далекие от запросов бизнеса. Следующим шагом должно быть повсеместное распространение первых и последовательное искоренение вторых. Причем работу следует вести не только на региональном, но и на муниципальном уровне.

Но если работа АСИ в значительной мере соответствует ожиданиям бизнеса, то есть и более болезненные вопросы, без решения которых двигаться дальше в сторону улучшения инвестиционного климата, на мой взгляд, невозможно.

Первая проблема, которая тревожит представителей бизнеса сегодня, – непредсказуемая система налогообложения. Этот вопрос крайне важен для всех инвесторов. У нас есть статистика снижения инвестиций в российскую экономику в 2014 г. И я задаю себе вопрос: что больше влияет на отрицательные темпы инвестиций? Внешние санкции, которые, кстати, для многих отраслей являются окном возможностей, или собственные, не всегда продуманные, не согласованные с бизнесом инициативы?

Чтобы стабилизировать ситуацию и вернуть доверие инвесторов, нужно на государственном уровне всерьез думать о долгосрочных мораториях на ухудшение условий, нужно гарантировать бизнесу постоянные правила игры. Новым предприятиям, как и вновь создаваемым малым предприятиям, необходимо давать налоговые каникулы. Президент подписал соответствующее поручение в мае. Ожидание выполнения этого поручения заставляет бизнес откладывать решения о запуске новых проектов. (Кстати, в качестве пилота для отработки систем налоговых льгот и упрощенного регулирования можно рассматривать территории опережающего развития. Причем сейчас они сформированы по территориальному принципу, но, если положительный опыт будет доказан, его нужно масштабировать по отраслевому принципу, предоставляя льготные условия для предприятий перспективных несырьевых отраслей.)

Вторая наиболее чувствительная для бизнеса сфера госрегулирования – контрольно-надзорная деятельность. Существующая система проверок сложная, избыточная и нуждается в

*АЛЕКСЕЙ РЕПИК

Окончил Высшую школу экономики по специальности «Экономика и управление предприятием». С 1995 г. работает в области здравоохранения и фармацевтики. Основатель российской высокотехнологичной фармацевтической компании «Р-фарм» (свыше 2800 сотрудников, сеть филиалов в России и за рубежом). С октября 2012 г. – председатель по международной деятельности, с 29 сентября 2014 г. – президент «Деловой России». Член Экономического совета при президенте РФ. Член Экспертного совета при правительстве РФ. Член наблюдательного совета АСИ.

«ДЕЛОВАЯ РОССИЯ»

Общественная организация. Учредители (данные ЕГРЮЛ): Андрей Коркунов, Сергей Турта, Михаил Винчель, Маргарита Баржанова, Наталья Касперская, Борис Зверев, Владимир Головнёв, Евгений Юрьев, Игорь Лисиненко, Игорь Потапенко, Александр Захаров, Валерий Фадеев. Создана в 2001 г., объединяет предпринимателей в основном перерабатывающего сектора экономики из 77 субъектов РФ, 30 комитетов и 79 отраслевых отделений. В числе задач – взаимодействие с органами государственной власти, подготовка аналитических докладов, экспертных заключений, проектов текстов законодательных актов с целью создания условий для экономического роста, развития предпринимательства.

обновлении и регламентации. Особенно это касается внеплановых проверок. Мы считаем, что проблему частично решает введение единого реестра проверок с обязательным внесением каждой контрольно-надзорной инициативы в отношении предприятия до начала проверки. Я вообще считаю, что нужно установить лимит на количество плановых проверок – скажем, не больше 2–3 раз в год (может быть, кроме предприятий с повышенным уровнем опасности).

Наряду с необходимостью улучшать условия ведения бизнеса создание новых предприятий и повышение производительности труда нереализуемы без доступа предпринимателей к финансовым ресурсам. Из-за наложенных ограничений возможность получить длинные дешевые деньги в западных банках существенно ограничена. Причем пострадали не столько компании, подпавшие под санкции напрямую (их проблемы государство решает в особом порядке), сколько частный бизнес, для которого у банков не осталось доступных кредитных ресурсов. На новые и модернизированные предприятия пришелся двойной удар. С одной стороны, для них возросла стоимость заемных средств. С другой – девальвация рубля повысила стоимость закупаемого оборудования. Здесь импортозависимость – тот вопрос, решать который придется еще долго. Поэтому мне кажется, что пора запустить объявленные механизмы. Это и проектное финансирование, и фонд поддержки промышленности. И мы искренне надеемся на положительный для российской промышленности эффект от деофшоризации. Важно, чтобы она проводилась с обязательной амнистией капитала и действующей системой стимулов для вложения этих средств в строительство новых предприятий и модернизацию производств. Предприниматель, возвращающий деньги из офшора, должен быть уверен в своей безопасности. Тогда вместо очевидной для многих стратегии – перепрыгнуть подальше – есть шанс привлечь эти деньги в качестве инвестиций. Причем если инвестировать будет выгоднее, чем держать средства в банковской ячейке, это отразится на темпах роста российской экономики.

Сегодня уже говорили про стимулирование регионов с точки зрения инвестиций в промышленную инфраструктуру и технопарки. Я считаю, что если заработают недавно принятые постановления правительства России и мы сможем гарантировать возвращение в региональный бюджет существенной части федеральных налогов от технопарков, то готовность местной власти и местных парламентариев принимать и поддерживать эти инициативы возрастет.

Это позволит бизнесу не только сократить потребность в стартовом капитале, но и реализовывать инвестиционный проект намного быстрее. Если бы мы знали, сколько хороших проектов умерло или надолго заснуло в ожидании разрешения на строительство или выделения земельного участка, вы бы, наверное, ужаснулись. У нас в «Деловой России» эта статистика крайне неблагоприятная.

Один из немногих хорошо созданных и действующих инструментов по поддержке не крупных проектов – помощь Агентства кредитных гарантий. Нужно пользоваться этой возможно-

стью, единственное – это необходимо делать в связке с финансовыми институтами.

Далее. Если мы говорим об улучшении инвестклимата, то политика подготовки кадров не может не быть в приоритете. Причем системный вопрос можно решать с помощью программ дуального образования, создания профстандартов, которые позволят так же системно подойти к вопросу подготовки кадров. Я считаю, что здесь не нужно изобретать велосипед – существуют стандарты WorldSkills, и при формировании программ обучения мы можем ориентироваться на них, если такие вещи, как повышение конкурентоспособности, как улучшение соотношения производительности труда и его стоимости, для нас не просто слова.

Упомяну еще один принципиальный вызов. Новые конкурентоспособные предприятия не

возникнут без появления в арсенале российских предпринимателей новых конкурентоспособных продуктов. Здесь есть два подхода к решению. Первый – стимулирование развития собственных технологий. (Сейчас в АСИ формируется команда по поиску и проектированию новых продуктов и новых отраслей.) Второй – трансфер технологий. (Для нас принципиально важны перенос технологий и ноу-хау в Россию и формирование здесь профессиональных компетенций и команд, основанных на лучших мировых практиках.)

И последнее. Инвестиции в российскую промышленность сохраняют привлекательность для инвесторов в первую очередь благодаря масштабу внутреннего рынка. Необходимо создать российским компаниям больше благоприятных условий для доступа на этот рынок.

Разумеется, сохраняя конкуренцию. Важно, чтобы крупные компании с госучастием, работающие по ФЗ-223 («О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18 июля 2011 г. – «Ведомости»), ориентировали свои программы развития на продукцию и базу, создаваемую отечественными товаропроизводителями, в том числе малыми и средними компаниями. Сейчас стартует масса масштабных инфраструктурных проектов. Здесь тоже необходимо стимулировать использование материалов и технологий российских производителей.

Если все это получится и сюда добавится система кредитно-страховой поддержки экспорта, то создание новых предприятий станет уже не мечтой, а мотивированной экономической реальностью. ■



Станислав Воскресенский*
заместитель министра экономического развития РФ

Время волшебных палочек прошло

нрежде всего я хочу сказать про все эти рейтинги. Мы действительно растем во всех основных рейтингах, измеряющих деловую среду. Соответственно, 62-е место в Doing Business, 53-е место – это Всемирный экономический форум в Давосе и 43-е место – в рейтинге деловой среды Bloomberg. Все это, конечно, приятно, но совсем не главное.

Главное, на мой взгляд, – мы не должны мириться с теми темпами экономического роста, которые сегодня имеем. Мы точно можем расти быстрее, но этого не сделать без качественного изменения инвестклимата. И оно: а) возможно; б) я уверен, произойдет. Чтобы это произошло, должны быть поставлены понятные цели перед коллегами, занимающимися госуправлением. На мой взгляд, таких целей могло бы быть две. Это темпы прироста частных инвестиций и рост доли занятых в малом бизнесе. Конкретные цифры, наверное, требуют обсуждения.

Я два года работал представителем президента в Калининградской области и могу сослаться на собственный опыт: поверьте, действительно очень многое зависит от того, какие цели реально ставятся перед управленческими командами и на федеральном, и на региональном уровне. Если они поставлены и дальше

будет выстраиваться управленческая цепочка на местах, то сразу станет понятно, что, например, такая вещь, как рост налоговой нагрузки, в достижение этих целей не вписывается.

***СТАНИСЛАВ ВОСКРЕСЕНСКИЙ**

Окончил Российскую экономическую академию им. Г. В. Плеханова. В 1996–2004 гг. работал в российских и иностранных компаниях. В 2004–2007 гг. – референт, замначальника Экспертного управления президента РФ. В 2008–2012 гг. – замминистра экономического развития РФ. В 2012–2014 гг. – заместитель полпреда президента в СЗФО (Калининград). В августе 2014 г. вновь назначен заместителем главы Минэкономразвития.

Теперь о том, что нужно делать дальше в рамках Национальной предпринимательской инициативы, чтобы улучшался деловой климат. Это три вещи. Первое – все мероприятия дорожных карт должны быть, безусловно, выполнены. Напомню: у нас по 11 дорожным картам порядка 790 мероприятий, из них 360 считаются выполненными. И вот многие критики говорят, что все эти мероприятия – так называемые малые дела, а где же, мол, какие-то большие решения в сфере инвестиционного климата?

Наверное, время таких волшебных палочек в экономике прошло. Нужна кропотливая ежедневная трудная работа, потому что инвестклимат – это как хорошее кино. Хороший фильм ценен тем, что в нем отточен каждый кадр. Так же и с инвестиционным климатом. Невозможно иметь либеральное законодательство и при этом неудобную процедуру заполнения налоговой декларации. Невозможно ставить какие-то цели, связанные с экономической свободой, и иметь такое количество часов при оформлении экспорта или импорта товаров, которое у нас есть сегодня.

Реплика модератора

Андрей Шаронов, ректор Московской школы управления «Сколково»:

По поводу наших 10 позиций в Doing Business я позволю себе не согласиться со Станиславом. Все-таки для нас это важный индикатор, поскольку он позволяет сопоставлять Россию с другими странами. И это важный индикатор для инвесторов, которые пока не знают, что такое Россия. Это та одежда, по которой нас встречают. Обращу внимание, что из этих 10 рейтингов четыре сильно отличаются в худшую сторону, причем два из них имеют явно региональную природу, а два – явно федеральную. Напомню, что мы находимся на 156-м месте (это самое низкое место в рейтинге из всех 10 позиций) на получение разрешения на строительство. Но поскольку

мы были почти в последней пятерке, то прогресс есть. С другой стороны, это говорит о том, что это довольно тяжелая сфера и быстрого улучшения мы здесь не получим. Вторая позиция, которая связана с действиями региональных властей, – подключение к системе электроснабжения. Здесь мы на 143-м месте. Конечно, отчасти это произошло за счет появления в рейтинге второго города (в 2014 г. Всемирный банк включил в расчеты данные не только по Москве, как раньше, но и по Санкт-Петербургу. – «Ведомости»), но тем не менее это совершенно неприемлемое для нас место. Тем более с учетом того, что действительно многие регионы уже сделали в этом направлении. И две федеральные позиции, в значительной степени определяющиеся

федеральным законодательством и федеральным правоприменением. Во-первых, это международная торговля. Мы на 155-м месте – и это совсем не здорово, учитывая, что мы декларируем выход на международные рынки не только с традиционными углеводородами, металлами, удобрениями и другим сырьем. И защита инвесторов – 100-е место. Это прежде всего законодательно установленные институты корпоративного управления и – самое главное – практика правоприменения. Поэтому мы должны быть предельно «инструментальны», поскольку эти позиции действительно мешают нам жить и работать и реально тянут вниз общий рейтинг России. А он отнюдь не бессмыслен и для привлечения иностранных инвестиций, и для сохранения своих.

Каждая из этих деталей важна. Я уверен, что и здесь количество рано или поздно перерастет в качество.

Во-вторых, с учетом уже сделанного сейчас нужно усилить кропотливую управленческую работу. Приведу конкретный пример – подключение к сетям. На уровне министерств, на уровне законов приняты практически все необходимые решения. Сейчас основная работа – внутри самих российских

сетей. Когда в Калининграде вместе с региональной властью мы и энергетики на эту проблему навалились всем миром, только за счет оптимизации управленческих процедур за год удалось увеличить количество подключений граждан (внимание!) в 2 раза, а количество подключений малого бизнеса – на 40%. И нам не потребовались никакие дополнительные нормативно-правовые акты или законы.

Третий пункт тоже очень важен. Нам нужно запустить настоящую конкуренцию между субъектами Российской Федерации по улучшению инвестклимата. В связи с этим мне кажется сейчас гораздо более важным для наших реальных задач национальный рейтинг, а не рейтинг Doing Business. Потому что в Doing Business получается, что это соревнование Москвы и Питера, а остальные субъекты Российской Федерации являются наблюдателями. ■



Александр Шохин*
президент Российского союза промышленников и предпринимателей*

Правительство теперь уходит от дискуссий

В ноябре на «Форуме действий» Общероссийского народного фронта Владимир Путин затронул тему необходимости обеспечения стабильной налоговой нагрузки на бизнес. И даже обратился ко мне с предложением подтвердить, что этот тезис для бизнеса очень важен.

Но мы должны говорить не просто о стабильности налоговой нагрузки, но и о том, чтобы она не увеличивалась за счет различных косвенных способов. Поскольку правительство не жаждет подвергнуться критике президента, то вместо прямого повышения налоговой нагрузки идет ее скрытое увеличение через расширение налогооблагаемой базы. Чего стоит один кадастр, например! Во многих случаях кадастровая оценка выше рыночной, а механизм оспаривания еще не отработан и неэффективен. Увеличение фискальной нагрузки идет и по ряду других направлений. В частности, снятие порогов по обязательному медицинскому страхованию.

Но есть и прямые способы повышения налоговой нагрузки: индексация водного налога, повышение налога на дивиденды. И хотя мотивация выдвигается здесь весьма благородная – социальная справедливость в случае с дивидендами или индексация давно не индексированных водных налогов, – в совокупности эти фискальные механизмы весьма ощутимы для бизнеса, особенно в условиях стагнации и не очень позитивной мировой конъюнктуры.

Речь идет не только о ценах на нефть, но и о рецессии в европейской экономике. В условиях этой неопределенности и стагнационных тенденций очень важно, на мой взгляд, не допустить повышения фискальной нагрузки на бизнес. Это должно быть главным способом преодоления тенденций рецессии и стагнации

и не только выживания, но и возобновления экономического роста.

Но фискальная нагрузка – это только часть предсказуемости инвестиционного и делового климата в стране. А нас интересует предсказуемость в принципе. И мы видим, что очень многие решения принимаются с колес, стратегические документы практически не работают. Опять сошлюсь на налоговую тематику: основные направления налоговой политики в конце мая были приняты после многомесячных публичных обсуждений, а в начале июля стали обсуждать совершенно новые инициативы типа повышения НДС, НДСЛ или введения налога с продаж. Можно то же самое сказать и о других документах. Хорошо, что в основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики появилось больше сценариев и под каждый сценарий – определенный набор инструментов (включая стрессовый сценарий с \$60 за баррель нефти и с падением на 3,5–4% российской экономики в 2015 г.). Для нас важно, чтобы под каждый сценарий (пусть даже самый ужасный) была разработана четкая программа действий Центробанка, Минфина, правительства в целом.

Что мы хотели бы для повышения предсказуемости экономической политики? Во-первых, повысить статус документов. Потому что на самом деле принятые документы по основным направлениям налоговой политики и основным направлениям единой государственной денежно-кредитной политики, в принципе, провисают в воздухе. Поэтому либо мы отказываемся от них и все делаем в рамках трехлетнего бюджета, либо мы им все-таки придаем статус среднесрочных стратегических документов. Тогда и отклонения от указанных в этих документах ключевых позиций должны проводиться по той же процедуре – с вынесе-

*АЛЕКСАНДР ШОХИН

Окончил экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова. Доктор экономических наук, профессор. В 1991–1994 гг. – заместитель председателя правительства РФ и одновременно в разные годы – министр труда и занятости, министр экономики. В 1995–1998 и 1999–2002 гг. – депутат Госдумы (1996–1997 гг. – первый заместитель спикера). С 1995 г. – президент Высшей школы экономики. Президент РСПП с 2005 г. Член Экономического совета при президенте РФ, комиссий при президенте: по мониторингу достижения целевых показателей социально-экономического развития России, по формированию и подготовке резерва управленческих кадров, Экспертного совета при правительстве РФ и ряда комиссий правительства.

РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ (РСПП)

Общероссийская организация. Осуществляет деятельность через два юридических лица – Общероссийское объединение работодателей (ООР «РСПП») и Общероссийскую общественную организацию (ООО «РСПП»). Членами ООР «РСПП» являются 366 организаций.

нием на публичное обсуждение, с обсуждением в правительстве, Госдуме и т. д.

Кроме того, напомню, что все бизнес-объединения неоднократно ставили вопрос о том, что решения, ухудшающие положение бизнеса в любых направлениях (не только в налоговой сфере), должны вводиться в действие через механизм отлагательных решений. Хочу напомнить, что еще в РСФСР был закон «Об основах инвестиционной деятельности». Некоторые его положения действуют до сих пор, новые законы их не отменили. Так вот действующим положением этого закона является принцип отложения решений, ухудшающих положение бизнеса, на следующий финансовый год. Предлагаю этот принцип оживить и ввести в действие.

И еще один вопрос – о площадках обсуждения решений, затрагивающих бизнес. В последнее время возникает ощущение, что правительство перестало быть адекватным партнером для дискуссий, несмотря на то что вроде бы есть процедура оценки регулирующего воздействия (ОРВ), есть публичные обсуждения законов и т. д. Есть масса площадок – «открытое правительство», Экспертный совет, общественные советы в министерствах и ведомствах.

В условиях неопределенности и стагнационных тенденций важно не допустить повышения фискальной нагрузки на бизнес.

Но давайте возьмем закон о деофшоризации или закон о муниципальных сборах. Они принимались так, что правительство было как бы ни при чем, хотя все мы знаем, что эти инициативы или шли из правительства, или согласовывались им. Правда, иногда инициативы шли и от некоторых регионов. Но факт в том, что была избрана такая технология, когда, например, муниципальные сборы прицепили к закону о налоговом маневре в нефтяной отрасли. Как поймать это для публичного обсуждения? Хорошо, поймали (спасибо Андрею Рэмовичу [Белоусову, помощнику президента РФ]), прицепили к другому закону – по улучшению налогового администрирования в части НДСЛ.

