ВЕДОМОСТИ
THE WALL STREET JOURNAL & FINANCIAL TIMES

Форум

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

100 шагов к благоприятному инвестиционному климату

содержание

**«Ведомости ФОРУМ» № 18 2012 г.
По итогам конференции «100 шагов к благоприятному инвестиционному климату. Новые ориентиры для регионов», проведенной газетой «Ведомости» 4–5 декабря 2012 г. в Москве**

Спонсор выпуска – АСИ

АГЕНТСТВО СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ

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

Главный редактор
Наталия Викторовна Жукова
Издатель
Михаил Дубик
Управляющий директор
Глеб Прозоров
Руководитель проекта
Екатерина Потапова
Клиентская служба
Екатерина Климова
Дизайн
Александра Константинова
Верстка
Марина Семеновская
Фоторедактор
Дмитрий Новожилов
Информационная служба
Ольга Петрова
Корректор
Сергей Путилов
Координатор печати
Татьяна Бурнашова
Иллюстрация на первой странице обложки
East News
Фото
Андрей Рудаков
Учредитель и издатель
ЗАО «Бизнес Ньюс Медиа»
Адрес: 127018 Москва, ул. Полковая, 3, стр. 1, тел.: (495) 232-3200, факс: (495) 232-1758
Тел. комм. служб: (495) 232-3200, факс: (495) 232-1761
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 АО «ПК «Экстра М»,
143400 Московская область, Красногорский район, п/о «Красногорск-5», а/м «Балтия», 23-й км
Тираж 20 900 экз.
Цена свободная

суть дела

Поднять себя за волосы
Ольга Кувшинова, Ведомости

Региональные различия – не барьер развития России, а ее потенциал. Задачу диверсификации экономики можно решить расширением несырьевой специализации и конкуренции на уровне регионов, считает ЕБРР

Шоковое воздействие
Андрей Белоусов, министр экономического развития РФ

Государство выступает в виде чиновника
Сергей Беляков, заместитель министра экономического развития РФ

Общее дело бизнеса и власти
Эльвира Набиуллина, помощник президента РФ, для Ведомости. Форум

Качество среды ведения бизнеса – это больше, чем совокупность параметров, измеряемых рейтингами

экспертиза

Барьеры для бизнеса
Веселин Кунчев, эксперт Всемирного банка
Александр Плеханов, старший экономист ЕБРР

Климат улучшается
Наталия Ханженкова, управляющий директор по России ЕБРР

Три версии, три оценки
Александр Пироженко, директор по развитию партнерской сети АСИ

губернаторы

Спорить за инвестиции с Бразилией и Китаем
Сергей Морозов, губернатор Ульяновской области

Льготы – не самый весомый аргумент
Анатолий Артамонов, губернатор Калужской области

Мы можем прокормить 16 областей
Олег Королев, губернатор Липецкой области

развитие

Хотим инвесторов на 20 лет
Елена Шарипова, советник дирекции государственно-частного партнерства Внешэкономбанка

Эксперты удивили
Виталий Еремеев, заместитель министра экономического развития Калужской области

Мы не боялись долгов
Максим Акимов, заместитель руководителя аппарата правительства РФ

Сработали на опережение
Андрей Спиридонов, министр Тульской области

Корпорация развития как промышленный девелопер
Сергей Васин, исполнительный директор Корпорации развития Ульяновской области

Поиск инвесторов, инициатив и идей
Сергей Филиппов, генеральный директор Копорации развития Среднего Урала

процедуры

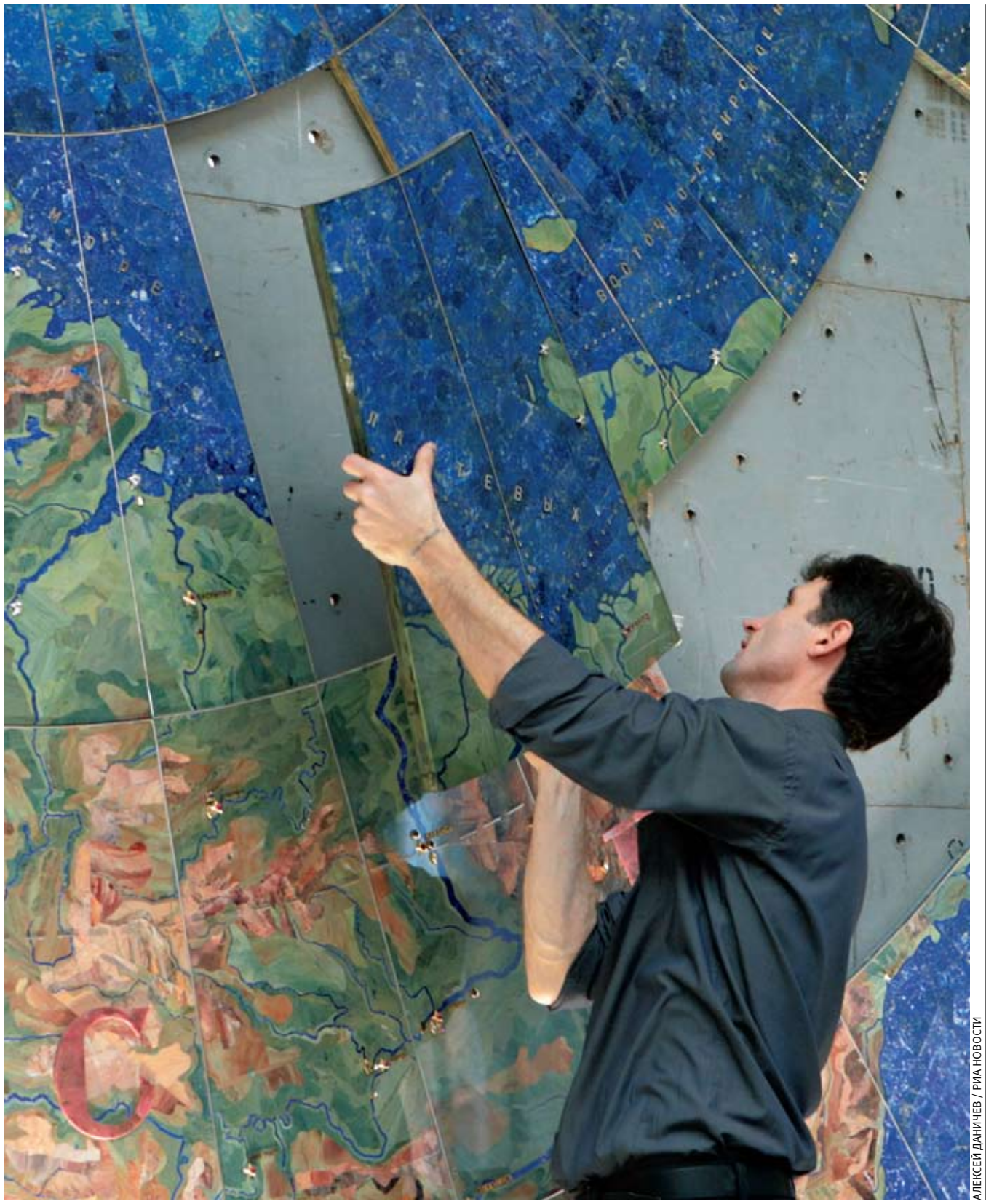
Всего пять дней
Глеб Архангельский, руководитель рабочей группы АСИ «Оптимизация процедур регистрации предприятий», генеральный директор компании «Организация времени»

Ведомственные инновации нуждаются в рекламе
Наталья Антипина, руководитель Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии

Россия – страна несгибаемых бюрократов. В ней коррупция и пренебрежение к законам. Сколько в этих утверждениях от мифа и сколько правды? Все поддается измерению. Измерив, можно понять. Поняв – исправить.