Но, коллеги, если задача состоит в том, чтобы обмануть бизнес-сообщество и принять закон так, чтобы бизнес не успел очухаться, тогда давайте вообще отменим процедуру ОРВ. Мы предлагаем все-таки другое. Независимо от того, какая площадка используется – Госдумы ли, правительства, – давайте введем полноценный механизм ОРВ. ■



Александр Ивлев*
управляющий партнер по России EY, координатор иностранных участников КСII*

Иностранцы хотят предсказуемости

В октябре 2014 г. прошло заседание Консультативного совета по иностранным инвестициям (КСИИ). Несмотря на сложную геополитическую и экономическую ситуацию, в Россию приехало 30 CEO – первых лиц крупнейших международных компаний, которые инвестируют в Россию. За последние 10 лет это, наверное, самый высокий показатель участия иностранного бизнеса в этом мероприятии.

На заседании КСИИ обсуждались вопросы, связанные с оптимизацией функционирования рынка электроэнергетики и мощностей, инвестиции в систему здравоохранения России через государственно-частное партнерство, импортозамещение через локализацию технологий, регулирование обращения с отходами, сокращение административной нагрузки на рынок продуктов, таможенное законодатель-

ство, водоснабжение и водоотведение. Ряд компаний представили свои инвестиционные планы по работе в России.

Основной посыл – это то, что иностранный инвестор готов оставаться в России, компании не планируют покидать наш рынок. К сожалению, с учетом нынешней ситуации они вынуждены в большинстве случаев пересматривать свои инвестиционные планы. Но это понятная тема – мы видим замедление темпов экономического роста, падение спроса, и в связи с этим многие компании должны будут пересмотреть перспективы развития.

Тем не менее ряд компаний прогнозируют открытие новых предприятий, несмотря на не очень благоприятную ситуацию.

Я координирую деятельность иностранных инвесторов и помимо этого возглавляю рабочую группу АСИ по совершенствованию регу-

*АЛЕКСАНДР ИВЛЕВ

Окончил Московский государственный лингвистический университет (переводчик). В 2003 г. получил диплом магистра бизнес-администрирования факультета бизнеса Чикагского университета (США). Начал карьеру в московском офисе «Эрнст энд Янг» в 1995 г. До назначения управляющим партнером по России был руководителем по работе с клиентами и отраслевому развитию в странах СНГ.

ERNST & YOUNG GLOBAL LIMITED (EY)

Объединяет ряд аудиторско-консалтинговых компаний. Оказывает услуги в области аудита, налогообложения, сопровождения сделок. Выручка в финансовом году, завершившемся 30 июня 2014 г., – \$27,4 млрд.

ляторной среды. И, собственно, могу сказать, что вопросы и темы, которые поднимаются в рамках КСИИ, очень схожи по духу с теми, что затрагиваются в рамках Национальной предпринимательской инициативы.

Иностранный бизнес указывает на две вещи, которые он хотел бы видеть у нас в стране. Прежде всего, предсказуемость. То есть иностранные инвесторы должны четко понимать правила игры и должны видеть, куда они заходят. Они должны видеть перспективу на 5–10 лет, чтобы выстраивать свои бизнес-планы и бизнес-процессы. В принципе, международный бизнес может работать в любых условиях и в рамках любой политической и экономической системы. Просто нужно знать, что в течение 5–10 лет не будет происходить никаких изменений и права собственности будут соблюдаться.

Во-вторых, иностранные компании хотят убедиться в том, что в течение 5–10 лет в нашей стране не будут накладываться ограничения на деятельность иностранных инвесторов. Это связано с нынешней геополитической ситуацией. Могу сказать даже по нашей сфере – аудита и консалтинга. В последнее время на уровне Государственной думы обсуждаются вопросы, связанные с ограничением деятельности международных аудиторских консультационных компаний на нашем рынке. Тема не совсем понятная, потому что наши услуги все равно будут нужны российским компаниям, даже если они переориентируются на азиатские рынки. Потому что качественный аудит, качественные консалтинговые услуги, естественно, будут требоваться и на сингапурской бирже, и в Гонконге.

Все эти вещи накладывают отпечаток на поведение иностранных компаний, и, естественно, они хотят быть уверенными в том, что в перспективе все будет нормально. ■



Александр Калинин*
президент «Опоры России»*

Новые рынки сбыта нужно создавать

Когда люди готовы инвестировать? Прежде всего когда перед ними открываются новые рынки сбыта. О новых рынках сбыта, наверное, сейчас нужно не только говорить – нужно их и создавать. Причем создаются они по-разному.

В 2000-е гг. у нас был растущий рынок сбыта. Соответственно, и малый бизнес тоже развивался на этой большой экономической волне. Сейчас мы находимся в стагнации. И чтобы

активизировать рынки сбыта, нужно уже не надеяться на большую экономическую волну, а создавать рынки заново, где-то даже осуществить некоторое их перераспределение в пользу национальных игроков.

Вы знаете, что на форуме Общероссийского народного фронта мы выступили с инициативой, чтобы в рамках ФЗ-223 («О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», – «Ведомости») было принято

*АЛЕКСАНДР КАЛИНИН

Окончил Челябинский политехнический институт («робототехника») и Уральскую академию госслужбы («юриспруденция»). Прошел стажировку в США (штат Мэриленд) по программе «Оптовая торговля». В 1998 г. инвестировал средства в создание производственной компании, которая проектирует и производит системы управления электродвигателями. В 2003 г. основал консалтинговую компанию «Гранитный берег», где работает по настоящее время. Был одним из учредителей «Опоры России».

постановление правительства РФ, которое обеспечивало бы долю предприятий малого и среднего бизнеса в закупках госкорпораций и естественных монополий.

Этот документ прямо предусмотрен ФЗ-223, но из-за разногласий он два раза вносился в правительство и два раза не был принят. Речь идет о закупках госкорпорациями на сумму 12 трлн руб. ежегодно. Сюда относятся и «Газпром», и «Роснефть», и «Россети», и «Русгидро». В принципе, это, наверное, почти половина российской экономики.

Инвестиции госкомпаний следует рассматривать как инвестирование в экономику в целом, так как они дадут мультипликативный эффект.

И если прописать процедуры, по которым малый и средний бизнес сможет получать квоты при закупках госкорпораций, а также указать сроки, в которые они обязаны рассчитаться после осуществления поставок субъектами малого и среднего бизнеса, то за счет такого перераспределения рынка малый и средний бизнес мог бы гарантированно получать за-

казов на сумму порядка 2 трлн руб. Причем это рынок не только для малого и среднего бизнеса. Это рынок и для факторинговых компаний, это рынок для банков, которые, имея дело с госконтрактами, будут кредитовать предприятия малого и среднего бизнеса по другим ставкам.

Таким образом можно создать гарантированный рынок – как для крупного, так и для малого бизнеса.

Я бы хотел затронуть еще один вопрос – об источниках инвестирования, в частности за-

емных средствах. Запад нам достаточно жестко отказал в длинных заемных деньгах. А те инструменты, которые сегодня предлагают ЦБ и крупные российские банки, достаточно дороги. Поэтому мы считаем, что принципиально важно не увеличивать фискальную нагрузку на бизнес, потому что таким образом изымаются деньги, которые компании могли бы вложить в развитие бизнеса.

Еще один источник – это инвестиции госкомпаний. Мне кажется, что сейчас нужно

«ОПОРА РОССИИ»

Общественная организация малого и среднего предпринимательства. Имеет 83 региональных отделения, вместе с НП «Опора» объединяет около 450 000 предпринимателей.

переходить от жестко монетарных подходов к кейнсианским на ближайшие 2–3 года.

И, соответственно, инвестиции госкомпаний следует рассматривать как инвестирование в экономику в целом, так как они дадут мультипликативный эффект. Поэтому, если госкорпорации хотят сейчас получить больше денег на инфраструктурные проекты, мне кажется, им нужно их дать. Это послужит толчком для экономического роста страны. ■



Андрей Белоусов*
помощник президента РФ

Стратегические документы не работают

В этом году мы запустили ряд новых институтов, которые должны оказать влияние на ситуацию в следующем году, через год и т. д. Прежде всего, это реестр проверок. Соответствующий закон сейчас находится в Госдуме, и мы ожидаем, что вскоре он будет принят (511-ФЗ «О внесении изменений в федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», принят Госдумой 19 декабря 2014 г., вступает в силу с 1 июля 2015 г. – «Ведомости»).

Этот закон должен оказать серьезное воздействие на всю нашу контрольно-надзорную практику. Каждая проверка, кто бы ни пришел – будь это плановая или внеплановая проверка, – должна появиться в публичном пространстве, с названием компании, которая проверялась, органа, который проверял, и с кратким описанием результата. На основе этих данных любой человек, любая организация могут сделать выводы: к кому проверки приходят чаще обычного, с каким результатом работает тот или иной контрольно-надзорный орган и т. п.

Во-вторых, инвестиционный рейтинг регионов. На самом деле речь идет об управлении изменениями в регионе. Этот рейтинг нужен для того, чтобы создать у регионов мотивацию для введения соответствующих изменений в правоприменительную практику. Вся эта история распадается на три части. Сначала – задать ориентиры для регионов. Эта работа связана с выявлением лучших практик, их систематизацией и доведением до региональных команд – она была проведена и, в общем, достаточно успешно. Затем

– собственно контроль, это и есть рейтинг. И наконец, наиболее сложная часть – содействие региону в управлении изменениями, создание команд, проектных офисов и проч. Наш первый опыт показывает, что только половина регионов, в принципе, готовы сегодня к тому, чтобы эту работу начать.

В-третьих, судебная система. В прошлом президентском послании было поручение внести изменения в закон о третейском судопроизводстве, для того чтобы третейские суды смогли взять на себя часть нагрузки, которая сегодня ложится на арбитражные суды. Сегодня третейские суды по большому счету не работают, потому что любой, кто хочет, может создать третейский суд, но он практически находится вне регуляторного поля. Минюст с коллегами из РСПП договорились о новых правилах. Силами Минюста был подготовлен закон, и этот закон завис главным образом из-за того, что две наши организации – РСПП и ТПП – уже год не могут договориться, как должны работать третейские суды.

И четвертое – вводится целый ряд новых финансовых институтов, которые должны частично компенсировать недостаток финансовых ресурсов. Самый главный из них – это инструмент проектного финансирования, когда ЦБ рефинансирует соответствующие портфели банков по ставке «ключевая ставка минус 1,5 процентного пункта», а банки, которые входят в эту систему, обязаны будут выдавать кредиты по процентной ставке не выше ключевой ставки плюс 1 п. п. Сейчас обсуждается плюс 0,5 п. п., потому что ключевая ставка существенно поднялась. Это значительно ниже рыночных ставок, нормативный механизм полностью отработан и готов к запуску. Для начала лимит, установленный

*АНДРЕЙ БЕЛОУСОВ

Окончил экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова. Доктор экономических наук. С 1986 по 2006 г. работал в Институте экономики и прогнозирования научно-технического прогресса АН СССР / Институте народнохозяйственного прогнозирования РАН. В 2000–2006 гг. – генеральный директор Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. С 2000 г. – внештатный советник председателя правительства РФ. В 2006–2008 гг. – замминистра экономического развития РФ, замминистра экономики и финансов правительства РФ. С мая 2012 г. – министр экономического развития РФ. С июня 2013 г. – помощник президента РФ.

ЦБ, составляет 50 млрд руб. Но предполагается, что это будет массовый, а не штучный механизм.

Теперь по поводу неопределенности системы налогообложения. Президент практически эту тему поддержал. Но это очень серьезное политическое решение. Потому что за ним стоит другое решение: оно состоит в том, что при ухудшении экономической ситуации в стране – если не произойдет форс-мажора, когда она резко ухудшится, – будут сокращаться бюджетные расходы. Но правительство не будет увеличивать налогообложение и налоговую нагрузку и изменять налоговые условия. Налоговую или фискальную нагрузку никто никогда не посчитает, а вот налоговые условия, включая правила расчета налогооблагаемой базы, должны оставаться в течение определенного времени неизменными. За

У иностранных инвесторов собственность защищена гораздо лучше, чем у отечественных. Потому что с большинством стран у нас заключено соглашение о взаимной защите инвестиций и капиталовложений (таких стран порядка 70).

этим стоит необходимость создания работающего механизма сокращения или по крайней мере неувеличения расходов. До сих пор правительству это не очень удавалось, но если решение будет принято, то следующим шагом станет запуск такого механизма.

Относительно проверок и риск-ориентированного подхода. Сразу скажу: я за, тема тоже обсуждается. Некоторые контрольно-надзорные органы, некоторые службы уже перешли на риск-ориентированный подход – таможенная, налоговая служба. Причем у таможенной профиль рисков – одна из самых серьезных и охраняемых тайн, а налоговая служба, наоборот, профиль рисков сделала публичным и предлагает каждой компании примерить эти риски на себя и самостоятельно посчитать, придет к ним налоговая служба или нет.

По поводу обсуждения с бизнес-сообществом принимаемых документов. Действительно, есть практика, когда президент поручает правительству разработать и принять какой-то закон, а потом этот закон вносят

депутаты. Правительству это очень удобно, потому что принимать закон через обычную процедуру означает, что федеральный орган должен согласовать законопроект со всеми, что занимает иногда год. Затем нужно пройти курирующего вице-премьера, после него – правительственную комиссию по законопроектной деятельности. После этого документ выносится на заседание правительства и наконец вносится в Госдуму. Как видите, путь очень длинный. Гораздо проще договориться с депутатом, который, минуя все эти процедуры, внесет законопроект прямо в Думу. Но в итоге мы получаем ровно то, о чем говорит Александр Николаевич [Шохин, президент РСПП]: не то что РСПП – даже мы в администрации президента часто не видим, что происходит. В осеннюю сессию [Госдумы 2014 г.] было несколько случаев, когда законопроекты возвращались из третьего чтения во второе, чтобы внести какое-то изменение, и потом снова в третье. То есть упрощенный механизм работал очень некачественно. С этой порочной практикой мы будем бороться, за исключением случаев, когда вопрос действительно горит.

Что не работают стратегические документы – абсолютная правда. Мы выстраивали систему, приняли закон о стратегическом планировании, где регламентирован порядок всей работы, и дальше все это как-то ушло... Но поскольку закон принят, правительство неизбежно вернется к этой практике. Будет разработан весь набор стратегических документов, включая концепцию долгосрочного развития, в которой на длительную перспективу будут зафиксированы принципы основных направлений деятельности правительства и всех остальных документов. Конечно, сейчас время

такое, что трудно прогнозировать не то что на 10 лет, а даже на три года или даже на год. Тем не менее я думаю, что из такого режима мы рано или поздно выйдем (скорее рано, чем поздно) и вернемся к разработке долгосрочного видения.

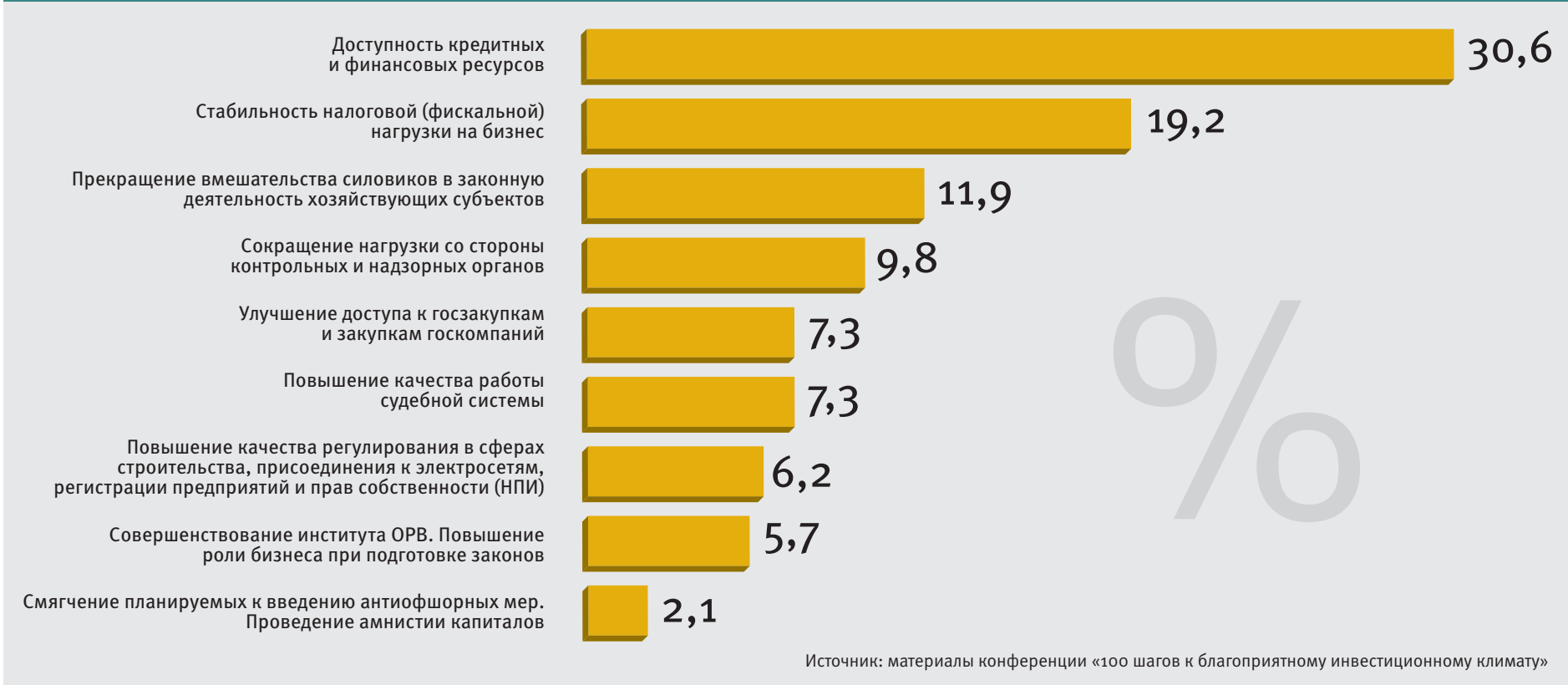
Теперь по поводу защиты прав собственности иностранных инвесторов. Должен сказать, что, к сожалению, у иностранных инвесторов собственность защищена гораздо лучше, чем у отечественных. Потому что с большинством стран у нас заключено соглашение о взаимной защите инвестиций и капиталовложений. Таких стран, если мне память не изменяет, порядка 70. И поскольку это международное соглашение, его статус более высокий, чем национальное законодательство. Это типовые соглашения, в которых предусмотрена и ответственность, и порядок разрешения споров в международном арбитраже, и ответственность сторон, и т. д. И эти соглашения реально работают. Кроме того, у нас есть межправительственная комиссия, и каждый конфликтный случай с иностранным инвестором обычно туда попадает. Гораздо более сложный вопрос – что делать с нашими российскими инвесторами?

Что касается закупок по ФЗ № 223. Кроме слова «безобразия» другого сказать не могу. В свое время мы принимали этот закон, регулирующий закупки компаний с госучастием. Планировалось сделать его рамочным, но все-таки прописать нормы, которые позволят малому предпринимательству и малым предприятиям иметь более или менее нормальный доступ к рынку закупок госкомпаний. Что мы сейчас получили? Доля закупок госкомпаний в режиме так называемого единственного поставщика составляет, если не ошибаюсь, 45%.

А есть еще прочие [поставщики], которые на самом деле – тот же самый единственный поставщик, и на них приходится 43%. Суммарно это 98%. Вот 98% закупок госкомпаний идет просто мимо малого бизнеса и всего остального. Может, не мимо, но госкомпания все определяет в ручном режиме. В правительство было внесено постановление, которое эту ситуацию несколько разрешает. Дважды оно отправлялось обратно, потому что одна уважаемая госкомпания выступила категорически против. Она имеет большой вес, в правительстве к ней прислушиваются. Короче, два раза выносили, дело дошло до председателя правительства, президента, и было принято решение все вернуть обратно и всю эту работу завершить.