Поднять себя за волосы

Региональные различия – не барьер развития России, а ее потенциал. Задачу диверсификации экономики можно решить расширением несырьевой специализации и конкуренции на уровне регионов, считает Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР).



АЛЕКСЕЙ ДАНИЧЕВ / РИА НОВОСТИ

Ольга Кувшинова
Ведомости

Сырьевое изобилие со временем становится препятствием для роста: достаток природных ресурсов ведет к ослаблению институциональной среды, волатильности макроэкономических показателей, оттоку капитала и трудовых ресурсов из прочих отраслей в связанные с добычей и обработкой сырья сферы. Российские власти совершенно справедливо определили диверсификацию и модернизацию экономики в качестве первоочередной задачи, пишет ЕБРР в докладе «Диверсификация в России: потенциал региональных различий». Однако с начала 2000-х гг., несмотря на ряд использованных стратегий – «программу Грефа» по развитию малого и среднего бизнеса, попытки стимулировать развитие несырьевых отраслей во время второго президентского срока Путина и развивать инновационную деятельность во время президентства Медведева, – добиться успеха в решении этой задачи пока не удалось, заключают авторы.

Структура производства в России на первый взгляд может показаться достаточно диверсифицированной. По данным Росстата, в структуре производства ВВП на долю добывающего сектора приходится лишь 8%, тогда как на обрабатывающие отрасли – 13,5%. Однако сырьевой сектор представлен и в других сферах: в обрабатывающей промышленности (нефтеперерабатывающие производства), в транспортном секторе (трубопроводы), в оптовой торговле (продажа нефти и газа). Структура экспорта, указывающая на конкурентоспособность и потенциал роста страны, никакой диверсификации не показывает.

В сравнении с 1997 г. доля нефти и газа в экспорте выросла с 45 до 70%, доходы от экспорта формируют почти половину доходов бюджета, структура которого сильно пострадала из-за кризиса: его дефицит без учета доходов от нефти и газа в последние три года составляет в среднем 11% ВВП против докризисных 3%.

В России всего 3% компаний являются поставщиками продукции на внешний рынок. В экспорте несырьевых отраслей доля высокотехнологичной продукции составляет только 20%. В 1996 г. Россия обладала сравнительным преимуществом по 156 из 1242 товарных позиций (по Международной стандартной торговой классификации), сейчас это

число сократилось до 103 (у Китая, сравнивают авторы, выросло с 479 до 513). «Несмотря на риторику диверсификации, экспортная корзина России с середины 1990-х гг. стала еще более концентрированной», – заключают авторы.

Однако на региональном уровне картина более разнообразна. Наибольшей специализацией отличаются регионы на Урале и юге страны: в первом случае – за счет изобилия природных ресурсов, во втором – за счет высокой занятости в органах госуправления и соцобеспечения. И напротив, регионы центральной части отличаются большей диверсификацией. С 2002 г. региональная карта почти не изменилась: только 34 из 83 регионов стали более диверсифицированы, причем только в 15 процесс имел значимые масштабы. Остальные лишь усилили свою специализацию. Урал и Сибирь по-прежнему специализируются на горнодобывающих или металлургических отраслях, Костромская и Кировская области – на деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, Пермский край и Татарстан – на химической, а Самарская область стала еще больше специализироваться на автомобилестроении.

Но если необходимость диверсификации экономики на национальном уровне очевидна, то в отношении регионов к такому выводу прийти сложно: на концентрацию тех или иных видов производств на субнациональном уровне влияет множество факторов, в первую очередь географическое положение. Сокращение зависимости страны от нефти может определяться не отраслевым разнообразием каждого региона, а наличием большого числа регионов с разной специализацией. Другими словами, стратегия диверсификации может заключаться в создании новых несырьевых производственных и экспортных мощностей в регионах. Успех предпринимаемых Россией усилий по диверсификации зависит от способности государства в полной мере использовать возможности, которые открывает региональное разнообразие страны, заключает главный экономист ЕБРР Эрик Берглоф.

СОЗНАНИЕ И ОТНОШЕНИЕ

Одна из причин скромных успехов России на пути реформ и всех усилий по улучшению делового климата – недостаточное внимание к реализации спускаемых сверху законов и нормативных актов на региональном и местном уровне, выяснили эксперты ЕБРР. Условия для предпринимательской деятельности в России до сих пор не очень благоприятствуют созданию и росту компаний – они зачастую благоприятствуют компаниям крупным в ущерб всем остальным. В конце 1990-х доля новых компаний, выходящих на рынок, составляла 20% в общем числе компаний, что превышало средние показатели ОЭСР, однако в середине 2000-х этот показатель резко упал и к 2008 г. не достигал и половины от уровня 1999 г.

Столь низкая доля новых компаний отражает в том числе высокие административные барьеры. Например, как выяснил ЦЭФИР в ходе обследования в 2009 г., 53% лицензий, полученных компаниями, на самом деле законом не требовались: хотя каждая лицензия в среднем стоит $350 и по времени требует 10 человеко-дней, большинству компаний было легче заплатить, чем доказывать, что лицензия не требуется.

Субнациональный рейтинг Doing Business, оценивающий давление бюрократии на организацию и работу бизнеса и проведенный в России в 2009 и 2012 гг., показал, что планомерного улучшения не произошло почти ни в одном регионе. Лидер рейтинга-2012 – Ульяновская область не оказалась лучшей ни по одному из четырех критериев (открытие бизнеса, получение разрешений на строительство, регистрация собственности и подключение к энергоснабжению), хотя и заняла по каждому из них высокие позиции. Остальные регионы, отличившись лучшими практиками в чем-то одном, показали низкие результаты по другим критериям.

Комплексность решения проблем и нацеленность на результат зависят от региональной власти, уверен сопредседатель «Деловой России» Александр Галушка: «Ничего не получится без политической воли, если первое лицо не в фокусе проблем». Не зря посетившая форум «Ведомостей» гостья из Сингапура, с 1995 г. находящегося в мировом топ-3 рейтинга легкости ведения бизнеса, постоянно упирала на необходимость изменить сознание и изменить отношение, напомнил Галушка. В то же время бюджетная политика федерального центра этому изменению не сильно способствует: объем межбюджетных трансфертов на выравнивание – 400 млрд руб., а на развитие – 20 млрд, сравнивает Галушка. «Любому губернатору выгоднее сидеть на дотациях: привлек инвестора – а денег-то больше не стало», – сетует он. Выбор – сидеть на дотациях или предпринять усилия для развития собственной налоговой базы – стоял и перед Ульяновской областью, вспоминает ее губернатор Сергей Морозов, это сейчас очевидно, что выбор был правильный, но тогда были небезосновательные сомнения.

Губернатор Калужской области Анатолий Артамонов, регулярно делящийся с коллегами своим опытом, заметил: «Когда приезжает губернатор области – я понимаю, что в этом регионе что-то произойдет. А когда приезжают рядовые работники – я понимаю, что бумажки будут переписаны, отчет готов». О своем опыте создания еще в 1990-х гг. института защиты инвестпроектов (с целью борьбы с бюрократией) Артамонов рассказывает так: «За столом у меня собирались все – федеральные, региональные, муниципальные власти, инвестор докладывал о своем проекте, и ему задавали вопросы до тех пор, пока они не иссякнут. Затем все подходили ко мне и расписывались, что вопросов к инвестору не имеют. И после того, как все «генералы» расписались, ни один «сержант» не имел права инвестору вопросы задавать. Такой абсолютно ручной способ, коррупции мы противопоставили простейший механизм». Сейчас губернаторская подпись служит разрешением на строительство: пока региональные власти помогают инвестору собрать все документы для экспертизы проекта («скоро надо будет чуть ли не метрики о рождении всех участников проекта подавать», сердится Артамонов), инвестор уже может начинать строительство. «Пока еще не посадили», – смеется губернатор.

КЛИМАТИЧЕСКИЕ РАЗЛИЧИЯ

Региональные различия по качеству условий для предпринимательства обусловлены не только различием в регулировании на местном уровне и разной эффективностью проведения федеральных реформ. Проведенное ЕБРР, Всемирным банком и ЦЭФИР «Обследование состояния деловой среды и показателей работы предприятий» (BEEPS) по 4220 фирмам в 37 регионах в 2011–2012 гг. показало, что в разных регионах предприниматели вкладывают разный смысл в понятие «препятствие для бизнеса».

На ожидания уровня качества деловой среды влияют характеристики компаний. Например, экспортеры чаще будут рассматривать таможенное регулирование как препятствие своей деятельности. Тогда как работающие только на внутреннем рынке компании могут быть таможней довольны – что не означает ее хорошей работы. Или регион с большим числом инновационных компаний, сталкивающихся с проблемой серьезного дефицита кадров в силу своей специфики, может по обеспеченности квалифицированным персоналом получить худшую оценку, чем соседний регион, даже если в целом ситуация с предложением кадров в первом случае лучше, чем у соседей, где производят в основном традиционную продукцию.

Фактически ни у одного региона топ-3 их главных проблем не совпадает с тремя главными проблемами для страны в целом (коррупция, доступ к финансовым ресурсам и кадрам). Таможенное регулирование – главное препятствие для развития предприятий Калининградской области, но не для других регионов. В Петербурге и Московской области проблемы доступа к земле могут отчасти отражать ограничения ее реального предложения. В Ленинградской области большие проблемы с транспортом не означают, что он

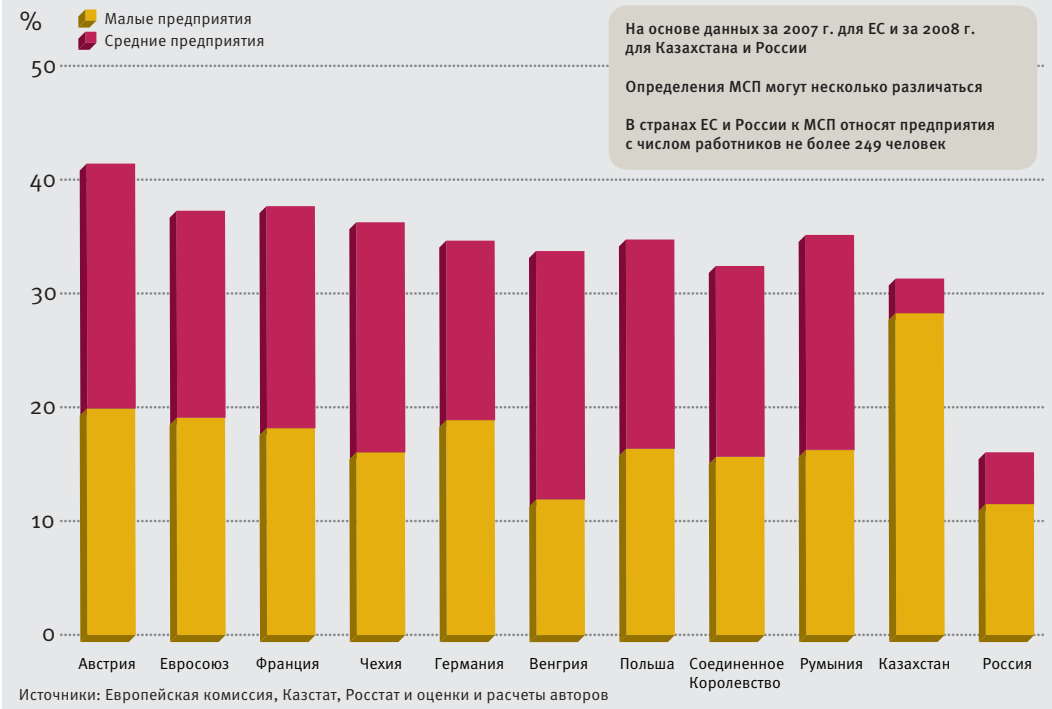
Мифы о России

Миф № 1: Инвестору нужны льготы.
Как показал опрос KPMG, 61% инвесторов привлекают в России рынок и поддержка государства. При этом только 25% привлекает один рынок (макропоказатели), а исключительно господдержка (налоговые льготы) – только 4%. Большинству необходимы не столько льготы, сколько конструктивный диалог с властями, причем не только на стадии привлечения, резюмирует управляющий партнер KPMG по России и СНГ Олег Гощанский.

Миф № 2: Наиболее благоприятный деловой климат – в Москве и Петербурге.
Как показали опросы, 83% предпринимателей имеют негативный опыт взаимодействия с властями в Москве. 100% – в Петербурге. В то же время особую значимость двух главных городов нельзя недооценивать: это «ворота в Россию», по которым судят о стране.

Миф № 3: Инвестор – это денежный мешок.
На самом деле инвестор приходит, чтобы заработать прибыль, а не решить проблемы региона или губернатора. Однако нередко региональные власти считают иначе. Как показывают опросы, подобный гэп в ожиданиях очень высок.

Вклад малых и средних предприятий в ВВП



Источники: Европейская комиссия, Казстат, Росстат и оценки и расчеты авторов

хуже развит, а отражают повышенный спрос, и с точки зрения бизнеса это именно тот вопрос, который надо решать в первую очередь. В Хабаровском крае к числу главных проблем отнесли инфраструктуру, а в Приморском, где инфраструктурные проблемы были частично решены стройками к саммиту АТЭС, наиболее проблемны различные вопросы регулирования и коррупция. Это не означает, что, например, лицензирование в Приморье объективно сложнее, чем в Хабаровске, однако это показывает, что улучшение инфраструктуры в Хабаровске и регулирования в Приморье могли бы принести значительные результаты с точки зрения развития фирм в этих регионах, отмечают авторы исследования. И это необходимо учитывать при составлении и анализе выполнения «дорожных карт» Агентства стратегических инициатив (АСИ), советуют исследователи.

В Хабаровском крае 70% территорий труднодоступны, говорит и. о. замминистра экономического развития и внешних связей региона Мария Авилова: «Мы попадем на более низкие позиции по сравнению с любым регионом центральной части России». Примерно 40% инвестиций в регионе идут в инфраструктуру, но без поддержки федеральных властей проблемы инвесторов не решить, считает она. Если бы в рейтинге был такой показатель, как водоотведение и водообеспечение, то в Ленинградской области он вошел бы в топ, поскольку для инвесторов в регионе это самая большая проблема, согласна с подходом исследователей к интерпретации проблем врио директора Агентства экономического развития Ленинградской области Наталья Трунова.

Три проблемы не вошли в число значимых препятствий ни в одном регионе – это преступность, лицензирование и судопроизводство. Решение проблемы лицензирования за 10 лет реформы, видимо, принесло плоды, объясняют такой результат авторы. А судопроизводство не рассматривается в качестве ограничения потому, что в любом регионе лишь незначительная часть фирм решают свои споры в суде.