И наконец, ключевой вопрос – безопасность ведения бизнеса. Бизнес научился использовать все лазейки в законах, чтобы уходить от уголовной и административной ответственности. Достаточно часто компании выигрывают дела в судах против налоговой службы и таможни. Что мы здесь видим? Во-первых, усиление роли уполномоченного по правам предпринимателей, и не только на федеральном уровне, но и в субъектах Федерации. До сих пор мы никак не можем нормально определить статус уполномоченного по правам предпринимателей в регионах. Сейчас эта работа близится к финалу. Я от Бориса Юрьевича Титова [уполномоченного при президенте по защите прав предпринимателей] получил целый ряд предложений, в том числе, например, об участии бизнес-омбудсмена в качестве третьей стороны в суде. Все они заслуживают самого пристального внимания и обсуждения, и мы сейчас, в самое ближайшее время, этим займемся. ■

Какие направления в регуляторной политике вы считаете наиболее актуальными для улучшения делового климата в 2015–2016 гг.?



команда

Слова «единая команда» и «всем вместе работать на единую цель» – довольно затертые штампы. Но это не значит, что их нельзя наполнить смыслом и действием. Это, впрочем, целая наука – ей и обучаются сейчас чиновники



Сергей Воробьев*
президент Ward Howell,
член наблюдательного совета АСИ*

Меняйте людей или... меняйте людей

Командное взаимодействие – уникальное конкурентное преимущество, но какие нужно учитывать изменения, чтобы этим преимуществом воспользоваться? Почему традиционная иерархическая система управления или матричная система периодически сбиваются и не работают?

Первое – комплексные неопределенные задачи стали теперь регулярными, поэтому усилиями одного лидера их не решить. Задачи инвестиционного климата требуют работы широкой команды в стиле проектного взаимодействия «всех со всеми». Это обеспечивает максимальную скорость и эффективность принятия решений. То есть то, что требуется, чтобы выигрывать глобальную конкуренцию. Кроме того, наше традиционное представление о команде – это когда нам понятна структура коллектива и в нем надо находиться долго, чтобы притереться друг к другу. Теперь же команды стали нестабильными по составу и времени нахождения в ней участников и нужно научиться сыгроваться фактически за любое время.

Второе. Команда состоит из уникального лидера и уникальных участников, а успех – функция их работы в уникальном контексте, ведь регионы разные. И нужно понимать, что нельзя просто взять и скопировать лучшие практики командного взаимодействия. Их, конечно, нужно изучать, но купить или украсть (как знания или технологии) невозможно – их можно только адаптировать и развить в себе. Но без внешней помощи, без внешнего стимула, без этой пресловутой палочки, которая подгоняет быка, человек не хочет выходить из зоны комфорта. Ему нужна конкуренция; ему нужно, чтобы кто-то вовлек его в соревнование, тот или иной рейтинг. Чтобы вытаскивать из его привычного поведения и заставлять учиться (а взрослые учиться не очень любят), нужны консультанты, бизнес-школы или еще какие-то носители опыта.

Современная команда, динамичная команда, команда в движении, состоит из четырех элементов: суперцель, правила и процедуры, установки и ценности, навыки и компетенция, и из них два первых более или менее понятны. Кстати, почему не просто цель, а суперцель?

Потому что ради суперцели мы готовы отказаться от собственных амбиций – когда цель намного выше нас, не стыдно признаться: «Я не сделаю это один». Суперцель – она должна быть одна, она должна быть измеряема. Она должна быть далеко за пределами индивидуальных возможностей, чтобы нам захотелось этого достигать вместе. И она должна быть на самом деле смыслом для каждого члена команды, он должен верить: это важно мне так же, как и всем.

Самое сложное – это история, связанная с установками и ценностями: установка на сотрудничество, установка на взаимодействие, установка делиться – она вообще-то контринтуитивна («отдай и больше получишь»); а также навыки и компетенции. Есть довольно известная фраза: «Меняйте людей или... меняйте людей». То есть меняйтесь и овладевайте этими самыми навыками командного взаимодействия, а если не хотите – тогда придется заменить уже вас. Потому что один или два негодных игрока в состоянии разрушить всю команду.

О каких навыках мы говорим. Во-первых, принимать интегрированные решения. Это когда у нас есть выбор решения: вот А, В и С. Есть доминантный способ: я знаю, что решение А мне нравится, и сейчас вы все со мной согласитесь, потому что вам некуда деваться. Есть компромиссный способ: не будем никого обижать и возьмем понемножечку от А, от В и от С – никто не будет доволен, но и не поругаемся. А вообще-то в современном мире, как правило, верное решение – это D, которое интегрирует все три предыдущих. Но чтобы достигнуть решения D, нужна следующая компетенция: умение слышать и (внимание!) быть услышанным, потому что одну и ту же информацию разные люди воспринимают совершенно по-разному. Так что нужно быть уверенным, что и ты услышал, и тебя услышали и поняли.

Есть еще важные навыки. Нужно ставить и поддерживать высокую планку, а для этого, например, нужны и критическое мышление, и готовность делиться с другими идеями и ресурсами, и умение поддерживать позитивную и конструктивную обратную связь, и переосмысливать традиционные подходы. Или такой навык – уметь рефлексировать: это означает,

*СЕРГЕЙ ВОРОБЬЕВ

Окончил Санкт-Петербургский технический университет, Совместную школу делового администрирования (Санкт-Петербургский инженерно-экономический институт и агентство L'Actiem при правительстве Франции), INSEAD, HBS, LBS. За время карьеры в Executive Search с 1993 г. получил опыт работы с большинством секторов экономики, крупнейшими и начинающими международными и российскими компаниями, специализировался на ТЭКе, инвестиционно-банковских и профессиональных услугах, тяжелой промышленности. Отвечает за работу с государственными и общественными институтами. Один из основателей Ward Howell.

что вы постоянно анализируете результаты своей и чужой работы; обсуждаете с коллегами, что работает, а что нет; всегда ищите новые идеи и обратные связи.

О барьерах, которые мешают наладить правильное командное взаимодействие. Мы знаем, что мир транзакционен, поэтому надо бороться с административными барьерами. Так вот абсолютно такие же барьеры существуют в межличностном общении. Иерархия убивает общение. Разница в знаниях убивает общение. Любое общение – это предлог для конфликта, но страх конфликта убивает конструктивное общение (поговорил – можно поругаться, промолчал – вроде и повода не было). Это только кажется, что мы предрасположены с детства дружить, а на самом деле мы в общем и целом достаточно эгоистичны, у нас есть предел. И для того чтобы его снимать, современное управление уже тратит 50% усилий и больше на развитие этих самых soft skills, «гибких навыков», которые помогают нам сотрудничать. Потому что, еще раз повторюсь, оказывается, людям неестественно сотрудничать – и этому нужно учиться. Причем учиться всю жизнь.

Среди перечисленного отдельно выделяю интересную и важную вещь – предоставление ресурсов и идей другим. Дело в том, что это и есть задача для лидера.

А в целом задача лидера, собственно, теперь меняется: держать рамку из четырех элементов и следить за тем, чтобы она регулярно актуализировалась, – это раз. Во-вторых, следить за тем, чтобы игроки развивались, а тех, кто не хочет развиваться в командном стиле, «удалять с поля».

Ради суперцели мы готовы отказаться от собственных амбиций – когда цель намного выше нас, не стыдно признаться: «Я не сделаю это один».

Мне запретили ссылаться на действующие примеры команды, поэтому вот вам такая аллюзия команды: «Белое солнце пустыни» – фильм, который смотрят космонавты перед стартом. Если вы помните фильм – там Сухов и Саид вообще почти не разговаривали. У них была установка: сам погибай, а товарища выручай. У них, безусловно, если говорить о hard skills – способности выполнять задачи, была великолепная индивидуальная подготовка. Но там был еще один игрок – Петруха. Во-первых, Петруха был не готов, во-вторых, он отвлекался на любовь, поэтому его что? Убили. Да, еще игрок – товарищ Верещагин, но он чуть позже подключился, не успев согласовать действия, ну и, в принципе, у него суперцель была совсем далекая («я мзды не беру, мне за державу обидно»). Вообще-то Сухов спасал девушек, если помните. Но так как он спас Саида, то Саид просто не смог его бросить. Захватывающая история и настолько идеальная командная работа, что глаз не оторвать. Какой и вам всем желаю. ■

ЗАО «УОРД ХАУЭЛ ИНТЕРНЕШНЛ» (WARD HOWELL)

Консалтинговая компания. Специализируется на поиске руководителей высшего звена. Акционеры (данные ЕГРЮЛ): кипрская Ward Howell International Holdings Limited (100%). Финансовые показатели (РСБУ, 2013 г.): выручка – 362,5 млн руб., чистая прибыль – 1,1 млн руб. Основана в 1993 г. при участии международной компании Ward Howell International.

Сергей Морозов,
губернатор Ульяновской области:



Наш метод достижения успеха можно разбить на четыре части.

Прежде всего, это базис. Сюда мы относим и ориентированность власти на нужды и потребности бизнеса

<...> Вторая часть – это команда. Я сюда отношу в первую очередь наличие лидера. Потому что команда может быть неплохой, но если не будет волевого лидера, способного формулировать цели и достигать их, то не будет ни команды, ни победы. Сюда мы относим и профессионализм, или хорошее знание предмета. Сюда мы относим и микроклимат, или такой своеобразный этический кодекс, который разработан для нашей команды. Мы сюда относим и систему работы, подкрепленную ресурсами. И, конечно, мотивацию <...>

Но я не согласен с тем, что команда – это коллектив, собранный на небольшое время. Мы считаем, что команда – люди, которые поставили перед собой цель и лет 10 отработали вместе.

Третья часть – есть у нас скрепа, соединяющая вот этот базис с командой, – это получение и апробация новых знаний практически в ежедневном режиме.

И четвертое, последнее, – это цель. Мы

люди амбициозные и, будучи окруженными регионами-лидерами – Татарстаном, Самарской и Нижегородской губерниями, – хотим обогнать их.

Владимир Груздев,
губернатор Тульской области:



Правильно здесь говорится, что нужна работа командная, причем это не только региональные, муниципальные органы власти, а, безусловно, основным локомотивом является Федерация

и федеральное правительство – такой ледокол, локомотив, который должен во многих направлениях регионам реализовывать имеющиеся начинания. Но, конечно, все можно увидеть, «подсмотреть», а реализовывать нужно конкретной команде, в конкретном регионе, на конкретной территории, используя наши плюсы, используя наши конкурентные преимущества.

Основная задача, которую мы ставим для своего региона, – не снижать темпы развития, которые у нас есть. У нас неплохие результаты. В среднем за три года мы выросли на 50% по ВРП и на 52% по собственным консолидированным доходам. Хотя, конечно, ситуация, в которую мы входим, очень непростая – есть вызовы, которые просчитать очень

сложно. Сложно просчитать то, насколько отраслевые санкции могут, скажем, отразиться на предприятиях региона. У нас есть несколько предприятий, в отношении которых были приняты санкции, и предприятия, естественно, испытывают определенные сложности.

Владимир Якушев,
губернатор Тюменской области:



Мы стараемся работать вместе – и бизнес, и федеральные структуры, и региональные власти, и муниципалитеты. И я думаю, что в этом весь ресурс, чтобы инвестиционный климат в каждом

регионе становился теплее.

Что мы сделали первым делом? Поскольку губернатор отвечает за все (несмотря на то что территориальные ФОИВ нам не подчиняются), нужно было каким-то образом выстраивать этот механизм. Поэтому мы подписали соглашение между бизнесом, территориальными федеральными, региональными и муниципальными органами власти – как мы будем взаимодействовать. А приложением к этому соглашению стало 220 инвестиционных проектов <...> Мы разделили их на две части – до 300 млн руб. и свыше этой суммы. Административное сопровождение первых мы отдали инвестицион-

ному агентству Тюменской области. Все, что свыше 300 млн руб., сопровождает непосредственно областной департамент инвестиционной политики <...>

Сегодня мы с бизнесом встречаемся на любой площадке: делает послание губернатор, какие-то вопросы обсуждаются на областной думе, что-то рассматривается на уровне муниципалитета. Тема инвестиционного климата присутствует в печатных СМИ и на телевидении, в выступлениях представителей власти и самого бизнеса. И когда все население втягивается в этот процесс, когда становится все больше и больше его участников, работает совершенно по-другому, поскольку мы начинаем говорить на одном языке. И бизнес чувствует себя более комфортно, когда мы постоянно с разных трибун говорим, что главный у нас предприниматель, потому что: а) это рабочие места; б) это налоги. И неважно, это компания «Роснефть» или малый предприниматель, который создал одно рабочее место или даже не создал ни одного, но доходы, которые он получает, дают ему возможность создать нормальный семейный бюджет. Это человек, которого мы должны уважать. Со временем все регламенты мы, разумеется, отработаем. Взаимодействие между структурами тоже отладится. Но если создание теплого инвестиционного климата будет задачей одной только власти, мы ничего не изменим. Главная задача – это идеология, это революция в умах. ■

Голосование участников делового завтрака «Региональные команды для эффективного управления территориями»





Светлана Чупшева*
корпоративный директор АСИ

Можно выбирать из 30 образцовых муниципальных практик

проект «Атлас муниципальных практик» – насущный, актуальный.

Не скажу, что провели глубокий анализ. Смотрели на какие-то известные города, муниципалитеты, которые имеют узнаваемый бренд и показывают серьезную динамику по привлечению инвестиций. К сожалению, в атласе нам не удалось структурировать международную практику, которую можно применить к нашим муниципальным образованиям. Пока это получилось в виде некоего упражнения.

Дальше на площадке АСИ мы собрали всех заинтересованных коллег, которые так или иначе занимаются этой [муниципальной] спецификой, имеют опыт, экспертные знания или сами являются носителями лучшей практики.

Это «Опора России» и «Деловая Россия», которые, безусловно, тоже занимаются этой работой. Это институты развития – Внешэкономбанк, Сбербанк, которым интересно с точки зрения разработки и представления продуктов предпринимателям выйти за границы федерального уровня и спуститься не только на субъектовый региональный уровень, но и ниже – на уровень муниципалитета. Это Министерство экономического развития как федеральный орган, который определяет региональную политику поддержки малого и среднего бизнеса в субъектах. Это носители лучших практик в лице глав муниципальных образований, которые по итогам 2013 г. показали положительную динамику и хорошие темпы роста по привлечению инвестиций и развитию предпринимательства.

У нас набралось 65 потенциальных лучших практик, представляющих 35 субъектов РФ. Как мы их структурировали? Нам интересно было посмотреть на лучшие практики с точки зрения создания институциональной среды в регионе, инфраструктуры, правил, законов по ведению бизнеса на территории. Это может быть инвестиционная стратегия либо какой-то другой документ, который отвечает четко, понимаем ли мы проблемы и преимущества муниципального образования, какие точки

роста и перспективы мы видим с точки зрения развития территории, какие финансовые и нефинансовые меры поддержки готовы предоставлять.

Второй блок – это взаимодействие с институтами развития: какие у нас существуют лучшие муниципальные практики с точки зрения коммуникации и вообще реализации совместных продуктов с известными крупными банками, институтами развития.

Третий блок – работа по снижению административных барьеров: то, что связано с землеотведением, с лицензированием; то, что как раз находится в плоскости компетенции муниципального образования.

По этим трем блокам мы попытались структурировать наш сборник лучших муниципальных практик и вообще найти хорошие примеры, которые возможно тиражировать и применить во всех муниципальных образованиях.

По первому блоку (а он схож с региональным инвестиционным стандартом) нам действительно удалось найти интересные кейсы, интересные решения, которые успешно реализовали муниципалитеты. Это связано с институциональной средой. По второму блоку, по взаимодействию с институтами развития могу сказать, что таких практик, наверное, почти нет. Потому что Российская венчурная компания, «Сколково», Внешэкономбанк и Сбербанк (я в этом контексте его отнесу тоже к институту развития) в лучшем случае спускаются на уровень субъекта, на региональный уровень. И то не все. Отрадно, что коллеги хотят все-таки пойти на уровень для начала крупных муниципалитетов и хотя бы через региональные органы власти, чтобы выстроить взаимодействие более эффективно. Потому что предприниматели в муниципальных образованиях не всегда знают о мерах поддержки, которые реализуют институты развития, и на каких условиях они могут обратиться к ним за той или иной поддержкой.

Третий блок по работе по снижению административных барьеров также представлен в

*СВЕТЛАНА ЧУПШЕВА

Окончила Самарскую государственную экономическую академию. С 2000 г. работала ведущим специалистом главного отдела Банка России Самарской области, затем консультантом правительства Самарской области. С 2004 г. – генеральный директор Рейтингового агентства правительства Самарской области, также возглавляла областное Агентство по экономическому развитию. С 2009 г. – советник заместителя премьер-министра Самарской области, затем советник председателя правления банка «Региональный кредит». В АСИ – с 2011 г.

атласе. Здесь, безусловно, есть лучшие кейсы практик, которым мы можем поучиться и которые любой муниципалитет – независимо от его типа – может реализовать. Мы также пытались сделать градацию пути по муниципалитетам: столица региона, промышленный центр, сельское поселение, моногород. Но 30 практик, представленных в атласе, применимы для всех типов муниципальных образований, и в этом, наверное, их плюс. То есть любой муниципалитет может из этих 30 выбрать наиболее для него приоритетные, скомбинировать их, создать план: в первую очередь я внедряю вот эти практики, а вот эти для меня второстепенные, вторая очередь и т. д. Он может взять одну какую-то практику, например, а потом поэтапно реализовать остальные.

Эти 30 практик доказали свою эффективность: есть конкретные примеры, которые подтверждают, что за теми или иными мероприятиями либо проектами последовал эффект с точки зрения притока инвестиций

В РФ 24 000 муниципальных образований, и мы не можем взять полностью под кальку проект регионального стандарта, сделав его обязательным для всех муниципальных образований. Глава муниципалитета должен сам для себя определить, насколько он хочет вкладываться в развитие территории, насколько показать себя эффективным сити-менеджером.

и оживления предпринимательской деятельности. Однако этот перечень из 30 практик абсолютно не обязателен для внедрения. Потому что в РФ 24 000 муниципальных образований и мы не можем взять полностью под кальку проект регионального стандарта – как он внедряется в субъектах – и сделать его обязательным для всех муниципальных образований. Глава муниципалитета должен сам для себя определить, насколько он хочет вкладываться в развитие территории, насколько показать себя эффективным сити-менеджером. Мне кажется, это может быть для каждого такой внутренней мотивацией – оценка бизнес-обществом, как, применяя те успешные практики, которые доказали свою эффективность, реализовать на своей территории конкретные кейсы, которые помогут привлечь новых инвесторов, а уже развитому бизнесу дадут возможность принять решение о масштабировании или новых инвестициях. ■



Дарья Сунцова*
генеральный директор «Опора-кредита»*

Чиновников приглашают на мастер-классы

Мы действительно давно ждали «Атлас муниципальных практик», и на него есть огромный запрос со стороны малых предприятий в регионах. «Опора России» объединяет несколько сотен тысяч предпринимателей и 400 местных отделений, в которых они состоят. Есть возможность сравнивать – те муниципальные образования, где бизнес развивается и есть возможность роста, и те, где администрация, напротив, мешает и создает преграды для развития бизнеса.

В 2001 г., когда мы начинали предпринимательскую премию «Бизнес-успех», мы обнаружили, что часть успешных кейсов предпринимателей напрямую связана с муниципальными образованияами. Если бы когда-то ему не дали землю, помещение, муниципальную недвижимость, муниципальные власти не помогли бы чуть-чуть на старте, ничего бы не состоялось.

Есть разные направления поддержки, разные способы при одинаковых внешних условиях сделать инвестиционный климат чуть лучше, чем у соседей. Так или иначе мы за этим следили. За последние четыре года мы провели премию «Бизнес-успех» в 35 регионах, около 30 000 участников пришли на мероприятия «Опоры России», и была возможность обсудить практики муниципального управления, которые влияют на развитие бизнес-климата на местах. По результатам этого обсуждения мы и выбирали победителей в номинации «Лучшая муниципальная практика» премии «Бизнес-успех».