Значительные региональные различия исследователи обнаружили в восприятии предпринимателями главной российской беды – коррупции. Например, в Хабаровском крае она относится к менее значимым препятствиям, а в Петербурге на нее жалуются чаще, чем по России в целом. Значит ли это, что уровень коррупции в данных регионах отличается?

Оказалось, что в большинстве регионов коррупцию рассматривают не как проблему, а как решение, когда, например, взятки гарантируют решение вопроса или могут его ускорить. При оценке предложенной респондентам гипотетической ситуации в «городе N», где чиновники никогда не берут взяток и всегда следуют правилам, но получение разрешений может занимать достаточно длительное время, 25% опрошенных расценили такое следование госслужащих букве закона как серьезное препятствие предпринимательской деятельности. Проранжировав таким образом регионы по степени толерантности к коррупции, исследователи выяснили, что эта терпимость минимальна у предпринимателей Петербурга (0,7 балла по шкале от 0 – «коррупция как решение» – до 1 – «коррупция как проблема»), а также Московской области, Башкирии (0,6 балла), Нижегородской области (0,58) и Москвы (0,55). Больше других коррупцию склонны воспринимать не как проблему, а как способ решения предприниматели Новосибирской области (0,3 балла), Кировской и Ульяновской (около 0,35 балла), Мурманской и Иркутской (0,38).

Есть опасения, что такая ситуация может привести к еще большему укоренению как плохих институтов, питающих коррупцию, так и самого коррупционного поведения, тревожатся авторы исследования. Компания может поощрять коррупцию как способ решения проблемы, вызванной низким качеством нормативной базы, что приведет к еще большему снижению этого качества и еще большему распространению взяточничества. А это, в свою очередь, еще больше укрепит компанию в том, что коррупция – подходящий способ решения проблем. В то же время в регионах, где коррупцию считают препятствием, она может казаться более серьезной проблемой, но при этом быть менее укоренившейся и более легко решаемой за счет улучшения регулирования и повышения прозрачности госуправления, резюмируют авторы исследования.

Необходимо уменьшить или переориентировать роль государства там, где госрегулирование оказывает наиболее негативное влияние на рост компаний, создавая возможности для коррупции и злоупотреблений (лицензирование, проверки, налоговая деятельность, таможенные процедуры), советует ЕБРР, признавая, что это нелегко: подобные реформы предполагают реформирование самого государства, что «равнозначно попытке человека поднять себя за волосы».

БЕЗ ГИГАНТИЗМА

Исследование ЕБРР выявило еще несколько основных препятствий на пути к модернизации экономики. Государство слишком

Субсидии для выравнивания

В 1950–1960 гг. в странах Европы широко применялась политика создания «полюсов роста», затем скопированная некоторыми развивающимися странами. Ее суть – в размещении в отстающих регионах современных промышленных производств, чтобы сформировать вокруг них зону роста и модернизации. Но оказалось, что, хотя технологические новации на периферии могут прижиться, модернизации территории в целом это не обеспечивает.

Следующим испробованным способом выравнивания региональных различий стало субсидирование развития отстающих территорий. Чтобы привлечь инвесторов в малопривлекательные для бизнеса регионы, использовались налоговые льготы, налоговые каникулы, развитие инфраструктуры за государственный счет. Оказалось, что всего этого недостаточно для привлечения бизнеса, если рынок испытывает ограничения со стороны спроса: выравниванию уровня жизни в большей степени способствует помощь домохозяйствам, а не регионам.

Политика субсидирования дала позитивные результаты на уровне Евросоюза, где в качестве «менее привлекательных регионов» выступали новые члены ЕС, которые, чтобы сократить разрыв со «старой» Европой, сделали ставку на свои сильные регионы. В итоге неравенство на уровне стран ЕС снизилось, но одновременно выросло региональное неравенство внутри самих новых стран – членов союза.

Новым способом выравнивания межрегионального уровня благосостояния стала кластерная политика – поддержка государством концентрации фирм, занятых одним или схожими видами деятельности в определенном регионе, что повышает производительность. Конкурентоспособность региона, имеющего подобный кластер, повышается за счет трех направлений: взаимодействия фирм, создания совместных сервисов и исследовательской кооперации. Отличие подобной политики от попыток ее применения в России – в поощрении именно взаимодействия и инновативности фирм, а не в выделении в кластер отдельных отраслей, формирующих региональную специализацию. Кластерная политика, напротив, стала ответом на складывавшуюся десятилетиями, но стремительно меняющуюся экономическую специализацию регионов в странах ОЭСР.

ИСТОЧНИК: НАТАЛЬЯ ЗУБАРЕВИЧ, «ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ РАКУРС МОДЕРНИЗАЦИИ», ЖУРНАЛ SPERO, 2009, № 10

большое внимание уделяет финансированию инноваций, справедливо считая их одним из ключевых способов диверсификации экономики, однако при этом игнорируя проблемы профессиональной подготовки и образования, без которых структурные преобразования невозможны.

Правительство придерживается точки зрения, что финансировать инновации нужно в централизованном порядке: в России при сопоставимом с другими странами уровне расходов на НИОКР – 1% ВВП – три четверти этих расходов осуществляет госбюджет. Мировая же практика показывает, что уровень инноваций зависит от трех условий: уровня политических и экономических институтов (уровень инноваций выше в странах с демократическим режимом), развитой системы образования и научной деятельности, спроса на инновационные товары и услуги.

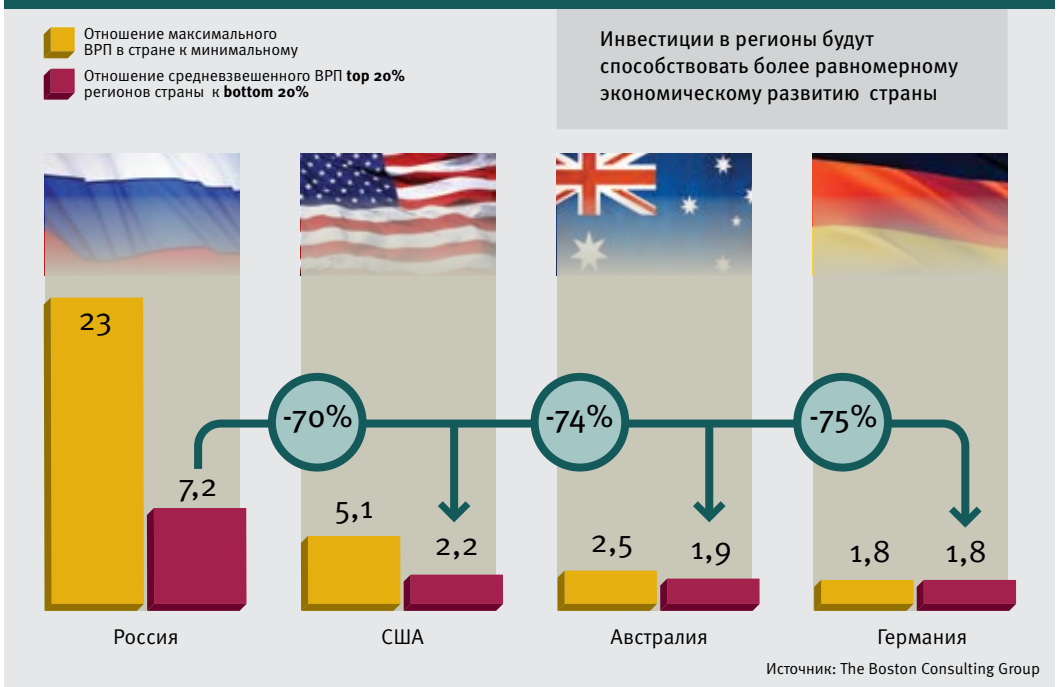
В России основная часть НИОКР приходится на долю госбюджета и компаний госсектора

Если необходимость диверсификации экономики на национальном уровне очевидна, то в отношении регионов к такому выводу прийти сложно: на концентрацию тех или иных видов производств на субнациональном уровне влияет множество факторов, в первую очередь географическое положение.