Но между документом и реальным внедрением практик длинная дорога. Проблема имеет две составляющие.

Первая заключается в роли личности муниципального главы, когда зачастую успех достигался преимущественно за счет того, что этот конкретный человек решил: да, малый

*ДАРЬЯ СУНЦОВА

Окончила Государственный университет управления и НИУ Высшая школа экономики. Член президиума общероссийской «Опоры России», руководитель оргкомитета национальной предпринимательской премии «Бизнес-успех». Член экспертной группы конкурсной комиссии при Минэкономразвития по отбору субъектов РФ для предоставления субсидий бюджетам субъектов РФ при финансировании мероприятий, осуществляемых в рамках оказания господдержки МСП субъектам РФ (направление «Субсидирование бюджетов муниципальных образований»). Член рабочей группы по разработке муниципального инвестиционного стандарта Агентства стратегических инициатив.

бизнес – это важно, и прикладывал усилия и инициативу, чтобы бизнес-климат и привлечение инвестиций были на хорошем уровне.

Вторая сложность связана с тем, что даже в тех случаях, когда мы находили тиражируемые практики, не было налаженного механизма трансляции этого опыта.

Этой весной мы проводили в Москве наше первое пилотное мероприятие для муниципальных администраций (Всероссийская конференция «Инвестиционная привлекательность муниципалитетов», 24–25 апреля 2014 г. – «Ведомости»). Два дня были выступления консультантов, тренеров, преподавателей, были и сессии по обмену опытом. И вот удивительный пример: когда уважаемый мною город Череповец с потрясающими успехами по развитию малого бизнеса делился опытом в конкретных вещах – скажем, как они работают по переводу земельных участков из одного назначения в другое, – остальные слушатели говорили: нет, это не получится. То есть, прежде чем учиться это делать у себя, надо сначала преодолеть психологический барьер и поверить.

Конечно, «Атлас муниципальных практик» – это наше все. Сегодня мне звонили из нескольких регионов, которые ждут этот документ.

Но есть следующий этап работы – популяризация лучших практик и их тиражирование. Сейчас «Опора России» проводит 10 региональных мероприятий в год, и есть мастер-классы для муниципалитетов, когда мы привозим преподавателей из Москвы, чтобы рассказать о важных механизмах улучшения бизнес-климата, не требующих финансовых затрат. На следующий год у нас будет 10 этапов премии «Бизнес-успех» и программы «Территория бизнеса – территория жизни», в которую входят эти муниципальные мастер-классы. ■



Илья Семин*
вице-президент «Деловой России»

Что нужно мэру маленького городка

три года мы занимались Национальной предпринимательской инициативой на федеральном уровне. Вся необходимая законодательная база сформирована. Центр

тяжести переносится, безусловно, в регионы, и, как следствие, он переносится и в муниципалитеты. Выступая на одном из экономических форумов, наш президент Владимир Владимирович Путин сказал, что улучшение

*ИЛЬЯ СЕМИН

Окончил Костромской государственный технологический университет («экономика и управление») и Российскую академию народного хозяйства и госслужбы. Был предпринимателем. С 2008 г. – в «Деловой России»: с 2011 г. – вице-президент, с 2012 г. также руководитель центрального исполкома, член генерального и координационного советов. В 2014 г. – член экспертного совета Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ.

делового климата – это общенациональная задача, которой должны заниматься все: от федерального министра до мэра маленького городка.

Сегодня мы много говорили про эффективность работы региональных команд, понимая при этом, что в команду входит не только и не столько региональная администрация, сколько сумма: региональные администрации плюс федеральные органы исполнительной власти в регионах и муниципалитеты.

Мы всегда понимали, что возможности на уровне муниципалитетов, наверное, были недостаточно проанализированы и осмыслены, и год назад запустили проект «Инвестиционный муниципалитет», чтобы понять, как более системно и серьезно вовлечь в работу местный уровень власти. Есть разные оценки, но я, например, склонен считать, что около 40% барьеров возникает именно на местах. Ведь инвестор, когда строит завод или пусть небольшое предприятие открывает, размещает его на территории конкретного муниципалитета. Мы разговаривали, например, с губернатором Калининградской области [Николаем Цукановым] – так он говорит, что вообще

весь инвестиционный климат формируется на местном уровне.

В общем, мнения могут быть разные, но все согласны, что муниципалитеты – очень важный и недостаточно проанализированный уровень и одновременно специфичный. Здесь не может быть единообразных подходов к поддержке бизнеса, как в случае регионального стандарта, требуется некая дифференциация. Мы объявили конкурс на то, чтобы муниципалитеты предлагали свои инвестиционно-управленческие решения, практики по улучшению бизнес-климата на местном уровне, и получили 238 заявок, затем вместе с экспертами провели достаточно жесткий отбор. И в итоге получили труд, который называли «Сборник управленческих решений». В него вошло 58 практик, 58 конкретных кейсов. Мне кажется, это очень правильный путь – чтобы на темы инвестиционного климата смотреть именно с точки зрения лучших практик. И мы договорились, что этот труд в том числе ляжет в основу конечного продукта, который в недрах АСИ родится, – муниципального стандарта или чего-то другого.

Возвращаясь назад, хочу сказать: из 238 заявок

половина практически не содержали никакой информации, и в 30% официальных писем за подписью главы или замглавы администрации, которые мы получили в ответ на объявленный конкурс, говорилось: у нас нет успешных кейсов, нам ответить в общем-то нечего.

Были, впрочем, истории, когда, наоборот, люди [на уровне муниципалитетов] показывали такую работу, которую не всегда не во всех регионах делают губернаторы! Мы увидели, что если во главе города или муниципального района стоит эффективный глава, который заинтересован развивать бизнес, и он работает в тесной координации с региональными властями, то такие муниципалитеты могут становиться точками роста не только своих территорий, но и в целом региона.

Также мы зафиксировали, что у глав муниципалитетов нет достаточных ресурсов. Многие главы в общении говорят неформально: «Промышленный завод на нашей территории – это для нас головная боль, потому что мы из своего же бюджета потом будем финансировать инфраструктуру, из своего бюджета будем решать социальные проблемы работников этого завода, решать проблемы маятниковой

миграции. А доля налогов, которые мы зарабатываем, ничтожно мала. Поэтому какая у нас заинтересованность? Никакой».

В этой связи мы даже предлагали (и это вошло в итоговый доклад уполномоченного по защите прав предпринимателей Бориса Юрьевича Титова), чтобы 75% прироста всех налогов от малого и среднего бизнеса оставалось на местах. Ну или другое решение: чтобы при главе региона был создан некий гарантийный фонд, средства от которого по понятным и прозрачным принципам возвращались бы в муниципалитеты в виде дотаций.

На уровне муниципалитетов мы должны добиться того, чего уже однажды вместе добились на региональном. А именно: ментального сдвига – осмысления того, что только через развитие бизнеса мы получим развитие территории. Нужно понимать, что муниципалитеты также должны конкурировать за приход бизнеса именно на его территорию.

Ну и предстоит обсудить, каким по форме должен быть муниципальный стандарт. Наверное, дифференцированным – как минимум напрашиваются три уровня: столица субъекта РФ, муниципальный район и просто город. ■



Дмитрий Теплов*
руководитель пермского регионального
отделения «Деловой России»

В Перми «Деловая Россия» выступила как АСИ

пермский край – это почти 3 млн человек и 48 совершенно разных муниципальных образований со своими главами. Это практически сопоставимо с 85 регионами Российской Федерации. Пермский край в 2012 г. был одним из пионеров внедрения регионального стандарта. Но уже в 2013 г. нам пришла идея, что подходы, которые существуют в региональном стандарте, вполне целесообразно использовать и внедрять также и на муниципальном уровне. Было очень много споров, так же, как, я думаю, было и с регионами: все регионы разные, возможно ли внедрять единый стандарт. Но законы бизнеса – они везде одинаковые. Поэтому мы всегда убеждаем наши региональные власти и муниципальные образования, что следовать стандарту – это единственный выход и это должно быть общей целью.

Таким образом, в 2013 г. мы самостоятельно в региональном отделении «Деловой России» разработали муниципальный стандарт, основываясь полностью на региональном

стандарте АСИ. Предварительно обсудили его с главами муниципалитетов на ряде муниципальных форумов и встречах с областным правительством, получив, таким образом, поддержку.

Выбрали пилотные муниципальные образования по следующему критерию: у нас в крае есть три группы муниципальных образований, и первая группа – наиболее экономически развитые, с консолидированным бюджетом более 1 млрд руб., таких всего 13 территорий. И далее «Деловая Россия» исполнила роль АСИ, если так экстраполировать. Уже по опробованному сценарию мы, как региональное отделение, заключили 13 соглашений с главами муниципальных образований, в которых закрепились обязательства и полномочия сторон.

Главы администраций разработали дорожные карты внедрения стандарта. «Деловая Россия» утвердила состав экспертных групп на территориях. Мы настаивали, чтобы это были независимые экспертные группы исключительно из числа бизнеса, и взяли на себя обязанность обеспечить методологическое

сопровождение работы по стандарту и текущий мониторинг – совместно со структурами правительства области. Все требования стандарта – достаточно сложные для территории: наличие инвестиционной стратегии, планы создания объектов инфраструктуры, механизмы прогнозирования потребности в кадрах и вообще подготовки кадров, единый регламент работы по принципу «одного окна» и т. д. Мы оставили 12 пунктов из 15 регионального стандарта. И в 2014 г. «Деловая Россия» провела целый ряд обучающих семинаров – в основном для представителей муниципалитетов как раз пилотных территорий. Мы детально на этих встречах разобрали лучшие практики внедрения каждого из пунктов и наиболее эффективные способы их внедрения.

В этом году нам также удалось организовать пять стратегических сессий по развитию территорий. Таким образом мы осуществляем подготовку к разработке инвестиционных стратегий муниципалитетов, причем мы привлекаем специалистов из Москвы – из Высшей школы экономики, Высшей школы дизайна. Мы их привлекаем на разработку именно стратегии муниципалитетов. Им это тоже интересно, потому что такая работа во многом делается впервые.

И очень важным этапом, такой промежуточной точкой, стало проведение в Перми «Форума развития территорий». Он проходил впервые и как раз направлен на раскрытие инвестиционного потенциала муниципальных образований. Естественно, в работе форума приняли участие губернатор, главы всех муниципальных образований, в этот раз уже всех 48, со своими командами. Муниципалитеты представили 28 стендов, приняло участие порядка 450 человек, из которых 180 – муниципальные служащие, чиновники, госслужащие; остальные – представители бизнеса.

«Атлас муниципальных практик», который сегодня презентован, – это очень полезный документ. На его базе, конечно, уже можно разрабатывать муниципальный стандарт. ■

Планируем стратегию на 15 лет



Булат Хазиахметов*
заместитель министра экономического развития Республики Татарстан

На фоне замедления экономического роста сегодня начинается усиление конкуренции за рынки сбыта, за инвестиции, за интеллектуальный капитал, в том числе и на муниципальном уровне. Сейчас мы разрабатываем стратегию развития Республики Татарстан, рассчитанную до 2030 г., и эти направления заложены в документ в качестве приоритетов. Кроме того, эти же положения включены в программы социально-экономического развития муниципальных образований республики (у нас их четыре плюс два города).

В наших муниципальных образованиях уже сегодня созданы общественные советы по снижению административных барьеров и упрощению условий ведения бизнеса, а также обширная сеть муниципальных объектов инфраструктурной поддержки малого и среднего бизнеса. Для потенциальных инвесторов созданы инвестиционные карты Татарстана, где размещена информация муниципалитетов об их инвестплощадках и инвестиционных проектах. В 2014 г. завершено внедрение стандарта развития инвестиционной привлекательности на муниципальном уровне. Благодаря этому мы создали в каждом муниципальном образовании специальное подразделение по привлечению инвестиций и работе с инвесторами. А это, в свою очередь, позволило сформировать систему сопровождения инвестиционных проектов по принципу «одного окна». Разработаны инвестиционные паспорта, декларации и программа развития инвестиционной деятельности, создан канал прямой связи инвесторов с руководством каждого муниципального образования республики.

Мы хорошо понимаем, что любой инвестор, приходя в тот или иной субъект РФ, в любом случае попадает на территорию муниципалитетов. И именно от работы муниципальных органов власти зависят и эффективность, и результат на выходе.

В каждом муниципальном районе создаются оперативные штабы, контролирующие сроки рассмотрения и согласования документов, сопровождающих реализацию проектов.

Эффективность нашей инвестполитики была по достоинству оценена бизнес-обществом республики. В Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в регионах России, составленном АСИ в 2014 г., Татарстан попал в группу лидеров (в первую из пяти групп по 50 показателям по четырем направлениям: «Регуляторная среда», «Институты для бизнеса», «Инфраструктура и ресурсы», «Поддержка малого предпринимательства». – «Ведомости»).

В свою очередь, в республике мы также проводим оценку эффективности деятельности органов местного самоуправления в рамках ежемесячного рейтинга социально-экономического развития муниципальных образований. Индикаторы, включенные в рейтинг, характеризуют развитие экономики, уровень жизни населения, состояние социальной сферы в муниципальных районах и городских округах. Эти индикаторы утверждаются и мониторятся в соответствии с соглашениями между кабинетом министров и муниципальными образованиями республики.

Хочу отметить, что и муниципальный стандарт, и атлас, который недавно был представлен АСИ, – результат большой работы, которую проводят экспертное сообщество, АСИ и бизнес-сообщество. И очень приятно отметить, что два наших муниципальных образования – Тюлячинский и Лениногорский районы – вошли в этот атлас.

Хочу заметить, что создание таких каналов продвижения лучших региональных и муниципальных практик является важным инструментом для поддержки регионов, выравнивания эффективного взаимодействия региональной, муниципальной власти и бизнес-сообщества. ■



Ильдус Зарипов*
глава Тюлячинского муниципального района Татарстана

татарстан динамично развивается и поставил себе задачу увеличить к 2016 г. объем ВРП до 2 трлн руб. Регион развивается благодаря крупной промышленности, нефти, нефтепереработке, «Камазу» и другим компаниям. В 2011 г. появилась идея найти другие источники роста, создавать в муниципальных районах промышленные площадки.

Я представляю небольшой сельский район с населением всего 15 000 человек. В 2012 г. было принято решение о создании промышленного парка. В чистом поле выделили 35 га земли – ни инженерных сетей, ни коммуникаций. Но была программа Минэкономразвития РФ, по которой выделялись субсидии на строительство инженерной инфраструктуры. Мы разработали проектно-сметную документацию, прошли экспертизу, и в этом году удалось получить 200 млн руб. на строительство этих сетей. У парка сейчас шесть резидентов. В октябре прошлого года здесь были открыты предприятие турецкого инвестора по производству товаров народного потребления из пластмассы, трубный завод, производство композитных материалов из нашего полиэтилена. Раньше, в 2013 г., заработала компания по переработке изношенных автомобильных шин.

В развитие территории суммарно вложено 850 млн руб., из них 230 млн – господдержка на инфраструктуру. Проведены электрические сети, обеспечено водоснабжение и водоотведение хозяйственной и ливневой канализации, построены очистные сооружения и внутренние дороги. Есть резерв электроэнергии в 13 МВт. Все подключения предоставляются бесплатно. При необходимости управляющая компания строит дополнительные здания и сооружения или предоставляет в аренду уже существующие либо инвесторы строят сами, никаких ограничений нет. В результате сегодня мы имеем 16 соглашений.

Почему мы приняли такое решение? У нас сельский район, 15 000 населения, 1500 человек выезжает на работу за пределы района. Средний возраст населения наших 53 сел и населенных пунктов – более 60 лет. То есть через 10–15 лет деревни могут исчезнуть. Поэтому нам необходимо создавать рабочие места. На сегодняшний день создано 170 рабочих мест, а также есть мультипликативный эффект: промышленный парк сформировал спрос на жилье, на общественное питание. В результате построено четыре кафе, в которых можно накормить 650 человек, появилась гостиница более чем на 100 мест.

Кроме того, в наших планах – строительство комплекса по производству сжиженного природного газа для «Газпрома» стоимостью около 3 млрд руб.

Мы заключили соглашения с вузами и НИИ о предоставлении площадей для создания лабораторий, для проведения научной работы, для разработки новых технологий и оборудования.

Инвесторы сегодня чувствуют себя комфортно – их не кошмарят надзорные и контрольные органы. Потому что любая проверка, любой приход происходят публично.

Мы изучали опыт работы в Турции, Китае, Швеции, Европе и уверен, что в рамках промышленных площадок в сельских населенных пунктах, в муниципалитетах можно развивать экономику.

Мы также поддерживаем и сельское хозяйство. У нас есть своя муниципальная программа. Сейчас мы получаем дополнительные доходы и эти деньги направляем на поддержку фермеров. Два года назад их просто не было. Все ведь пожилые, пенсионеры. Уговорили, нашли одного-двоих, приняли решение – свое, местное: если кто-то строит ферму на 100 голов, то 20% поголовья предоставляется бесплатно. В 2014 г. мы открыли новую ферму на 200 голов, и еще двое строят ферму на 100 голов и трое – на 50 голов. ■

*БУЛАТ ХАЗИАХМЕТОВ

Окончил Казанский государственный финансово-экономический институт. Кандидат экономических наук. В 2009–2010 гг. – в Центре перспективных экономических исследований АН РТ. В минэкономике РТ – с 2010 г., с 2011 по 2014 г. – возглавлял отдел в управлении инвестиционной и инновационной деятельности министерства.

*ИЛЬДУС ЗАРИПОВ

Окончил юридический и экономический факультеты Казанского государственного университета. В 1999 г. – замглавы администрации Заинского района и г. Заинска. В 2003–2004 гг. – советник гендиректора «Татэнерго», генеральный директор ГУП «Татэлектросеть». Руководил Тюлячинским исполкомом с 2011 г., затем стал главой района.



Антон Москаленков*
руководитель управления
по взаимодействию с международными
организациями АСИ

Залог доверия инвестора – точная информация

В последнее время мы очень много общаемся с зарубежными предпринимателями. Помимо последних политических событий, которые, безусловно, тоже наложили отпечаток на поток инвестиций, иностранцы (да и наши предприниматели) называют две основные проблемы.

Первая – поиск финансовых партнеров в регионах, поиск софинансирования со стороны государства. Я думаю, что этому стоит посвятить отдельную встречу, потому что у иностранных партнеров есть очень много вопросов относительно структурирования сделок с участием российского государства, регионов, муниципалитетов.

Вторая проблема, о которой они всегда говорят, – информация, которую регионы предо-

ставляют о себе. В этом году мы запустили специальный информационный портал. И вот, вручную собирая информацию из регионов, мы столкнулись с тем, что многие из них не могут сообщить инвестору, например, среднюю стоимость аренды нежилых помещений для производства в зависимости от их назначения – офисное, промышленное, складское и т. д. Или не могут назвать стоимость подключения к электросетям, стоимость киловатта для промышленного потребителя, стоимость трудовых ресурсов. То есть получается, что сами регионы мало знают об условиях ведения бизнеса на своей территории, но хотят привлечь инвестора. Обращаясь к опыту самых продвинутых регионов, скажу, что так не получится. Пока вы сами не будете знать о своем регионе все

*АНТОН МОСКАЛЕНКОВ

Окончил факультет международной журналистики МГИМО. В 2007–2010 гг. – директор, партнер коммуникационного агентства «Гуров и партнеры». Затем до прихода в 2012 г. в АСИ работал в сфере биотехнологий.

досконально – где и какой газопровод низкого давления проходит, где можно подключиться к существующим сетям высокого, среднего, низкого напряжения и т. д., – пока этой информации не будет у менеджеров Агентства по привлечению инвестиций, инвестор, безусловно, будет слушать ваши красивые презентации, участвовать во всех фуршетах, ездить на ваши мероприятия за рубежом, но не примет решения об инвестициях, потому что не будет доверять региону, у которого нет выверенной и точной информации.

За последние 10–15 лет система и идеология взаимоотношений регионов и инвесторов очень сильно изменилась (и это происходит во всем

20 лет назад существовало огромное количество консультантов, готовых продавать информацию, сегодня их роль значительно ниже.

мире). Два десятка лет назад практически нигде не было инвестиционных агентств. В большинстве своем они на национальном, на региональном уровнях созданы в последние 20 лет. И если 20 лет назад существовало огромное количество консультантов, готовых продавать информацию, то сегодня их роль значительно ниже. Инвестор максимально экономит на расходах, ему не нужен ни полет бизнес-классом, ни дорогая гостиница. Тем более ему не нужна дорогая информация. Чем более доступна информация, чем более она актуальна и обновляема – тем больше доверия к региону. ■



Антон Яремчук*
заместитель руководителя управления
по проектам улучшения инвестиционного
климата АСИ

А можно конкретнее?

Приведу несколько практических кейсов из жизни. Анализируя инвестиционные порталы регионов по объемам, степени доступности и полноте информации, мы увидели следующее.

На первом месте идут инвестиционные площадки: на каждом инвестиционном портале – технопарки, индустриальные парки, бизнес-инкубаторы – много-много всего. Потом идет информация о различных мерах поддержки и разнообразных налоговых льготах. Но все это многообразие мер привело к тому,

что, как выразился в приватном разговоре министр экономики одного из регионов, «все регионы, плюс-минус, выглядят одинаково». То есть, грубо говоря, все инвесторы могут рассчитывать на снижение ставки налога на прибыль, на некоторые льготы по налогу на имущество и т. д.

Месяцев девять назад у меня состоялся интересный разговор с [Линаром Якуповым] руководителем Агентства инновационного развития Республики Татарстан (теперь уже бывшим). Он летел с успешно заключенным

*АНТОН ЯРЕМЧУК

Окончил экономический факультет Санкт-Петербургского государственного университета. Кандидат экономических наук. С 2006 по 2011 г. работал на фондовом рынке, в частности, руководил отделом операций с инструментами с фиксированной доходностью в дочерней компании «Норникеля» – УК «Партнер». В начале 2012 г. пришел в правительство Москвы заместителем директора Городского агентства управления инвестициями. В конце 2012 г. перешел руководителем проектов в АСИ.

инвестиционным соглашением. (Проекты для инвестирования или соинвестирования являются третьим элементом информации, публикуемой на инвестиционных порталах регионов. При этом выступавшие сегодня коллеги охарактеризовали его как малоэффективный.) Я спросил тогда своего собеседника: «А как же вы предпринимателей и инвесторов привлечли?» В том конкретном случае речь шла о производителе крупной бытовой техники. Ответ был таков: «Мы просто объяснили этим инвесторам, сколько холодильников они продадут на территории Республики Татарстан и в радиусе 500 км вокруг». То есть люди показали рынок сбыта, рассчитали его. И вот этот предварительный маркетинговый анализ, включая описание конкурентов, розничных цен в магазинах и т. д., и был представлен инвестору, что явилось для него ключевым фактором выбора региона для инвестиций.

А ведь зачастую происходит так, что за деревьями не видно леса. Фокусируясь на механизмах поддержки на инвестиционных площадках, мы очень часто забываем про инвестиционные ниши. Таким образом, в нашем первом обзоре мы решили совместно с органами исполнительной власти выбранных пяти регионов России этот пробел каким-то образом закрыть. (Речь идет о Воронежской, Саратовской и Оренбургской областях, Республике

Хакасии и Приморском крае. Мы постарались охватить всю Россию, чтобы никто не сказал, что мы сконцентрировались исключительно на Калуге, Ульяновске и Татарстане.)

Что мы сделали? Во-первых, вместе с органами власти постарались найти по две перспективные рыночные ниши в этих субъектах РФ. «Перспективные» здесь означает, что с точки зрения расчетов или экспертных оценок этот рынок сбыта является относительно свободным. Или же у региона есть большой базовый ресурс, который используется в этой технологической цепочке. Или регион заинтересован в локализации этого производства. Или регион просто заинтересован и готов предоставить дополнительные меры поддержки плюс к тем, что есть на региональном и федеральном уровнях.

Во-вторых, выбрав эти ниши, мы провели конкретные расчеты объемов рынка сбыта.

Там, где мы не смогли посчитать рынки сбыта, мы сделали предварительные оценки – какой объем продукции завозится на внутренний рынок региона извне.

Затем мы определились с регионами по точечным мерам поддержки для этих конкретных проектов. Оказалось, например, что в Оренбургской области, если покопаться в документах, достаточно большое количество мер поддержки, которые применимы именно к сельхозпроизводителям. И так далее по каждой из рыночных ниш.

Затем выяснилась следующая вещь. Да, инвестиционных площадок у всех на сайтах очень много, но огромное количество времени у нас ушло на поиск и подбор площадки под определенную уже рыночную нишу. Например, завод по производству крахмальной патоки. У нас был запрос в администрацию

Воронежской области: пожалуйста, помогите найти площадку под этот завод – вот чтобы сразу конкретно. Чтобы в нашем отчете была не просто ниша с расчетами и, кстати, с прямыми контактами (скажем, в виде мобильного телефона заместителя министра экономического развития региона), но еще и конкретная площадка.

Думаю, что подобная информация, сопровождаемая комментариями по макроэкономике, подготовленными компанией «ВТБ капитал», послужит потенциальным российским и зарубежным инвесторам интересным вспомогательным механизмом, который сыграет свою роль при принятии инвестиционных решений. В ближайшее время этот отчет увидит свет. И далее в течение каждого квартала мы планируем охватить еще пять российских регионов. ■



Татьяна Розанова*
президент Калужской
торгово-промышленной палаты,
руководитель экспертной группы АСИ

Преференции для всех одинаковые

С 1995 по 2002 г. я была министром экономического развития Калужской области. Тогда создавалась команда, создавалась единая система [привлечения инвестиций], которая сегодня выстрелила, и выстрелила очень неплохо. Две основные структуры, входящие в эту систему, – это региональные агентство развития и корпорация развития. Сначала создали агентство – по образу и подобию, съездив во Францию и познакомившись с их опытом. А затем уже начали выстраивать всю систему.

Светлана [Чупшева, модератор, корпоративный директор АСИ] задавала вопрос: а нет ли у вас перекоса в сторону иностранцев? Да, конечно, есть. Потому что изначально, наверное, и вы, все здесь сидящие представители власти, делаете упор на привлечение иностранного инвестора. Мы делали то же самое. И на сегодняшний день мы по иностранным инвестициям (не буду приводить цифры) достаточно хорошо смотримся. Были ли у нас недоразумения с [отечественными] предприятиями, высказывали ли они какие-то негативные мнения? Да, безусловно. Отмечу, что за время перестройки 90-х гг. Калужская область не потеряла ни одного промышленного предприятия. У нас оборонная промышленность

в основном была, и очень крупные предприятия работали и продолжают работать. Они говорили: «Вот вы [иностранцами] инвесторам предоставляете все условия, а мы где-то в стороне». Неправда. Весь пакет документов инвестиционной привлекательности – и законодательный, и нормативный, и взаимодействия, и т. д. – рассчитан и на иностранного, и на отечественного инвестора. Более того, всеми этими льготами может пользоваться любое наше предприятие, если оно вдруг решило расширить свое производство и построить новый завод, второй завод или новый цех на одной из наших промышленных площадок. Преференции для всех одинаковые.

Конечно, хотелось бы, чтобы доля отечественных инвесторов была гораздо больше. На сегодняшний день она у нас составляет 25–30%, это уже хорошо – это мы сделали рывок в последнее время. Приведу один пример. В 2013 г. объем вложений инвесторов в регион составил 178 млрд руб. И только один инвестиционный проект «НЛМК-Калуга» стоил 37 млрд руб., это 21% от всех инвестиций. А если посмотреть еще проекты российских инвесторов, то, конечно, эта цифра будет гораздо выше.

В системе привлечения инвесторов у нас работает единая команда. Элементы этой си-

*ТАТЬЯНА РОЗАНОВА

Окончила Всесоюзный заочный финансово-экономический институт по специальности «планирование промышленности». Доктор экономических наук, профессор, академик РАН. Работала экономистом Калужской областной плановой комиссии. С 1991 г. – завкафедрой Калужского филиала МГТУ им. Н. Э. Баумана. С 1994 г. – директор департамента экономики и промышленности Калужской области. С 2007 г. – консультант губернатора Калужской области. С 2009 г. – заместитель министра – начальник областного управления промышленности минэкономразвития. В 2010 г. избрана председателем правления, президентом Калужской ТПП.

стемы очень тесно взаимосвязаны – все друг друга заменяют. Вначале очень тяжело проворачивалось – Светлана приводила примеры, когда одна структура не согласовывала с другой и т. д., – но сейчас система работает как слаженный механизм. Главными элементами являются Агентство регионального развития, министерство экономического развития, Корпорация регионального развития. Затем

Нужно отметить, что за время перестройки 90-х гг. Калужская область не потеряла ни одного промышленного предприятия.

система пополняется новыми кирпичиками – это и индустриальная логистика, и центр кластерного развития, и т. д. Идет постоянное обновление и расширение в зависимости от требований сегодняшнего дня. Во главе этой системы все-таки стоит губернатор. Губернатор, который координирует, который направляет, чтобы каждый элемент отработал свой функционал или свою задачу.

Мы научились самому главному – упаковывать инвестиционный продукт и его продавать. Формула успеха проста: работать единой командой, на один результат.

Но коль я возглавляю экспертную группу АСИ и [на этой конференции] представляю бизнес, не могу не сказать о процессе внедрения стандарта, который мы уже второй год мониторим. Процесс был достаточно сложным. Потому что, уважаемые представители органов власти, мы с вами («мы» – потому что я бывшая коллега) научились отлично готовить документы, мы их красиво пишем, и они очень хорошие. Но они должны еще и работать. А с этим нередко бывает загвоздка: приняли документ – забыли, что он рабочий, и мы [экспертная группа] вынуждены напоминать. На первых порах было недопонимание между экспертной группой и органами власти, были даже стычки. Но это прошло, и теперь все работаем на один результат. ■



Денис Буцаев*
заместитель председателя правительства
Московской области

Наш товар – инвестиционные возможности региона

у Московской области есть определенный поток инвесторов, которые приходят, просто исходя из месторасположения, исходя из достаточно развитой инфраструктуры, исходя из того, что промышленно и экономически регион в этом отношении сам по себе представляет объект для интересных инвестиций. Это является плюсом, и это же является минусом.

Инвесторы приходят не только в областное правительство, они приходят «на землю» – к главам [районов], которые достаточно долго вели сепаратистскую политику. Не было межрайонных коммуникаций. Были достаточно тяжелые внутренние процедуры по работе с инвесторами. Кроме того, инвесторов воспринимали размыто: того, кто приходил строить жилье, ничем не отличали от того, кто хотел строить торговый центр, или оптовую базу, или промышленное предприятие. Взаимодействие с ними строилось примерно по одинаковому принципу.

Все считали, что инвестор, безусловно, заинтересован и должен сам проявлять максимум инициативы по любой административно-регуляционной работе. Конечно, это не могло не

сказаться на темпах привлечения инвестиций, особенно в реальный сектор экономики, в промышленное производство. Мы потеряли достаточно много проектов, которые ушли в соседние регионы. Ситуация, на мой взгляд, кардинально изменилась несколько лет назад. Сейчас мы учим муниципалитеты, глав районов различать инвесторов по проектам, которые они приносят в регион. Естественно, что проект промышленного направления должен серьезно отличаться высоким уровнем поддержки.

Также мы понимаем, что есть проекты, реализация которых сопряжена с большим количеством межведомственных согласований. И это должно выноситься практически сразу на уровень правительства [области], даже если в регион инвестор пришел через район. Поэтому у нас на уровне муниципальных районов создан (пока в качестве программы) муниципальный стандарт обращения с инвесторами. Он подразумевает создание инструмента на уровне главы района и вниз, до уровня муниципальных поселений. Венец муниципального стандарта – инвестиционный совет при главе района, который должен про-

*ДЕНИС БУЦАЕВ

Окончил Московский государственный юридический университет им. О. Е. Кутафина. С 1994 по 2008 г. работал в юридических департаментах компаний IBM, Hewlett-Packard. В 2008–2009 гг. – член Экспертного совета при председателе Совета Федерации. В 2010–2012 гг. – директор – управляющий партнер инвестиционной группы «Панорама». В 2013 г. – советник губернатора Московской области. В 2012–2013 гг. – генеральный директор проектной компании «ПЭТ технолоджи» «Роснано». В 2013–2014 гг. – министр инвестиций и инноваций, с 2014 г. – заместитель председателя правительства Московской области.

ходить на регулярной основе. Мы не ставим задачу, чтобы он проходил каждую неделю. Срок определяется главой исходя из того объема инвестиционной работы, которую он ведет. На верху вертикали у нас существует на уровне правительства Московской области отдельное ведомство – министерство инвестиций и инноваций. Это административный инструмент ведения инновационной работы в отношении региона. И есть Корпорация развития Московской области – это прикладной инструмент, который развивает именно площадки для размещения промышленных и иных проектов на территории области.

Площадок мы решили делать достаточно много: их должно быть создано 64. Они разные. Это и частные площадки, которые в Московской области достаточно интенсивно развиваются. Это и муниципальные площадки, которые мы помогаем развивать муниципалитетам вместе, например, с частными партнерами, которых они ищут. И это областные площадки, которых, естественно, значительно меньше. В настоящий момент в активной работе две площадки, которые область ведет самостоятельно, но это именно региональные площадки, где мы не используем помощь федерального центра.

Замыкается вся вертикаль на заместителе председателя правительства, который координирует деятельность не только внутри этой вертикали, но и на правительственном межведомственном уровне.

Мы понимаем, что в случае, если инвестор не сопровождается внутри района, если его не водят за руку по тем организациям, которые непосредственно влияют на сроки прохождения разрешительной документации, проект либо не реализуется вовсе, либо развивается (особенно принимая во внимание нестабильность экономической ситуации) совершенно непредсказуемо: сокращаются объемы или пересматривается формат проекта целиком и т. п. В этом отношении мы очень рассчитываем, что вместе с АСИ, вместе с привлеченными специалистами мы будем проводить семинары по обучению именно глав муниципалитетов вместе с их командами.

Инвестиционную стратегию мы решили сделать крайне практичным документом – своего рода инвестиционным сейлзбуком. По принципу любой коммерческой организации, которая хочет продать. В нашем случае мы хотим продать инвестиционные возможности Московской области, особенно сильные стороны, которые либо не были известны, либо недостаточно раскручены в среде инвесторов. Но и не скрываем проблемы. Привлеченный консультант у нас – хорошо известный международный консалтер, который пишет подобного рода документы для коммерческих компаний.

Частью инвестиционной стратегии будет муниципальный стандарт с перечнем мероприятий, которые субъект (на уровне региона или на уровне муниципалитета) должен совершить по типовой дорожной карте. У нас в силу высокой военизированной территории большие проблемы со сроками подключения инфраструктуры, иногда – до нескольких лет. Для предприятий промышленного сектора получение, например, разрешения технических условий на газ и самое главное – фактическое подключение к газораспределительной сети

Взаимодействие региональных властей и инвесторов

Усилиям региональных властей по большинству направлений инвесторы ставят оценки «среднее» и «ниже среднего» (в баллах от 1 до 5)*



Источник: «Эксперт РА» (RAEX)

занимает 1,5 года, а строительство самого завода может занимать девять месяцев. И предприниматель какое-то время платит все обременения, связанные с привлекаемыми денежными ресурсами, в том числе и на построенное уже предприятие, но не введенное в эксплуатацию. Для того чтобы изменить подход, в инвестиционной стратегии будет указан алгоритм, который применим в том числе и к смежникам, как мы их называем, – т. е. к сетевым компаниям, которые работают на нашей территории.

И наконец, мы считаем, что у каждого рай-

она должна быть своя отраслевая направленность. Московская область в 30–40 км вокруг МКАД – это очень своеобразный регион. Как только мы заходим за 50-километровое кольцо отдаленности от МКАД, мы получаем иной регион. И стандарт работы с инвестором так же критично отличается. За 50-километровым кольцом и дальше идут территории с достаточно сильными земельными ресурсами и с возможностью развивать сельское хозяйство. Конгломерат 40-километрового приближения – это больше перерабатывающие производства, наукоемкие технологические отрасли,

менее требовательные к объему земельных ресурсов, но более требовательные к кадровому потенциалу, возможности получать профессионально подготовленные кадры, возможности свободной логистики внутри этого конгломерата, возможности обеспечивать своих работников высококачественным жильем.

Поэтому в рамках инвестиционной стратегии предусмотрено создание карты, которая будет для инвесторов расписывать регион в каждом конкретном если не районе, то хотя бы территориальном поясе. ■



Александр Смекалин*
первый заместитель председателя правительства – министр стратегического развития и инноваций Ульяновской области

Чиновник несет личную ответственность

д ва года назад мы внедрили у себя стандарт и сейчас его мониторим. Практически на 99% параметров, которые оцениваются в рейтинге и благодаря которым измеряется привлекательность для бизнеса, регион впрямую вообще не влияет. Ни на выдачу разрешения на строительство, ни на подключение к энергосетям, ни на что угодно. Но при этом оценивается регион. Основная задача, которая стоит перед руководителем региона и перед его командой, – договориться, замотивировать те структуры, те организации, которые участвуют непосредственно в инвестиционной деятельности.

Около двух лет назад мы столкнулись с тем, что предприниматели начали пенять нам, что, мол, когда к вам приходит крупный инвестор, вы с ним нянчитесь, а про нас забыли. Мы отреагировали и перестроились достаточно быстро.

Да, с крупными инвесторами намного проще. Их не так много, как малого бизнеса. И поэтому, когда у нас заработала Корпорация развития, которая привлекает инвестора, и нужно было выстроить систему административного сообщения, в структуре министерства создали блок сопровождения проекта. Тогда мы были вынуждены доказывать коллегам и из федеральных органов исполнительной власти, и на муниципальном уровне, что это и есть приоритеты, что их надо соблюдать и поддерживать.

На сегодняшний день проблем с взаимопониманием в регионе нет вообще. Если проект прошел рассмотрение в совете по инвестициям, то уже есть зеленая улица, есть соответствующий регламент прохождения проекта.

Теперь, когда инвестор заходит, мы подписываем инвестиционное соглашение, абсолютно не опасаясь за исполнение обязательств и сроки. Это юридический документ, в котором прописана финансовая ответственность, в том числе региона, Корпорации развития Ульяновской области. Обязательным к инвестсоглашению является график реализации проекта. Соответственно, у нас есть четкие критерии: что берет на себя инвестор, что берет на себя регион и в какие сроки проект будет реализован.

Таким образом, сегодня у нас проблемы сопровождения крупного инвестора, что называется, в ручном режиме нет. Функцию сопровождения перевели в Корпорацию развития. По вполне понятной причине: когда инвестор заходит, он начинает вести переговоры с одним менеджером, с одной проектной командой. В дальнейшем ему проще и удобнее общаться с этим же менеджером, решая вопросы – не административные, а технические и прикладные: как лучше выстроить систему регистрации, как лучше выстроить социально-бытовые условия дальнейшей работы, где лучше заказать услугу и т. д.