(инновационными можно назвать менее 2% всех компаний малого и среднего бизнеса): чрезмерная ориентация правительства на стимулирование высокотехнологичных отраслей отвлекает внимание от необходимости инновационной деятельности в самих компаниях. Компании импортируют новые технологии из-за рубежа, но и такой уровень приобретений остается низким. В странах с развивающейся экономикой проводниками инноваций служат иностранные фирмы, но в России доля НИОКР, проводимых иностранцами, крайне мала, несмотря на все попытки привлечь зарубежных инвесторов путем создания ОЭЗ. «Сравнительно небольшой вклад иностранцев, вероятно, дорого обходится России», – беспокоятся исследователи, столь характерное для развивающихся стран явление, как совместные инвестиции местных и иностранных фирм в инновационную деятельность, в России практически отсутствует.

Доминирование государства в НИОКР, усугубляемое замкнутостью российских институтов, создает антистимулы, подталкивающие молодежь к миграции и затрудняющие наем иностранных ученых. У госучреждений же практически отсутствуют стимулы работать на рынок, что порождает разрывы между разработками и спросом на них,

Разрыв в валовом региональном продукте на душу населения



Источник: The Boston Consulting Group

препятствует коммерциализации научных разработок.

Политику прямого финансирования инновационной деятельности необходимо скорректировать, советует ЕБРР: государство должно отказаться от роли главного инвестора и перейти к выполнению вспомогательных функций. Хотя в целом доступ к финансовым ресурсам улучшился, проблема в том, что для инновационных и динамично растущих компаний этот вопрос остается значительным препятствием. Например, по кредитам более одного года ставки для малого бизнеса составляют 17% против 10% для крупных компаний. На отсутствие доступа к финансированию пожаловалась почти четверть опрошенных в ходе BEEPS компаний.

ЕБРР советует государству переключиться на венчурное финансирование: «Судя по опыту других стран, оно оказывается особенно успешным, когда госструктурам принадлежит миноритарная доля участия в капитале частных управляющих фондов, а не когда государство пытается создать собственные инвестфонды и получить в них мажоритарную долю». К развитию инноваций путем создания госкомпаний «Роснано» и РВК авторы исследования относятся не очень позитивно: подобное участие государства в венчурном финансировании создает множество рисков: недостаточной открытости, диффузии целей, слабого управления и ошибки в выборе приоритетных секторов. Кроме того, компании, получающие от таких госструктур финансирование, могут предпочитать уже апробированную деятельность: господдержка поможет коммерчески жизнеспособным проектам, но к инновациям это отношения иметь не будет.

ОБРАЗОВАНИЕ: МИНУС 1% ВВП

Способность экономики к инновациям всегда будет определяться имеющимися в ее распоряжении квалифицированными кадрами. Здесь у России тоже большие проблемы, выявил ЕБРР.

«Советское наследие» – исследовательский и научный потенциал – тоже постепенно сходит на нет в силу старения кадров и малого притока молодых исследователей. Российский феномен в том, что, несмотря на почти тотальную распространенность высшего образования, уровень получаемых студентами навыков, необходимых в современной экономике, невысок. Проблемы начинаются еще со школы, выяснили исследователи. По шкале Программы международной оценки образовательных достижений учащихся (PISA), на основе которой ОЭСР составляет рейтинг достижений 15-летних учащихся в чтении, математике и естественных науках, Россия занимает 38-е место из 65 стран. Это выше, чем у многих стран с формирующейся рыночной экономикой, но значительно ниже, чем у ведущих стран, замечают авторы, и с годами (исследование проводилось четырежды с 2000 по 2009 г.) показатели ухудшаются либо стагнируют: «Страна со временем утрачивает сравнительные преимущества в области образования».

Если бы России удалось поднять свою «школьную» оценку до таких лидеров переходных экономик, как Польша и Эстония, то в долгосрочной перспективе это дало бы прибавку к росту до 1% ВВП. Политика децентрализации школьного образования оказалась непоследовательной и себя не оправдала, заключают авторы, советуя разрешить выход на рынок образовательных услуг частным компаниям, как в Швеции или Великобритании.

Похожие проблемы выявил анализ системы профессиональной подготовки, а также подготовки управленческих кадров: средние оценки качества управления в России оказались почти наихудшими среди 25 стран (но лучше, чем в Узбекистане и Казахстане). Полученные данные свидетельствуют о снижении профессиональных навыков и человеческого капитала, что особенно сказывается на инновационных компаниях, пришли к заключению авторы: по уровню инноваций Россия по-прежнему отстает от других стран, и нет признаков того, что ситуация вот-вот изменится.

Андрей Белоусов*
министр экономического развития РФ

Шоковое воздействие

Россия – страна недооцененных инвестиционных возможностей, инвестиционного потенциала. Есть два обстоятельства, которые позволяют сделать этот вывод.

Во-первых, Россия – одна из немногих стран в мире с быстро растущими рынками. Потребительский рынок, инвестиционный рынок в РФ ежегодно растет на 5–7%. Не случайно в рейтинге глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума по потенциалу внутреннего рынка Россия в текущем году заняла 7-е место из 140 стран.

И вторая особенность – это огромные внутренние сбережения. По объему внутренних валовых национальных сбережений Россия занимает одно из ведущих мест в мире. Доля валовых национальных сбережений составляет около 30% ВВП. При этом хочу напомнить, что их использование – это только 2/3 от этого потенциала. На инвестиции мы тратим примерно 20% ВВП.

Одна из причин этого разрыва хорошо известна: недостатки инвестиционного климата. И это на сегодняшний день ключевой фактор. Сегодня Россия так же, как и другие страны, участвует в глобальной конкуренции за привлечение прямых иностранных инвестиций. Не могу сказать, что мы сильно отстаем в этой гонке. Известно, что по объему привлеченных прямых иностранных инвестиций Россия входит в десятку мировых лидеров. Правда, занимает там девятое место и из стран BRICS уступает Китаю и Бразилии.

В прошлом году мы вышли на уровень $53 млрд прямых иностранных инвестиций. Напомню, что в Китае примерно в два раза больше – $116 млрд.

Тем не менее эта цифра нас не может удовлетворить. Мы сегодня на рынке прямых иностранных инвестиций занимаем всего лишь чуть больше 3%. И, конечно, одна из причин – все тот же самый инвестиционный климат. Мы хорошо знаем оценки. В рейтинге Всемирного банка Doing Business мы занимаем 112-е место. В других рейтингах, может быть, наша позиция получше. Скажем, в рейтинге KPMG в этом году мы заняли 4-е место из 19 развитых и развивающихся стран, уступив Индии, Китаю и Мексике. «Евромани» дает нам 60-е место из 187 стран.

Но дело, безусловно, не в рейтинге. Дело в понимании того, что по ключевым факторам – таким как таможенное администрирование, регулирование в строительстве, присоединение к электросетям – мы, безусловно, находимся во второй сотне. По параметру скорости, по параметру количества документов, по параметру стоимости этих операций мы входим во вторую сотню. По другим параметрам, чувствительным для бизнеса, – таким как регистрация предприятий, регистрация прав собственности, налоговое администрирование – у нас картина на фоне других стран несколько лучше. Мы занимаем примерно от 40-го до 60-го места в мире.