Кроме того, мы поняли, что работа с крупным инвестором и работа с малым и средним бизнесом – это разные виды работы. Понятно, что муниципалитеты больше взаимодействуют именно с малым и средним предпринимательством, и именно здесь возникает много сложностей.

Поэтому мы практику работы с крупными инвесторами «отзеркалили» (так скажем) на уровень муниципалитетов, создав центры развития предпринимательства по аналогии

*АЛЕКСАНДР СМЕКАЛИН

Окончил факультет управления Института экономики и бизнеса Ульяновского государственного университета. С 2002 по 2009 г. прошел путь от главного специалиста до директора департамента инвестиций и внешних связей минэкономики Ульяновской области. С мая 2010 г. – директор департамента модернизации и развития региональной экономики правительства Ульяновской области. 2 ноября 2011 г. назначен министром стратегического развития и инноваций.

с Корпорацией развития. Это такие мини-корпорации развития, где на первом этапе инвестора водят за руку по муниципалитету. Но в дополнение к этому, чтобы им легче жилось, мы ввели, на наш взгляд, очень серьезное ноу-хау. Помимо того что рекомендовало нам АСИ, мы выпустили свой расширенный муниципальный стандарт, в котором настоятельно рекомендовали муниципалитетам ввести целый ряд нормативов. Самое основное в нем – ответственность муниципального чиновника за действие или бездействие при работе с инвестором. Любое действие или бездействие несет определенные последствия, и, если чиновник не принимает решения на протяжении длительного времени либо принимает решение, которое затягивает реализацию проекта, он наносит ущерб предпринимателю и ущерб бюджету.

В связи с этим мы внедрили систему регрессного требования. В случае если предприниматель выигрывает суд, доказав, что муниципалитет и муниципальный служащий нанесли ему финансовый ущерб, этот ущерб взыскивается с муниципалитета, а следующим шагом – с чиновника, который принял или не принял то или иное решение. Но чтобы не доводить дело до судебных разбирательств, был создан еще один инструмент – специализированная рабочая группа для проведения согласительных процедур. Если у предпринимателя есть претензии к муниципалитету или к региональному чиновнику относительно реализации его проекта, этот вопрос выносится на обсуждение рабочей группы, в которую входят и чиновники, представляющие согласующий орган, и представители предпринимательства – как эксперты. Группа рассматривает, кто прав, кто виноват. Сегодня она тоже работает в ручном режиме, но мы надеемся скоро создать регламент.

Именно таким образом мы стараемся перевести систему сопровождения инвестиционных проектов на язык, понятный предпринимателям, а в дальнейшем все эти ручные моменты мы хотим перевести в регламенты. Потому что ручной режим хоть для крупного, хоть для малого инвестора работает в пределах общения с определенной командой. Если у другой команды будет другой приоритет – это уже не будет работать, а договоренности надо сохранять. Поэтому мы считаем, что результатом внедрения стандартов на всех уровнях власти должны стать единые правила игры, когда не требуется сопровождение инвестиционного проекта в ручном режиме, а нужна только помощь в адаптации проекта на территории. ■

Бизнесмены – «тайные покупатели»

В декабре 2013 г. президент Владимир Путин поручил Клубу лидеров совместно с общероссийскими предпринимательскими объединениями проводить на регулярной основе контрольные закупки – анализ эффективности мер по сокращению количества и стоимости административных процедур

Клуб лидеров переложил методику контрольных закупок («тайный покупатель») на процедуры ведения бизнеса, когда сам предприниматель выступает в роли покупателя государственных услуг. Например, лично регистрирует предприятие, собственность или провозит груз через границу. Какие преграды при этом он преодолевает, сколько документов заполняет и как быстро получает ответ или отказ, фиксируется самими предпринимателями, иногда – скрытыми камерами и заносится в специальные дневники наблюдений. Таким образом, предприниматели на собственном опыте проверяют стоимость и качество государственных услуг в различных отраслях экономики.

Каждая контрольная закупка – это реальный кейс, записанный предпринимателем в дневник наблюдения и оценивающий три основных параметра: время, затраченное на процедуры (в днях), количество необходимых процедур (в единицах) и затраты (в рублях).

Контрольные закупки проведены уже по пяти направлениям: получение разрешения на строительство, подключение к энергосетям, прохождение таможенных процедур, регистрация собственности и регистрация предприятий.

Результаты проверок и конкретные предложения по улучшению ситуации докладываются президенту дважды в год. Первый доклад был подготовлен и отправлен президенту 1 июня 2014 г., второй – к 1 декабря.

За последние полгода было проанализировано более 100 конкретных кейсов из большинства регионов РФ.

В целом по каждому направлению выявлены нарушения со стороны государственных органов и крайняя неоднородность в разных регионах. В частности, закон отводит процедуру регистрации собственности не более 18 дней. Соответствующая дорожная карта предусматривает еще более сжатый срок – 15 дней на регистрацию собственности, не более 40 минут на ожидание в очереди, при этом предварительная запись должна осуществляться за 10 дней до планируемой даты посещения офиса.

В различных регионах ситуация иногда складывается диаметрально

противоположная: в частности, в Московской области для регистрации собственности требуется всего 15 дней, а в Санкт-Петербурге зафиксированы задержки в выдаче свидетельств до двух недель сверх нормативных 18 дней.

Предприниматели отмечают удобство и простоту процедуры в Калужской и Магаданской областях, где нет очередей, однако, к примеру, в Свердловской области только для того, чтобы подать заявление, необходимо предварительно записаться за два месяца или сутки отстоять очередь возле отделения.

В процессе контрольных закупок по подключению к энергосетям в Москве и Великом Новгороде сетевые компании включали в договор стоимость технологического присоединения, рассчитанную по варианту, невыгодному для предпринимателей. При этом согласно действующему законодательству заявитель вправе самостоятельно выбрать вид ставки платы за техприсоединение. Разница между вариантами ставок в зависимости от объекта и региона составляет до 1 млн руб.

В Челябинске контрольная закупка по подключению к энергосетям выявила систематические нарушения постановления правительства РФ от 29 июля 2013 г. № 640 «О внесении изменений в некоторые акты правительства Российской Федерации по вопросам технологического присоединения к электрическим сетям посредством перераспределения максимальной мощности энергопринимающих устройств потребителей» в части исключения для потребителей с присоединенной мощностью энергопринимающих устройств до 150 кВт процедуры согласования с электросетевой компанией схемы внешнего и внутреннего электроснабжения. Это согласование удлиняет процесс технологического присоединения на одну процедуру и минимум на 15 дней.

Контрольная закупка в сфере таможенного регулирования выявила, в частности, наличие географических привязок, когда таможенную декларацию в электронном виде на товар, находящийся в одном регионе РФ, можно подавать только через определенные таможенные посты. При этом в соответствии с приказом ФТС России от 1 ноября 2013 г.



ДЕНИС АБРАМОВ

за участниками внешнеэкономической деятельности (ВЭД) закреплено право подавать таможенную декларацию в электронном виде вне зависимости от местонахождения декларируемых товаров. Так, в приеме документов в электронном виде при размещении товаров в Домодедове отказали центры электронного декларирования в Твери, Курске, Владивостоке, Великом Новгороде, Владимире, Калининграде, Брянске.

Также в ходе проведения «таможенной» контрольной закупки было выявлено, что, несмотря на то что таможенное оформление грузов осуществляется в электронном виде, участники ВЭД при поставках ветеринарных грузов должны предоставлять транспортные документы (коносаменты) в Россельхознадзор на бумажном носителе, получая указанные документы у линейного агента уже после прихода судна в порт и прохождения судовой комиссии. Данная процедура ведет к увеличению временных и финансовых затрат участников ВЭД.

В ходе контрольных закупок по регистрации юридических лиц была проведена оценка количества процедур, необходимых для регистрации предприятия и последующего начала хозяйственной деятельности, а также времени и сто-

имости прохождения таких процедур. В целом по всем регионам срок непосредственной регистрации в налоговых органах не превысил пяти рабочих дней, а процедура онлайн-подачи документов на государственную регистрацию юрлица в электронном виде значительно упростилась по сравнению с результатами прошлых закупок. Однако предприниматели столкнулись со сложностью: программное обеспечение портала ФНС России предоставляло возможность подачи документов на государственную регистрацию онлайн при помощи электронно-цифровой подписи только одному заявителю (учредителю). В случае когда за регистрацией обращались два и более заявителя, подать документы было уже невозможно. Проблему удалось решить за несколько дней благодаря рабочему взаимодействию Клуба лидеров с управлением регистрации и учета налогоплательщиков ФНС России. Теперь подать документы онлайн могут несколько заявителей при помощи своих электронно-цифровых подписей.

Контрольные закупки по направлению получения разрешений на строительство выявили задержки срока предоставления градостроительного плана земельного участка от 15 до 30 дней.

ИСТОЧНИК: АСИ



Сергей Пикин*
директор Фонда энергетического развития*

Дайте право выбора

В последнее время нам удалось провести 21 мероприятие, причем мы охватили уже довольно большую зону – семь регионов страны от западных до восточных границ, включая Дальневосточный регион. Во время контрольных закупок выяснилось, что сетевые компании и процедуры, и сроки пытаются исполнять так, как записано в нормативных актах. За годы работы над дорожными картами была проделана колоссальная работа, в том числе и с участием сетевых компаний, которые очень серьезно перестроили бизнес у себя внутри. Но ряд проблем остается.

Если с точки зрения выдачи технических условий (а это документ, который показывает, как предприниматель должен подключаться к энергосетям) проблем нет, то выполнение сетевой компанией сроков, заявленных при проведении основных строительных работ, является достаточно серьезной проблемой.

Например, в Москве ситуация с МОЭСК показала, что из-за не отработанной до конца процедуры выбора подрядчика предприни-

мателю порой приходится чуть ли не самому вступать в диалог с подрядными организациями, чтобы попытаться ускорить строительство. Но для подрядной организации предпринимателя не существует. Если заказчик (сетевая компания) что-то не санкционировал, не выдал денег авансом, то подрядчик работать не начинает. И закупки показали, что в результате просрочки могут достигать нескольких десятков дней.

Также большой проблемой оказался выбор тарифа, по которому предприниматель в итоге должен рассчитываться с сетевой компанией. Есть два типа тарифа: за киловатт мощности либо за определенный набор работ – так называемые стандартизированные ставки. Сетевая компания всегда выбирает, конечно, более выгодный для нее тариф. Хотя в соответствии с постановлением правительства предприниматель имеет право самостоятельного выбора. Из-за этого вместо положенных шести процедур оказалось, что в Москве их по факту семь, да еще две дополнительные, связанные с тем, что предпринимателю необходимо написать

*СЕРГЕЙ ПИКИН

Окончил МГУ им. М. В. Ломоносова, магистр экономики. В 2002–2007 гг. работал в НП «Администратор торговой системы», где создал систему аналитической информации энергетического рынка и профаттестации энерготрейдеров. Директор Фонда энергетического развития с 2007 г. Замруководителя рабочей группы «Повышение доступности энергетической инфраструктуры», координатор по энергетике АСИ.

ООО «ФОНД ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ»

Консалтинговая компания. В 2011 г. заняла с выручкой в 480 млн руб. 41-е место в списке крупнейших консалтинговых групп, составляемом «Эксперт РА». Владелец – Андрей Редькин (100%). Финансовые показатели не раскрываются.

мотивированный отказ от тарифа, с которым он не согласен. И если срок предпринимателя волнует меньше, то разная стоимость объектов, которая порой различается многократно, – вопрос очень болезненный.

Большая трудность выявилась и при взаимодействии с управляющими компаниями. Это, конечно, не предмет как таковой дорожной карты, но так или иначе, когда предприниматели открывают дело и используют нежилые помещения многоквартирных жилых домов, возникает проблема: процедуры не согласованы ни с кем, стоимость их тоже не согласована. И тут управляющая компания может навязывать предпринимателям любые условия. Многие представители малого бизнеса с этим сталкиваются регулярно, особенно в Москве.

Мы хотели бы предложить ряд решений. Первое касается стоимости. Я думаю, что сетевые компании и регуляторы нас поддержат в том, чтобы дать возможность предпринимателю на этапе заключения договора самому выбирать, по какому тарифу он будет рассчитываться с сетями, и чтобы сети давали два вида договора по каждой из ставок.

Во-вторых, надо дать возможность предпринимателям осуществлять строительные работы по присоединению их объектов самостоятельно. Это болезненный вопрос для многих сетевых компаний – мы обсуждали его с представителями «Россетей», с представителями МРСК и филиалов. Но, в принципе, такая возможность могла бы быть, тем более что несколько лет назад она присутствовала.

И третье, что мы выявили в части взаимодействия с управляющими компаниями, – это все-таки нужно выстроить системную работу с ними, указать, что они не имеют права брать деньги за согласование документов, и определить сроки, в которые они должны согласовывать или не согласовывать выделение мощностей в рамках своей компетенции. ■



Роман Бердников*
первый заместитель генерального директора по технической политике «Россетей»*

Под единым управлением – надежнее

Как представитель сетевой компании, я попытаюсь объяснить нашу точку зрения.

К вопросу о тарифах. Напомню, что тарифы устанавливают органы регули-

рования, а не сетевая компания. И все эти тарифы публикуются на сайтах и в центрах обслуживания клиентов. Я считаю, что потребитель должен приходить сам и иметь право выбора тарифа – один или другой.

*РОМАН БЕРДНИКОВ

Окончил Московский энергетический институт. С 1999 по 2002 г. – в РАО «ЕЭС России». Затем работал в ФСК ЕЭС в департаменте стратегического планирования – главным специалистом, заместителем начальника, директором, с 2005 г. – начальником департамента развития услуг и надежности сети. В 2009 г. – директор по развитию и взаимоотношениям с клиентами ФСК ЕЭС, в тот же год избран в правление, с 2010 г. – заместитель председателя правления.

Как вариант – задержек с подключениями, о которых мы говорим, можно было бы избежать, если бы мы сразу оформляли подключение по одному тарифу (пусть и по более дорогому), но клиент бы ушел уже с оформленным документом. Через какое-то время он мог бы переоформить договор на более дешевый тариф. (Разумеется, если есть случаи отказов при переоформлении на более дешевый тариф, нужно разбираться и наказывать персонал, который так делает.)

Я опять-таки считаю, что надо просто информировать потребителей. У нас во всех центрах обслуживания клиентов, на всех сайтах публикуется информация, и эти тарифы указаны. Поэтому потребитель может сам посчитать и определить, какой тариф для него выгоднее – на присоединяемую мощность или на километры электропередачи, которые необходимо построить потребителю? И еще я хотел бы рекомендовать потребителям, прежде чем идти присоединяться, хоть чуть-чуть ознакомиться с основами нормативного регулирования, в рамках которых им будет проще общаться с сетевыми компаниями.

Во-вторых, есть стройки, энергообъекты которых обслуживает сам потребитель, и есть стройки, где энергообъекты он сам не обслуживает. В целом для сетевой компании вопрос технологического присоединения – это не проблема. Для нас интересно, чтобы потребитель присоединялся, у нас нет цели, наоборот, ограничить потребителя в отпуске электроэнергии. Нам интересно сделать плату за вход как можно ниже, чтобы потом наш клиент платил за передачу электроэнергии.

Но сейчас в рамках страны ситуация следующая. «Россети» объединяют 15 дочерних компаний. Это, по сути дела, территория всей страны, за исключением распределительной сети на Дальнем Востоке. Еще у нас есть порядка 3000 территориальных сетевых организаций. Это компании, которые принадлежат разным собственникам: либо частным собственникам, либо частным заводам, либо самим потребителям. Поэтому когда мы говорим: «А давайте каждый будет строить себе сам какой-то кусочек», возникает такая... лоскутность и на следующем этапе мы уже не можем говорить о надежном энергоснабжении потребителей. Наглядный пример – пресловутая московская авария 2010 г., когда после ледяного дождя произошло массовое отключение потребителей в Подмоскowie. Там мы столкнулись с про-

блемой, когда между генерацией и потребителем было по несколько сетевых организаций. А задача была как можно быстрее восстановить энергоснабжение конечного потребителя – поселка. Накануне Нового года иных собственников найти было просто невозможно, и мы, МОЭСК, что были вынуждены делать: просто заходили и ломали заводские замки, чтобы обеспечить энергоснабжение конечных потребителей. Поэтому мы выступаем за единое управление сетевыми компаниями. И поэтому настаиваем, чтобы строила сетевая компания, потому что на следующем этапе она будет отвечать и за эксплуатацию объекта.

Хочу подчеркнуть, что при присоединении потребителей необходимо не только построить линии электропередачи от потребителей до забора подстанции. Необходимо на самой подстанции провести ряд мероприятий: настроить релейную защиту, где-то поменять выключатели. А когда строят две разные организации, ускорения процесса, как правило, не происходит: забыли согласовать защиту, забыли согласовать коммутационный аппарат и т. д.

Поэтому если рассуждать в этом ключе, сетевая компания выступает в качестве своеобразного «одного окна». Да, она несет ответственность за качество строительства и за его сроки, но, как показывает практика,

ОАО «РОССИЙСКИЕ СЕТИ»

Энергохолдинг. Консолидирует 90% распределительных и более 70% магистральных электро-сетевых активов России. Акционеры: Росимущество (85,31% уставного капитала). Капитализация – 74,6 млрд руб. Выручка по МСФО в первом полугодии 2014 г. – 379,5 млрд руб., чистая прибыль – 31,5 млрд руб. Отпуск электроэнергии (2013 г.) – 777,8 млрд кВт ч.

по принципу «давайте каждый будет строить сам» ничего хорошего не получается. Поэтому я просил бы посмотреть на эту ситуацию более широко, чем в рамках одной задачи – присоединить [к электросетям].

И отдельный вопрос, который пока еще не решен, – выделение земли под строительство энергообъектов и энергосетей. Здесь процесс согласования для того, чтобы построить линию, проложить кабель или протянуть хоть 100–150 м проводов, затягивается гораздо дольше, чем сроки, отведенные под техническое присоединение. Согласно дорожной карте по строительству на оформление земли под строительство отводится минимум 145 дней. При условиях, когда все технологическое присоединение должно быть сделано в 45–90 дней, понятно, что мы не вписываемся в эти сроки. Здесь надо срочно решать вопрос выделения земель, оформления земельного сервитута или искать какие-то другие варианты, чтобы ускорить технологическое присоединение. В ряде регионов – Челябинске, Свердловске, Перми, Московской области – подошли к этому вопросу очень конструктивно. Скажем, объект мощностью до 20 кВт можно начинать строить без разрешения. Это хорошая мера, она позволит как минимум до 83 дней сократить срок технологического присоединения. ■



Алексей Агафонов*
соучредитель компании «Северная звезда А & П», член Клуба лидеров*

Платить таможене из офиса или из дома

За последние полгода было проведено 16 контрольных закупок в морских портах и 24 – в пунктах пропуска автомобилей. Было промониторено несколько пунктов дорожной карты [«Совершенствование таможенного администрирования»], уже выполненной, которые показали результат: да, действительно, все выполнено, все работает.

Основная дискуссия, которая сейчас идет в рабочей группе по мониторингу дорожной карты, сводится к двум моментам. Первый – это возможность уплаты таможенных платежей платежными системами Visa и MasterCard. При том что в Российской Федерации уже действуют две системы, утвержденные правительством России и прошедшие аттестацию ФТС. Обе они имеют, на мой взгляд, очень хорошие личные кабинеты и позволяют участнику внешнеэкономической деятельности (ВЭД), не выходя из офиса или даже из

дома, внести таможенные платежи в любом таможенном органе. Раньше участник ВЭД должен был в каждую таможню направить платежное поручение с указанием кода КБК (код бюджетной классификации), названием таможни. В случае каких-то недостатков или нехватки денег эти документы приходилось отправлять по новой, потом писать письма на возврат. Сейчас такого уже нет. Поэтому, если участник ВЭД пользуется картами платежной системы, это очень хороший вариант. Да, это стоит денег, но хороший сервис стоит того, потому что бесплатно, к сожалению, все плохо.