В этом отношении для нас было очень поучительным, я бы даже сказал, оказало шоковое воздействие обследование, которое провел Всемирный банк на субнациональном уровне. Почему? Потому что мы обнаружили, что даже при той нормативно-правовой базе, которая существует в стране, у нас есть огромный разрыв между регионами по качеству инвестиционного климата.

Если взять разрешение на строительство: Сургут – 150 дней, Тюмень – 448 дней. То есть разница в три раза. Если брать по такому показателю, как подключение к электросетям, то в Кемерове, Перми, Самаре, Ростове-на-Дону – это 6–7 процедур. В других городах, как правило, это 9–10, до 12 процедур, т. е. в два раза больше. Это означает, что даже при существующей нормативной базе есть очень большие резервы для улучшения ситуации в стране в части инвестиционного климата. Залог успеха здесь, безусловно, во взаимодействии с бизнесом, в привлечении экспертов, в том числе международных. Мы здесь, я бы сказал, не просто открыты, а где-то навязчивы. Я надеюсь, что такая совместная работа приведет нас к успеху. ■

***АНДРЕЙ БЕЛОУСОВ**
В 1981 г. окончил экономический факультет МГУ им. Ломоносова. Доктор экономических наук. С 1986 по 2006 г. работал в Институте экономики и прогнозирования научно-технического прогресса АН СССР / Института 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 и торговли РФ, замминистра экономического развития РФ. С 2008 по 2012 г. – директор департамента экономики и финансов правительства РФ. С мая 2012 г. – министр экономического развития РФ.

Сергей Беляков*
заместитель министра экономического развития РФ

Государство выступает в виде чиновника

Я абсолютно согласен с тем, что ключевая проблема – это проблема ментальности людей, которые принимают решения и потом контролируют их исполнение, реагируют на то, достигают они цели или нет. Когда мы начали предметно заниматься инвестиционным климатом, то не сразу поняли, что проблема-то именно в этом. Мы очень много говорили о том, что нужно уменьшить долю государства, сократить количество административных барьеров, ориентироваться на ключевые показатели, сформулированные бизнесом, которые для него являются критически важными. И по тому, насколько реальная ситуация соответствует этим показателям, оценивать комфортность или некомфортность ведения бизнеса в стране.

Но достаточно быстро пришло понимание того, что, к сожалению, основная проблема, связанная с удобством или неудобством ведения бизнеса в стране, – в головах чиновников. Потому что снижаем ли мы барьеры – быстро или не очень, отменяем ли какое-то количество процедур, все равно есть взаимоотношения «бизнес – государство». А государство – оно выступает в виде конкретного чиновника, наделенного теми или иными полномочиями. К сожалению, пока у нас чиновник, принимая решение, руководствуется формулой: «Разрешить или не разрешить, имеет право бизнес вести деятельность или не имеет, и если имеет, то в каком объеме?»

И вот встала задача смены этой ментальности – наверное, самая тяжелая задача. Я больше всего боюсь, что вся дискуссия по поводу улучшения инвестиционного климата, по поводу мер, которые правительство принимает вместе с Агентством стратегических инициатив (АСИ), без АСИ, вместе

с бизнесом, без бизнеса – не важно, – превращается или может превратиться в некую мантру, когда мы повторяем одни и те же правильные слова: «Нужно сделать это, нужно сделать это, нужно сделать это. Мы мотивированы, мы хотим достичь таких-то показателей. Давайте сами себя оценивать по новым критериям». Очень серьезный риск заключается в том, что, произнося эти слова, мы можем столкнуться с ситуацией, что жизнь-то не поменяется, а мы сами себя убедим: мы что-то делаем, мы находимся в процессе. Нам всегда очень нравится находиться в процессе. Мы себя, в общем, и оцениваем всегда по тому, насколько мы в процесс вовлечены и насколько мы управляем процессом. И здесь нам равных, пожалуй, в мире нет, если составлять такой рейтинг. По этому показателю Россия, наверное, будет номер один в мире, я просто в этом уверен, а результата не будет.

Так что ключевая задача, которая перед нами стояла – это переориентировать чиновника, ведомство, правительство не на процесс, пускай даже самый правильный процесс, а сориентировать на результат. Потому что если мы будем реализовывать какую-то программу и не достигнем результата – грош нам цена. А если мы достигнем желаемого, не принимая никаких дополнительных документов, не принимая нужных или ненужных (а чаще всего ненужных) законов, тогда это хороший результат. Необходимо при минимуме усилий достичь максимума результатов. И вопрос в том, как мы описываем желаемый для нас результат.

Поскольку у нас вообще вся дискуссия строится вокруг конкуренции России с другими странами, вокруг рейтинга или рейтингов, которые оценивают состояние предпринимательского климата, мы взяли за основу рейтинг Всемирного банка. Почему? Потому что Douing Business меряет реальные условия, с которыми бизнес сталкивается на практике. Не то, как законодательство регулирует деятельность бизнеса, как описывает роль и масштаб влияния государства в экономике, а то, с какими условиями сталкивается конкретный предприниматель.

Причем методология составления рейтинга и оценка условий ведения бизнеса таковы, что измеряются не крупные компании, которые менее всего чувствительны к какому-то правовому регулированию и всегда умели и умеют договариваться с властью в силу своего влияния на экономику страны, а малый и средний бизнес – то, что нам сейчас нужно. И измеряя реальные условия, рейтинг выносит вердикт или ставит диагноз по ключевым для бизнеса направлениям: комфортная или некомфортная среда для бизнеса. Что это означает для нас как для Министерства экономического развития, отвечающего за привлечение не только иностранного капитала, но и за создание условий для реинвестирования произведенного капитала здесь? Это означает, что мы видим проблемы, без решения которых капитал будет инвестироваться в другие экономики, без решения которых мы будем проигрывать конкурентную борьбу другим странам. Что значит проиграть сейчас конкурентную борьбу за капитал? Это значит не просто не повысить качество жизни, а создать предпосылки для оттока капитала из страны и отъезда людей, причем в массовом масштабе.

Инвестиционный капитал, который существует во всем мире, по различным оценкам, составляет $1–1,5 трлн, он конечен. Если мы его не привлечем, он придет на другие рынки. Поэтому задача стоит очень просто: либо мы создаем не просто благоприятные, а наиболее комфортные, наиболее конкурентные условия для привлечения капитала, либо мы не можем решить ни одной из стоящих перед экономикой сегодняшней России задач. А это не только задача экономического роста, это еще и социальная задача.

Есть результат или нет, насколько адекватны цели, которые мы себе поставили… Часто приходится слышать: «100 шагов вперед в рейтинге Всемирного банка – это вообще реальная задача или нереальная?» Мы для себя вопрос так не ставим. Мы ставим вопрос: «Что необходимо сделать для того, чтобы этого результата достичь?» И все планы действий мы формируем, исходя из того, чтобы решить эту задачу. А действия прописываем таким образом, чтобы они достигали конкретных результатов, которые выражаются в простых вещах: насколько

Инвестиционный капитал, который существует во всем мире, по различным оценкам, составляет $1–1,5 трлн, он конечен. Если мы его не привлечем, он придет на другие рынки.

снизится количество бюрократических процедур, связанных с ведением бизнеса в стране на этапе регистрации предприятия, при ведении непосредственно бизнеса, а при ликвидации предприятия – насколько гарантирована защита прав инвесторов, как быстро государство реагирует, если эти права нарушены; насколько сокращаются временные и финансовые затраты бизнеса, связанные с ведением бизнеса в стране.

Конечно, сравнение со странами, находящимися на ведущих позициях в рейтингах, в том числе и в рейтинге Всемирного банка, не всегда корректно. Разные правовые системы, разная культура, в том числе и культура ведения бизнеса, разные исходные данные. Но без такого сравнения продвинуться невозможно. Это как в спорте: невозможно выиграть соревнование, если вы ставите себе задачу быть не последним, а где-то в середине. Надо ставить задачу быть первым. Мы себе такую задачу поставили и хотим здесь быть максимально эффективными. И мы хотим не сами себя оценивать, а чтобы нас оценивал бизнес, независимые эксперты. Это вторая причина, по которой мы очень трепетно относимся к рейтингу Всемирного банка. Нас многие критикуют: «Почему Всемирный банк? Почему рейтинги? Они не всегда объективны. Не можем мы быть хуже, чем некоторые страны Африки». Может быть. Может статься, те компании, которые работают в стране, оценивают инвестиционный климат более позитивно, нежели те, кто сюда не инвестирует. Это, конечно, здорово, но слабо утешает, если мы наблюдаем отток капитала, если привлеченные инвестиции – совершенно не в тех объемах, в которых хотелось бы. Нам нужна независимая оценка наших действий и эффектов, которых мы достигаем или нет в результате этих действий. Поэтому мы очень заинтересованы в постоянном диалоге с бизнесом, как бы ни неприятны были иногда даваемые нам оценки.

И второе: нам нужна независимая экспертиза, в том числе и Всемирного банка, потому что это экспертиза, признаваемая всеми. И если мы в рейтинге Всемирного банка движемся (а движемся мы там только в случае, если мы достигаем конкретных результатов, которые ощущает на практике бизнес), это определенная оценка действий правительства, оценка изменения ситуации, это, наконец, то, на что ориентируются те инвесторы, которые пока не пришли в страну.

В прошлом году мы улучшили свой рейтинг на четыре позиции, в этом году – на восемь позиций. Это, конечно, не прорыв. Я надеюсь, что в следующем году мы будем существенно выше в рейтинге, потому что программа по улучшению инвестиционного климата сейчас запущена. «Дорожные карты» должны дать эффект, ощутимый для бизнеса в ближайшие полгода.

Но не надо забывать и о положительных моментах. Макроэкономическая политика правительства в условиях кризиса, начиная с 2008 г., привела к показателям, которые однозначно инвесторами и экспертами трактуются как положительная, практически лучшая практика в мире. Если мы здесь эффективны, почему мы не можем быть эффективны в вопросе изменения институтов? Можем.

Возможно, нам придется корректировать «дорожные карты» и в целом программу проектного улучшения инвестиционного климата. Мы к этому готовы. Мы контроль за реализацией «дорожных карт» именно таким образом и выстраивали, чтобы оперативно получать сигналы от бизнеса: достигаются ожидаемые нами эффекты или нет и если нет, то в чем причины. В неправильной постановке задач, в неправильной оценке проблем или каких-то издержек – в чем конкретно?

Таким образом, мы пытаемся перестроить не только деятельность правительства. Все это направлено на изменение ментальности чиновников. И я вижу, что сознание людей, которые работают в правительстве, в разных министерствах, меняется.

Вы все наверняка знаете про системы ключевых показателей, которые мы определили для руководителей федеральных органов исполнительной власти и регионов. Это показатели, которых они должны будут достичь или объяснить, почему не достигли. А объяснять мы будем вам: экспертному сообществу, бизнес-сообществу, вообще обществу. На мой взгляд, это самый главный эффект всей нашей работы по улучшению инвестиционного климата. Мне очень хочется, чтобы Россия поднялась в рейтингах Всемирного банка на значительно более высокие позиции. ■

***СЕРГЕЙ БЕЛЯКОВ**

В 1998 г. окончил Академию ФСБ РФ. В 2001–2002 гг. – советник генеральной дирекции международного фонда экономических и социальных реформ «Реформа». С 2002 по 2008 г. работал в компании «Базовый элемент». С 2005 по 2008 г. – помощник президента РСПП. В 2008–2009 гг. – советник министра экономического развития РФ. С 2009 по август 2012 г. – директор департамента инвестиционной политики и развития частно-государственного партнерства Минэкономразвития РФ. С августа 2012 г. – заместитель министра экономического развития РФ.

Андрей Никитин*
генеральный директор Агентства стратегических инициатив

Правила должны быть выгодны гражданам, а не губернатору

Первой и, наверное, главной нашей задачей на следующий год, на ближайший период будет окончание разработки этого первого пакета «дорожных карт», которые напрямую отражают ключевую проблематику в регулировании и ведении бизнеса в России. Я надеюсь, что в первом квартале мы эту работу закончим и неминуемо ключевым приоритетом для нас станет мониторинг.

Детализация «дорожных карт» – это очень большой объем оценочных мероприятий, мониторинга. Роль агентства – поставлять честную и прозрачную информации о реальном влиянии действий правительства, которые были им произведены. Наша задача организовать мониторинг так, чтобы было абсолютно понятно: то или иное действие повлияло хорошо или плохо или никак. Если никак, тогда уже наши коллеги из Миниэкономразвития будут думать, что изменить. Наша задача быть честным партнером. И, конечно, мы не сможем этого делать без бизнеса, без совместных рабочих групп, без деловых объединений.

Второй приоритет – у нас заканчивается пилотирование регионального стандарта по улучшению инвестиционного климата (стандарта деятельности региональных администраций). Уже сейчас понятно, что этот стандарт задает некую минимальную планку сервиса для инвестора, которая должна быть в каждом регионе.

В следующем году мы рассчитываем приступить к внедрению стандарта во всех регионах Российской Федерации, понимая при этом два момента. Первое – что регионы разные и нам придется серьезно подумать о том, что должно быть в районах Крайнего Севера, а что, например, в Сибири и на Дальнем Востоке или на Северном Кавказе. Какие могут быть внесены [стандарт] изменения без потери качества, без потери содержания. И также понятно, что любой документ, стандарт, любые правила, которые мы предлагаем региональной администрации, должны быть выгодны. Выгодны не губернатору и не вице-премьеру по инвестициям, а гражданам региона, где работа с инвесторами происходит. Мы будем предлагать правительству решения, но совершенно очевидно, что нам нужно попробовать так настроить (я не говорю изменить) систему межбюджетных отношений, чтобы жители региона понимали, как работа губернатора по привлечению инвесторов влияет конкретно на их жизнь: на детские сады, на школы, на дороги. Что это не что-то отдельное от жизни региона. Что эта работа приводит к повышению благосостояния граждан.

Третий приоритет – инструменты. На сегодняшний день мы видим достаточно большое количество инструментов поддержки бизнеса в стране. Не скрою, мы очень боимся, что дальнейшее его увеличение может банально привести к иждивенческим настроениям, когда бизнес ничего не должен. Но извините, если мы предприниматели, если вы предприниматели, нельзя строить свой бизнес исходя исключительно из того, что есть господдержка. В принципе нельзя. Господдержка должна усиливать, ускорять, но она не должна быть единственным условием существования бизнеса. Конечно, в определенных сферах нам господдержка нужна. Это касается модернизации рабочих мест. Это касается, например, индустриальных парков, которые по-новому позволяют сформировать промышленные зоны – в современном их ключе. Это касается инструмента, которым мы будем заниматься, связанного с поддержкой стартапов. То есть мы будем последовательно прорабатывать и предлагать правительству и президенту инструменты, связанные с поддержкой бизнеса.