Следующий пункт, который считается выполненным, но по поводу которого тоже развернулась дискуссия, касается возможности подачи декларации не по месту нахождения груза. Например, если ваш груз находится на границе, а вы находитесь, допустим, в Екатеринбурге, то вы можете подать таможенную декларацию в свой Центр электронного де-

*АЛЕКСЕЙ АГАФОНОВ

Окончил Финансовую академию, Академию госслужбы при президенте РФ, Таможенную академию. Учредитель компании «Северная звезда», заместитель руководителя рабочей группы дорожной карты «Совершенствование таможенного администрирования». Координатор Клуба лидеров по вопросам таможенного администрирования.

кларирования (ЦЭД). При этом ЦЭД, условно говоря, должен иметь связку с границей. Если такой связки нет, то подать сюда декларацию вы не можете. Но при этом у участника ВЭД существует возможность так же, сидя в офисе, подать декларацию в любую точку прохождения груза напрямую, минуя ЦЭД. И так же, используя вышеупомянутые платежные системы, списать таможенные платежи. Если это достаточно простой груз и нет разницы в часовых поясах, то это все можно сделать буквально за один рабочий день.

Если участник ВЭД пользуется картами платежной системы, это очень хороший вариант. Да, это стоит денег, но хороший сервис стоит того.

И хочу упомянуть еще один момент, о котором все забыли. Сегодня участник ВЭД при полностью собранных и формализованных документах может эти архивы загрузить на сервер ФТС и потом подавать лишь опись с указанием номеров этих документов, декларацию и товарно-сопроводительные документы. Ему уже не требуется постоянно подгружать сертификаты или один и тот же контракт несколько раз.

Думаю, что если в течение года все участники ВЭД привыкнут к этим новым электронным сервисам, то в следующем году реально будет запрашиваться лишь 5–6 документов. Если все перевести в электронный вид, у нас будет значительный прогресс как при подаче декларации, так и при таможенном оформлении. ■

ООО «СЕВЕРНАЯ ЗВЕЗДА А & П»

Совладельцы (данные ЕГРЮЛ на 22 сентября 2011 г.): Алексей Агафонов и Андрей Грузинцев (по 50%). Финансовые показатели (РСБУ, 2013 г.): выручка – 142,2 млн руб., чистая прибыль – 70 млн руб.



Владимир Мелешин
управляющий партнер «Экспресс
регистратора»*

Человеческий фактор сведен к нулю

В связи с тем что контрольные закупки проводились в начале года (2014 г. – «Ведомости»), то на сегодняшний момент ряд неудобств, которые испытывали предприниматели при регистрации юридических лиц, уже сняты. Сейчас до государственной регистрации нет необходимости открывать накопительный счет и оплачивать не менее 50% [уставного капитала]. Нет необходимости нотариально заверять заявление, если ты лично подаешь документы на регистрацию в налоговую инспекцию. И сегодня не требуется уведомлять налоговую инспекцию об открытии расчетного счета. (Раньше предпринимателю, как только он зарегистрировался и открыл расчетный счет, но забыл уведомить об этом налоговиков, прилетал штраф в 10 000 руб., как за нарушение.)

С июля по ноябрь 2014 г. мы провели 29 контрольных закупок в девяти субъектах РФ. В связи с тем что это одна из немногих дорожных карт, где человеческий фактор сведен к нулю, то по всей России ситуация примерно одинаковая. Сейчас процедура регистрации занимает не более 10 дней и количество процедур, которые приходится пройти предпринимателю, составляет 4–5 в зависимости от того, лично он подает документы либо идет к нотариусу.

Что нам удалось выявить? Срок регистрации по всей России – вернее, пребывание документов в налоговой инспекции – составил не более пяти дней. Однако по факту предприниматели получают зарегистрированные документы на седьмой рабочий день. По сути дела, нарушений здесь никаких нет, просто в законе эта позиция сформулирована следующим образом: «Срок регистрации должен составлять

ООО «ЭКСПРЕСС РЕГИСТРАТОР»

Консалтинговая компания, оказывает услуги по регистрации юридических лиц. Учредители (данные ЕГРЮЛ): Владимир и Евгений Мелешины (по 50%). Финансовые показатели не раскрываются.

не более пяти рабочих дней, дата получения, дата подачи и выдачи документов не считается». В связи с тем что средства массовой информации активно пиарят срок пять дней, у предпринимателей складывается ложное ощущение, что это значит: в понедельник подал, а в пятницу должен получить документы. По факту происходит не так.

Также в Москве и Санкт-Петербурге мы отметили, что не работает институт многофункциональных центров при приеме документов на государственную регистрацию. В Москве мы не смогли подать документы на регистрацию, в Санкт-Петербурге при подаче лично потребовали нотариально заверить заявление.

При проведении контрольных закупок важным фактором является удовлетворенность предпринимателей от реализации тех или иных процедур по дорожной карте. Например, когда принималось предложение о том, что если подаешь заявление лично, то не нужно заверять его у нотариуса, вместе с его принятием была введена необходимость предоставлять в налоговую инспекцию нотариально заверенную доверенность и нотариально заверенную копию с этой доверенности, если ты подаешь документы через посредника. Действительно, по статистике налоговой инспекции, лично подают документы порядка 20%. Соответственно, для этой категории граждан мы упростили процедуру регистрации, а для 80% других мы существенно усложнили эту процедуру. Точнее, регистрация не столько усложнилась, сколько подорожала. По этой ситуации были опрошены 487 предпринимателей из 56 субъектов Российской Федерации. И 86 из них поддерживают отмену нотариальных доверенностей при подаче и получении документов из налоговой. Вот такая ситуация по нашей дорожной карте. ■



Виталий Колесников*
начальник управления регистрации и учета
налогоплательщиков ФНС России

ФНС стремится в «облака»

К райне важное значение мы придаем электронным сервисам. И сейчас создали удобный, с нашей точки зрения, интерактивный сервис заполнения заявления с предварительными проверками по нашим федеральным базам данных. На ЕГРН, на ИНН, на дисквалификацию лица; на то, что предприниматель уже находится в статусе предпринимателя. Эти предварительные проверки интерактивного заявления позволяют снизить вероятность отказа, что очень важно. Хотя у нас нет

никаких бешеных цифр по отказам: средний процент отказа вообще в России – это 11% от всех поданных заявлений, а от заявлений при создании юридического лица – 9% (и эти цифры достаточно стабильны). Этот сервис уже работает в пилотном режиме на Санкт-Петербург, Москву и Тульскую область, мы там очень внимательно отслеживаем реакцию бизнеса.

Там три этапа. Надо сформировать заявление с проверками, распечатать его. Второй этап – заявление без электронной подписи

*ВИТАЛИЙ КОЛЕСНИКОВ

Окончил Московское высшее техническое училище им. Н. Э. Баумана и Финансовую академию при правительстве РФ. Возглавлял «Нутэк-холдинг», работал в коммерческих банках. В 2004–2006 гг. – начальник общего отдела – помощник руководителя управления налоговой службы Московской области. В ФНС России – с 2007 г.: возглавлял управления – госрегистрации физических и юридических лиц и информатизации.

направить к нам, дожидаться приглашения. Затем прийти в налоговый орган, подписать заявление, которое тебе распечатают, – [индивидуальному] предпринимателю, когда он приходит, за 20 минут мы успеваем подготовить полный пакет документов и его отдать, для юрлица это будет примерно час-полтора. За один приход он получает свидетельство о регистрации, о постановке на учет или записи и т. д. А третий этап, квинтэссенция этого сервиса, – это уже подписание электронной подписью, направление документов и получение их в электронном виде обратно. Все это уже работает, и, я думаю, буквально через пару месяцев мы отдадим этот сервис на всю страну уже в промышленную эксплуатацию. Мы, конечно, заинтересованы в том, чтобы как можно больший процент заявлений о регистрации шел к нам электронным способом.

Нам вообще хотелось бы, чтобы не менее половины предприятий года через 3–4 мы регистрировали уже в электронном виде по электронным документам. Сейчас это примерно 10–12%, нам нужно половину. Мы будем сокращать сроки регистрации (у нас есть поручение правительства, мы уже дали законопроект): для юрлиц сроки регистрации при создании компании будут сокращаться с пяти рабочих дней до трех, для предпринимателей во всех случаях регистрации – до трех дней.

Мы также идем к типовым уставам, вы это знаете. Гражданский кодекс сегодня это уже позволяет, и в Госдуме лежит законопроект по введению этих типовых уставов. Это тоже очень важная процедура, она вроде так прямо на рейтинг не влияет, но уставы – это 50% наших регистрационных дел, всей этой бумаги со всеми их версиями, обновлениями, внесениями изменений, новыми редакциями и т. д. Когда появится уполномоченный орган и когда типовой устав будет опубликован, вы просто в заявлении сможете написать, что создаваемое ООО собирается придерживаться того или иного типового устава. И все. Типовой устав нам не надо нести, любой ваш контрагент, увидев, что это, например, типовой устав № 3, пошел, посмотрел, ему прекрасно будут видны функции, полномочия органов [компаний] и т. д. Это будет классная вещь, которая резко сократит издержки. Но будет возможность при-

нять и уникальный устав, а также по решению собственников в любой момент перейти с уникального устава на типовой и наоборот. При этом в конце концов, я думаю, через несколько лет мы придем к электронному банку данных уникальных уставов и будем их размещать в открытом доступе.

Продолжу о нашей «электронной политике». ФНС России сейчас на пороге такого шага, который не сделал еще ни один ФОИВ. В достаточно близкое время мы переходим к облаку – к регистрации в облаке и учету в облаке. То есть фактически вся наша система, все наши 800 регистрационных органов и все наши регистраторы и учетчики, которых порядка 9000 в стране, будут работать в терминальном режиме, в одном центральном хранилище данных. И все операции по регистрации предприятий и учет их будут осуществляться в большом ЦОДе, в облаке с мгновенным доступом туда всех осталь-

ных в зависимости от прав доступа и с устранением всех ошибок ведения реестра, связанных с переходом с уровня на уровень. Сегодня мы собираем реестр с местного уровня на региональный, с регионального – на федеральный, и неизбежны ошибки в пути. Этого уже не будет, и нам будет гораздо проще еще и говорить о миграции юриц, потому что в данном случае миграция будет просто как внесение записи о состоянии регистрационного дела в другом налоговом органе. Никто еще этого не делал, более того, ни одна из развитых стран мира к этому еще не подошла вплотную. И это крайне сложная технологическая вещь, которую, я надеюсь, мы одолеем. Когда у нас будет все в облаке, фактически вся федеральная база данных, мы уже сможем принимать документы в некоторых случаях по экстерриториальному признаку, а не обязательно по месту нахождения предприятия либо месту жительства предпринимателя. Учет все равно будет вестись по регистрационному органу, но подавать документы именно там будет уже не обязательно. Мы к этому придем, и технологии этому вполне способствуют.

В самих наших регистрационных органах мы вводим корпоративный стиль. Я не знаю – поднимите руки, кто из вас был в последний месяц в нашей 46-й инспекции ИЦР Москвы лично? Там мы открыли новый зал, там есть консультанты, там интерактивная очередь, электронные чеки. Естественно, терминалы для оплаты госпошлины тут же, т. е. все есть, легко оплачивать. В общем, мы сделали такой ребрендинг крупнейшего ИЦР Москвы, это все-таки 24% предприятий страны. И после того как там закончится ремонт первого этажа, мы еще разделим потоки юриц и ИП, мы все будем успевать, классно все сделаем. ■

Вопрос докладчику

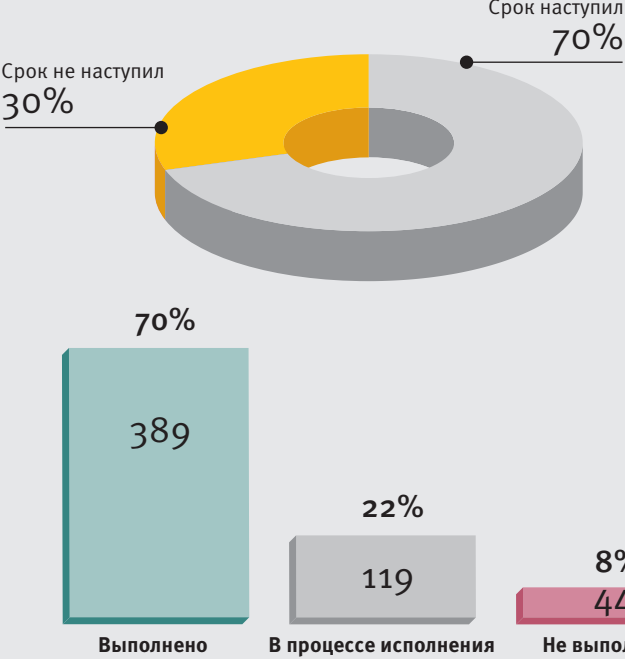
Алексей Агафонов:
В апреле, когда мы встречались с руководством ФНС, было сказано, что в качестве мер по борьбе с однодневками вы с января этого года ведете электронные журналы по сверке уплаты НДС. Ну т. е. это будет полностью в электронном виде и вы будете слать через контур электронные уведомления. Фирма – однодневка, не однодневка, платит она налоги или не платит, будет ли этот сервис введен?

Виталий Колесников:
Действительно, с 1 января подача декларации по налогу на добавленную стоимость

согласно Налоговому кодексу происходит исключительно в электронном виде. И это работает, буквально считанные десятки процента у нас подают пока на бумаге, нарушая кодекс. И мы создали такую систему СК НДС – первую очередь, и будет еще вторая, которая позволяет анализировать все заявления о возмещении НДС и «взвешивать» все предприятия по группам риска, закрашивать их там в соответствии со светофором – красный, желтый, зеленый – и понимать, куда должны быть направлены усилия по контролю за возмещением НДС.

Исполнение мероприятий дорожных карт, по которым наступил срок реализации за период июль 2012 г. – декабрь 2014 г.

Всего мероприятий – 788



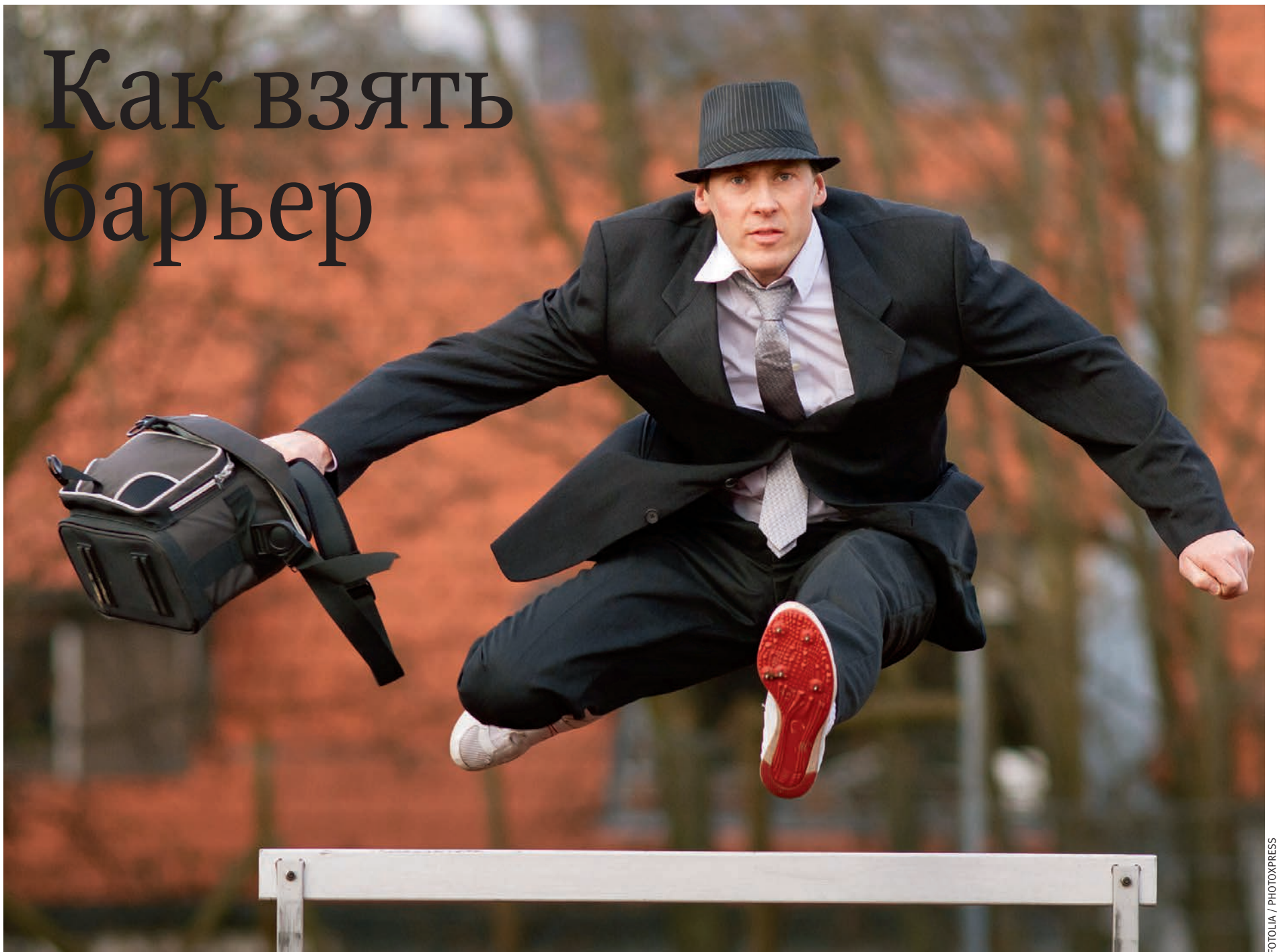
Мероприятия, подлежащие оценке в 2014 г. Всего – 552



«Исполнено»: правовой акт принят и положительно оценивается предпринимательским сообществом
«В процессе исполнения»: НПА внесен в правительство или Госдуму либо находится на доработке с замечаниями, не носящими концептуальный характер
«Не исполнено»: правовой акт не внесен, или внесен не в установленном порядке, либо негативно оценивается предпринимательским сообществом

Источник: АСИ

Как взять барьер



Снижение административных барьеров для бизнеса и издержек госрегулирования – один из немногих оставшихся резервов роста для экономики. Однако реформировать сферу контроля и надзора будет непросто, скептичны эксперты, предприниматели и сами чиновники

Ольга Кувшинова
Ведомости

ателье по ремонту одежды в Костромской области (три сотрудника, выручка – 40 000 руб. в месяц) получило штраф от Росприроднадзора на 150 000 руб. за отсутствие учета хлопковой пыли. Другому микропредприятию – ветеринарной клинике в Московской области – грозит штраф в 700 000 руб. за выявленные при проверке «биоотходы массой

300 граммов»: масштаб наказания сопоставим с санкциями для мясокомбината, закопавшего в землю несколько тонн испорченного мяса, сравнивает проректор ВШЭ Андрей Жулин с коллегами в докладе о модернизации системы контроля и надзора в России.

«Иногда кажется, что презумпция незаконности любой хозяйственной деятельности – она в голове у каждого чиновника. И многие чиновники исходят из посыла, что следует уничтожить всякий бизнес до того, как он совершил какие-нибудь правонарушения. На всякий случай», – замечает первый вице-президент «Опоры России» Владислав Корочкин.

Любая проверка на предприятии способна обнаружить несоответствие каким-либо правилам, которое может привести к гигантским штрафам или закрытию бизнеса.

Предугадать, что именно может оказаться не так, бывает затруднительно. В России до сих пор действует порядка 3000 нормативных документов, изданных еще в СССР в виде книг, найти которые можно разве что в Ленинской библиотеке. Помимо этого, подсчитало Минэкономразвития, ежегодно появляется более 20 000 нормативно-правовых актов, из которых 4000–6000 непосредственно затрагивают предпринимательскую деятельность – такой

объем в предпринимательских ассоциациях, не говоря об отдельных компаниях, не успевают даже прочитать. «Приходят на следующий день после введения новых правил, нас не уведомляют об изменениях, сами правила очень часто меняются, пока работаешь над исполнением одного – через полгода оно отменяется и приходит другое», – цитируют эксперты ЦЭФИР в докладе об административных барьерах в сфере общепита слова одного из предпринимателей.

Все это создает ситуацию, в которой предприниматель постоянно находится в состоянии неопределенности, констатируют авторы доклада ВШЭ, а у системы контроля и надзора не возникает стимулов обеспечивать реальную безопасность населения, предупреждать нарушения и проводить профилактику в отношении бизнеса, зато возникает потребность в раздувании аппарата государственного контроля. По оценкам ВШЭ, непосредственно в исполнении надзорных функций занято до 30% федеральных госслужащих, а с учетом выдающих многочисленные разрешения и согласования – 80–90%.

Избыточность контроля и надзора парадоксальным образом сочетается с его отсутствием. Даже у лидеров проверок – МЧС, Росприроднадзора – доля подконтрольных компаний, проверяемых в течение года, составляет 15–18%, т. е. каждую проверяют примерно раз в 5–6 лет, в целом по России эта доля – 4%, т. е. одна компания проверяется раз в 25 лет, приводят эксперты ВШЭ данные контрольно-надзорных ведомств: «Фактически это означает почти полное отсутствие государственного контроля». Существующая система правового хаоса поддерживает избирательность правоприменения и позволяет контролерам создать избыточное и неадекватное давление на выбранные ими компании, и «избранным» достается по полной. Заведомо очевидно, что всех проконтролировать невозможно, но нормы составляются так, чтобы в случае чего можно было проконтролировать любого: вся правовая система настроена на избирательность правоприменения – так проще извлекать ренту. «Кого контролируют? Того, кого надо закошмарить, в основном. Живешь, живешь нормально, потом поссорился с мэром – и начали ходить», – рассказывает Корочкин.

В особенно бесправном положении оказывается малый и средний бизнес: и ларек, и завод проверяют одинаково. Крупным компаниям проще откупиться: без коррупционных рисков сегодня невозможно заниматься производством любой, не говоря уже о высокотехнологичной, продукции, пишет Жулин с коллегами из ВШЭ в докладе. Среди препятствий для бизнеса участники конференции «Ведомостей» при голосовании на 1-е место поставили недостаток финансовых средств и лишь следом – нагрузку со стороны контрольных и надзорных органов, качество работы судебной системы, вмешательство силовиков. Но, как заметил модератор дискуссии, ректор Московской школы управления «Сколково» Андрей Шаронов, если суммировать голоса за все пункты, связанные с безопасностью бизнеса, она оказалась бы наиболее важной. «Были бы деньги – от силовиков и судов откупимся», – пояснил выявленные голосованием приоритеты один

из участников конференции: единственное средство борьбы с бюрократией – коррупция.

ТОРМОЗ ЭКОНОМИКИ

Неадекватный, избыточный и неэффективный контроль и надзор, цель которого – наказание, а смысл наказания – в самом наказании, – одна из главных причин плохого предпринимательского климата, следствие которого – низкие инвестиции, неконкурентоспособность продукции, отток капитала, в конечном итоге – торможение развития экономики. В рейтинге мировой конкурентоспособности Всемирного экономического форума Россия по уровню административных барьеров, защите прав собственности, независимости судебной системы – в последней четверти списка из 144 стран. В период бурного роста цен на нефть подобные препятствия можно было не замечать. С его окончанием слабые институты и растущее административное давление на бизнес блокируют возможности развития экономики.

Государство же на остановку экономического роста реагировало все возрастающим количеством нормативно-правовых актов: гораздо большее влияние на экономику ста-

Природа чиновников одинакова во всем мире, а российская специфика – не в уровне административных барьеров, а в слабости механизмов по борьбе с ними, считают эксперты ВШЭ.

ли оказывать не традиционные инструменты экономистов, а традиционные инструменты юристов, замечает замминистра экономического развития Олег Фомичев. Попытки вручную навести порядок в стремительно плодящихся бюрократических нормах, часто дублирующих или противоречащих друг другу, приводят к еще большей путанице: раздаются поручения, предполагающие или подготовку новых нормативных актов, или внесение изменений и дополнений. При этом новые акты или дополнения, в свою очередь, могут противоречить уже принятым нормам и требовать очередных изменений и дополнений.

«На предприятии один баллон с аммиаком, – приводит пример того, как это реализуется на практике, общественный омбудсмен Марина Блудян. – Посмотрите, какое количество надзора к этому баллону. К одному! И Ростехнадзор, и Роспотребнадзор, и природнадзор, и экологический надзор, МВД, санитарный врач, Роструд, МЧС». При этом МЧС требует, чтобы баллон был ничем не огорожен и к нему был прямой доступ, а МВД, наоборот, считает, что баллон должен быть огорожен, рассказала она: «В зависимости от того, кто идет [с проверкой], то снимаем решетки, то ставим». По данным ВШЭ, в России действует 133 вида контроля и надзора – впрочем, достоверно подсчитать затруднительно: еди-

ного перечня нет. По данным Блудян, видов контроля и надзора 175: «С таким бременем на плечах Россия не конкурент ни в ВТО, ни в Таможенном союзе».

За 2014 г. в Госдуму было внесено около 70 законопроектов об изменениях в один только КоАП, из них 90% связано с увеличением штрафов или расширением ответственности, подсчитала бизнес-омбудсмен Анастасия Алехнович. Например, один из законопроектов предполагал ввести штрафы до 100 000 руб. за несоблюдение требований к высоте «мест взаимодействия с гражданами» – прилавков, окошек, стоек и т. п., рассказала Алехнович: «Это серьезные штрафы для малого бизнеса, да и для среднего тоже. И таких инициатив много. Вот вопрос: как такое можно вносить?» А если компании будут исполнять все требования, которые предполагалось ввести поправками только в один закон о безопасности дорожного движения, это обойдется им в 4 трлн руб. в год – порядка 5,5% ВВП, приводил пример Фомичев.

Издержки контроля и надзора ежегодно стоят российскому бизнесу от 1,5% (оценка ВШЭ) до 7,5% ВВП (оценка «Опоры России»). Нижняя планка сопоставима с годовым объемом расходов федерального бюджета на образование и здравоохранение, вместе взятых (около 1,6% ВВП), или с объемом собираемых в бюджеты регионов налогов на имущество (около 1,3%). Верхняя – с бюджетом Пенсионного фонда на выплату пенсий (около 7,6% ВВП) или более чем с полугодовой прибылью всех российских предприятий (около 7,2% за январь – июль 2014 г.). Платит и потребитель: доля избыточных контрольно-надзорных функций в цене товара в рознице – от 5 до 12%, приводит цифры Корочкин.

Подобных издержек экономика не выдерживает. «Ключевая и глубинная причина торможения экономического роста – это проблема с качеством госрегулирования и госуправления», – убежден Фомичев.

ПЕРЕПРОГРАММИРОВАТЬ СИСТЕМУ

В 2013 г. только на 10% проверенных предприятий выявлены нарушения, связанные либо с риском причинения вреда, либо с уже причиненным вредом. «То есть в остальных 90% случаев проверяющие органы шли вслепую, на объекты, где не было нарушений», – заключают эксперты ВШЭ. Нужно кардинально изменить сами принципы системы контроля и надзора, предлагает Жулин с соавторами в докладе: перейти от «палочного» к риск-ориентированному подходу, от контроля за соблюдением правил к контролю за рисками, от тотального госконтроля – к дифференцированному.

Проверять нужно те компании, деятельность которых действительно сопряжена с высоким риском нанесения ущерба – жизни и здоровью граждан, окружающей среде, чужому имуществу. Причем для особо опасных объектов регулирование можно даже ужесточить, считают эксперты. Но предусмотреть возможность изменения категории риска – это будет стимулировать предприятия стремиться к сокращению этих рисков, подобно тому как снижение стоимости страхового полиса за безаварийную езду стимулирует автовладелец к аккуратному вождению, сравнивают эксперты.

Для всех остальных – а их большинство, – напротив, режим контроля должен быть упрощен: проверять реже, облегчить предъявляемые требования, вместо выездных проверок проводить документарные и т. д. А для объектов с низким уровнем риска контроль вообще можно ликвидировать.

Риск-ориентированный подход потребует установления четких правил для контрольно-надзорной деятельности, указывают эксперты: повысится прозрачность контроля. А издержки, количество проверок и число проверяющих снизятся.

Уже есть и первая история успеха – обновленный закон о промышленной безопасности и реформа Ростехнадзора, поделился в интервью «Ведомостям» министр по вопросам «открытого правительства» Михаил Абызов, курирующий в правительстве реформу контроля и надзора. Предприятия были поделены по четырем уровням риска, для каждого уровня установлен свой регламент проверки, в итоге оказалось, что из 285 000 особо опасных объектов контролировать на самом деле нужно 8000. Экономия для предприятий – 45 млрд руб. в год. Следующий шаг – закон о государственном и муниципальном контроле и надзоре, он должен быть внесен в Госдуму в начале 2015 г. и вступить в силу с 2016 г., обещает Абызов. Закон реализует тот самый риск-ориентированный подход, объяснил он: по каждому из видов надзора формируется профиль рисков и проверки проводятся лишь на основе индикаторов риска. Так уже работает, например, ФНС, разработавшая по всем группам налогоплательщиков профили риска, и, если назначается проверка, предприятию сразу сообщают, в чем ее причина и какие из индикаторов оказались в «красной зоне», рассказал Абызов: «Такой подход применим к любому виду контроля и надзора».

Помимо дифференцированного подхода к проверкам должен быть такой же подход и к наказаниям, говорил Абызов: за первое незначительное нарушение их быть не должно. Кроме того, контрольно-надзорные полномочия нужно разделить между Федерацией и регионами, законопроект это тоже предполагает. Ведь региональным властям часто лучше известно положение на предприятиях их региона, а сейчас местными органами проводится не более 2% всех проверок, сравнил Абызов.

«Мы лучше управляем контрольно-надзорной деятельностью, не в обиду будь сказано Москве», – говорит губернатор Ульяновской области Сергей Морозов. Не надо тотального «забирательства», оговаривается он: передавать следует те полномочия, которые оказывают существенное влияние на социально-экономическое развитие региона. Децентрализация контроля и надзора, в-первых, повысит его эффективность и снизит стоимость, уверен Морозов, а во-вторых, у губернаторов появится возможность в большей степени влиять на развитие региона и нести за это развитие ответственность.

Ответственность не мешало бы не только конкретизировать для бизнеса, но и ввести для должностных лиц, считает Морозов. Приходит с проверкой МЧС и заявляет, что дверной проем не соответствует требованиям, – предприятие закрывают, опечатывают, приводит он пример: «Бизнес умер и еще

штраф должен заплатить. Почему не дать возможность исправить – расширить этот косяк, например, или просто признать, что он не подлежит сегодняшним сертификациям, часто [в старых зданиях] ничего нельзя сделать. Зачем закрывать бизнес, зачем лишаться налогоплательщика?»

К сожалению, карательный, репрессивный подход к контрольно-надзорной деятельности никак не выветрится, сетует Морозов: «Наносится огромный ущерб, причем не только бизнес-сообществу, но и власти и бюджетам». Сейчас, когда и федеральные, и региональные власти ищут способы оживить экономику, и прежде всего с помощью малого и среднего бизнеса, пренебрегать таким положением дел нельзя, считает губернатор. В Ульяновской области местным чиновникам, занимающимся контролем и надзором, запрещено при обнаружении нарушения сразу же выписывать предприятиям штраф, рассказал Морозов на конференции «Ведомостей». Такой пункт был специально вписан в принятый областным руководством стандарт делового климата, пояснил Морозов: «Что называется, по-джентльменски договорились».

Регулятивную нагрузку для малого и среднего бизнеса нужно обнулить полностью, предложил на Гайдаровском форуме РАНХиГС министр экономического развития Алексей Улюкаев. Ставка должна быть сделана на малый и средний бизнес, потому что он наиболее восприимчив к позитивным сигналам государства, считает министр, и отказ от контроля и проверок, снижение налогового бремени способствовали бы реальной диверсификации экономики и снятию социальных проблем, которые всегда сопровождают рецессию.

САМОВОСПРОИЗВОДЯЩИЙСЯ ХАОС

До сих пор попытки сократить административное давление больших успехов не имели. Еще в 2010–2011 гг. правительство утвердило 19 распоряжений с детальными планами по

упрощению контроля и надзора, к апрелю 2014 г. планы были выполнены только на 60%, а, например, в сфере регулирования сельского хозяйства – на 24%. При этом оценка выполнения планов формальна: принят тот или иной документ или нет. А действительно ли он упростил жизнь предпринимателям и применяется ли вообще – этого никто не оценивает, замечают эксперты ВШЭ.

Вместо снижения барьеров иногда получается их рост. Например, Минсельхоз вместо упрощения регулирования оборота сельхозпродукции решил увеличить число сопроводительных ветеринарных документов – их надо получать не только на сырье, но и на сделанную из него готовую продукцию. С марта 2015 г. для каждого этапа производства, перемещения и продажи продукции будет нужен отдельный сертификат. «Рыба, выловленная на Дальнем Востоке, получит сертификат, когда ее морозили, сертификат, когда ее везли, сертификат, когда ее привезли в центр для хранения, сертификат, когда ее перевезли в магазин, и сертификат в этом магазине», – описывает инновацию Блудян. Рыбопромышленным компаниям Дальнего Востока придется ежегодно тратить на это 36 млрд руб., молочной отрасли – 24 млрд руб., а только одной розничной сети Х5 – 3 млрд руб., приводят цифры эксперты ВШЭ в докладе.

Но если одно контролирующее ведомство ослабляет давление, то другое тут же увеличивает. Например, МЧС полностью ликвидировало плановые проверки по гражданской обороне, на 90% сократило проверки по защите населения в чрезвычайной ситуации, на 30–35% – по пожарной безопасности, рассказывает Блудян: «Что мы видим? [Теперь] приходят не пожарные, а прокуратура: 70% внеплановых проверок по пожарной безопасности осуществляется ею». Сокращает проверки Минтруд – тут же появляются новые гигиенические требования к условиям труда и начинает приходить



ДЕНИС АБРАМОВ

с проверками санитарный врач, приводит другой пример Блудян.

Контролеры научились обходить и принятый закон о защите при проведении контроля и надзора прав предпринимателей, ограничивший число как плановых проверок – не чаще одного раза в три года, – так и внеплановых закрытым перечнем оснований. Одно из таких оснований – проверка исполнения ранее выданного предписания. Выдав предписание, инспектор через какое-то время приходит его проверить, находит новые нарушения и выдает новое предписание – такая цепочка может быть бесконечной, описывает схему Жулин с соавторами в книге «Знакомьтесь, административные барьеры, или Государственное регулирование бизнеса по-русски». У ведомств есть целые методички и внутренние циркуляры о том, как обходить этот закон, знает уполномоченный по защите прав предпринимателей Псковской области Петр Слепченко. Основаниями для проверок никто даже не озадачивается, рассказывает он: «Я принимал участие в проверке: приехали – а пошли туда заглянем, пошли сюда заглянем. Я в шоке, говорю проверяющему: а у вас есть перечень требований? И сколько [времени] вы

будете проверять? Женщина бойкая ответила: не ваше дело, мы сами знаем, чего проверять, надо будет – и два дня будем проверять. Предприниматель – человек уже седой, а [перед инспекторами] как школьник, с него семь потов сошло».

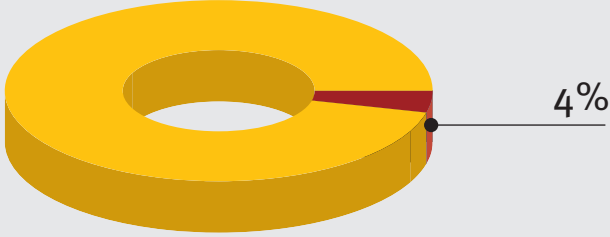
Любая опасность – это рынок услуг, который связан с ликвидацией этой опасности, рассуждает Корочкин. Рынок услуг по контролю и надзору – это триллионы рублей и за эти деньги, конечно, будет идти борьба, не сомневается он. Нынешняя система контроля и надзора нацелена на извлечение ренты из своих полномочий, поэтому заинтересована в усилении контроля и всегда найдет способ преувеличить опасность и проблемы, которые непременно наступят, если ослабить контроль. Фундаментальная проблема этого – в гипертрофированном вмешательстве государства в частно-правовые отношения, оно лишь нарастает и поддерживается в том числе и обществом, говорит Корочкин: «Если обществу постоянно внушать, что есть масса опасностей, то оно и будет думать, что эти опасности существуют». И до тех пор пока государство будет поддерживать эту позицию, все останется по-прежнему, заключает он.

Природа чиновников одинакова во всем мире, а российская специфика – не в уровне административных барьеров, а в слабости механизмов по борьбе с ними, считают эксперты ВШЭ. В развитых странах механизмом борьбы с чиновничьим самоуправством служит судебная система, в России же она не справляется с ролью «санитара бюрократии», пишут эксперты: презумпция правомерности действий «государева человека» всегда доминирует над презумпцией добросовестности гражданина и предпринимателя. Схватку с бюрократами проигрывают не только суды, но и правительство, пример чему – реформа по упрощению контроля и надзора 2010–2011 гг.

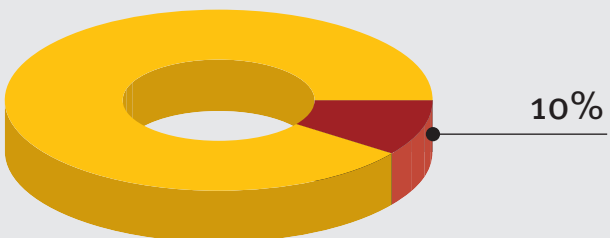
Любые реформы – это риск, а на риск идти трудно, правительство к нему не всегда готово, объяснял Улюкаев в интервью «Ведомостям»: «Снизим регулирование малого бизнеса – а вдруг он чем-нибудь народ потравит?» Не получается, признался министр, убедить коллег по правительству, что сегодняшний риск оборачивается завтрашним выправлением ситуации, а отказ от сегодняшнего риска означает удвоенные риски завтра. ■

Сколько стоит контроль и надзор

Доля организаций, проверяемых в течение года



Доля проверенных организаций, в которых выявлены нарушения, связанные с риском причинения вреда



Многообразие госконтроля кол-во видов



С чем сопоставима цена контроля и надзора % ВВП 2014 г.



Источники: НИУ-ВШЭ, Росстат, Федеральное казначейство, Минфин; расчеты «Ведомостей» по данным Минэкономразвития и ЦБ



АГЕНТСТВО СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ

СОЗДАЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ САМОРЕАЛИЗАЦИИ
МОЛОДЫХ АМБИЦИОЗНЫХ ЛИДЕРОВ,
СПОСОБНЫХ ВЫВЕСТИ РОССИЮ НА ПЕРЕДОВЫЕ
ПОЗИЦИИ В МИРЕ, ПОСТРОИТЬ СТРАНУ,
ГДЕ ХОЧЕТСЯ ЖИТЬ И РАБОТАТЬ.

WWW.ASI.RU

121099, г. Москва, ул. Новый Арбат, д. 36/9
телефон: 8 (495) 690-91-29
факс: 8 (495) 690-91-39
e-mail: asi@asi.ru