Но Агентство стратегических инвестиций ни в коем случае не может претендовать на какие-то сверхкомпетенции. То, на что будем обращать внимание мы, это наличие равных возможностей. Если есть инструменты, ими должно иметь возможность воспользоваться максимальное количество предпринимателей. То есть это не должно быть каким-то эксклюзивом. И это не должно быть инструментом, знаете, который проще не трогать. У нас есть ряд таких фондов, которые, к сожалению, пока даже не реализуют свою деятельность, поскольку у них там такая забюрократизированная процедура, что к ней подойти страшно.

***АНДРЕЙ НИКИТИН**
Окончил Государственный университет управления и Институт государственного и муниципального управления. Кандидат экономических наук. В 2008 г. получил степень MBA Стокгольмской школы экономики. Работал генеральным директором торгового дома «Стеклонит». С 2009 по 2011 г. возглавлял УК «Русском-позит».

АГЕНТСТВО СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ (АСИ)
Создано в форме автономной некоммерческой организации в соответствии с распоряжением правительства РФ от 11 августа 2011 г. Ставит задачей в т.ч. продвижение проектов и инициатив быстрорастущего среднего бизнеса и в социальной сфере. С начала 2012 г. наблюдательный совет АСИ рассмотрел 409 проектов, одобрил – 45.

Четвертый приоритет в нашей работе – это часть наших «дорожных карт». «Дорожная карта» по национальной системе компетенций и квалификаций. Я выражу мнение, наверное, всех моих коллег в агентстве, что это самая сложная карта. Но она должна привести к новой модели отношений между образованием и работодателями и профессиональным сообществом. Ее реализация не повлияет на рейтинг Doing Business или какой-то еще рейтинг в течение года, двух, трех лет. Но, если мы сможем обеспечить качество образования, сопоставимое со стоящими перед страной задачами, это позволит нам планировать на десятилетия вперед и ставить действительно долгосрочные цели.

И последнее. В агентстве есть направление социальных проектов. Казалось бы, как связан бизнес-климат с социальными проектами? На самом деле еще как связан. Помимо хорошего инвестклимата и хороших возможностей для поддержки инвесторов, вопросы школ, больниц, социальной сферы будут тем больше выдвигаться на первый план, чем лучше у нас будут жить люди. Здесь сложность для нас в том, что нет очевидных хороших и плохих решений. Если мы смотрим на «дорожную карту» в строительстве, мы понимаем, что 400 дней на выдачу какого-то разрешения – это плохо, а 50 дней – было бы хорошо, а 20 дней – еще лучше. А в социальной сфере, конечно, нет таких однозначных ориентиров хорошего. Поэтому здесь агентство будет предлагать инструменты доступа, прежде всего малого бизнеса, в социальную сферу. В негосударственное дошкольное образование, в частные клиники и так далее. И делать это очень аккуратно. Мы попробуем в этом направлении найти какие-то ориентиры в следующем году. Может быть, сделать несколько простых решений, но таких знаковых, которые позволят нам уже дальше выстраивать долгосрочную стратегию.

Главным приоритетом для агентства является еще и способ принятия решений ‹…› Ключевое слово – «доверие». То, что мы должны делать – это формировать доверие между предпринимателями и чиновниками, формировать ощущение общих интересов.

Но самое главное не то, чем мы планируем заниматься; самое главное – то, как мы это планируем делать. И главным приоритетом для агентства является еще и способ принятия решений. Этот способ реализован в рабочих группах, в экспертных группах в регионах по внедрению стандарта. Ключевое слово – «доверие». То, что мы должны делать – это формировать доверие между предпринимателями и чиновниками, формировать ощущение общих интересов.

Общее дело бизнеса и власти

Качество среды ведения бизнеса – это больше, чем совокупность параметров, измеряемых рейтингами. Это сложная экосистема, в которой равнозначны все элементы – качество институтов, законодательная база, правоприменительная практика, прозрачность и открытость к диалогу с бизнесом органов власти.

Эльвира Набиуллина
помощник президента РФ
Для Ведомости Форум

Говоря о состоянии бизнес-климата, нельзя становиться заложниками формальных показателей. Никакое продвижение ни в каком рейтинге не является признаком улучшения бизнес-среды, если этому не сопутствует реальное изменение настроений предпринимателей, их уверенности в том, что развитие бизнеса зависит только от их собственных усилий, а не закулисных сделок с органами власти.

Это в равной мере касается и малых компаний, и крупных инвесторов с проектами федерального значения.

Изменение ожиданий сможет произойти только тогда, когда улучшение деловой среды станет общим делом предпринимателей и властей. Пока бюрократическая система варится в собственном соку, чиновники сами определяют приоритеты, пишут и утверждают по сложной процедуре длинные планы работы, а потом сами контролируют их исполнение, ничего всерьез не меняется.

Поэтому мне кажется очень важным, что формат взаимодействия бизнеса и власти начал меняться, появились инструменты реального участия предпринимателей в выработке государственной политики.

Первый пример – Национальная предпринимательская инициатива (НПИ) Агентства стратегических инициатив (АСИ). «Дорожные карты» НПИ были подготовлены бизнесом и экспертами, правительство при согласовании учитывало интересы всех участников рынка. Первые «дорожные карты» НПИ уже реализуются, и это именно те направления (электроснабжение, строительство и таможенное администрирование), по которым у нас худшие показатели в международных рейтингах деловой активности. Теперь главное – чтобы «дорожные карты» были реализованы максимально полно, защищены от бюрократического выхолащивания.

Другой пример – механизм оценки регулирующего воздействия (ОРВ). Два года назад ОРВ стала первым системным инструментом воздействия бизнес-сообщества на госрегулирование. ОРВ заработала, потому что схема участия бизнеса была изначально прозрачна, обязательства чиновников перед предпринимателями были строго закреплены. Сейчас ОРВ будет распространена на новые категории правовых актов, в том числе регионального и муниципального уровня. И опять, как и для «дорожных карт» АСИ, для ОРВ очень важно не скатиться в формализм. Однажды утраченное доверие вернуть не получится.

Оценка регулирующего воздействия и Национальная предпринимательская инициатива – очень большие, важные проекты. Но их значение нельзя переоценивать. Диалог с бизнесом нужен в первую очередь на уровне принятия органами власти решений, влияющих на конкретные условия работы предпринимателей. Без этого даже наиболее продуманные проекты по изменению регулирования смысла не имеют. И региональный срез бизнес-активности это очень наглядно демонстрирует.

Там, где местная администрация ставит перед собой задачу добиться улучшения деловой среды, очень многое удается сделать даже в рамках текущего качества общего регулирования. И это подтверждается опытом успешно привлекающих инвестиции регионов, например Калужской и Ульяновской областей. И одновременно в ряде других регионов, существующих в тех же законодательных рамках, ситуация прямо противоположная.

Не редки случаи, когда бизнесмены не только не участвуют в выработке местной инвестиционной политики, но даже боятся говорить открыто о своих проблемах. Они знают, что любое неловкое высказывание может обернуться усилением административного прессинга.

Более того, инвесторы не чувствуют себя уверенно, потому что зачастую смена субъектовой или муниципальной администрации сопровождается пересмотром заключенных контрактов, взятых обязательств – по сути, переделом рынков. Стабильность и предсказуемость поведения власти, последовательность политики даже при смене команды управленцев – важнейший фактор доверия инвесторов.

К сожалению, именно на решения органов власти муниципального и регионального уровня приходится наибольший объем проблем, с которыми сталкиваются предприниматели. И у бизнеса в регионе часто нет возможности отстоять свои интересы.

Именно поэтому был создан институт уполномоченного по правам предпринимателей. Его задача – взаимодействовать с институтами госвласти, обеспечивая должную защиту прав предпринимателей, но не стараться их подменить.

Эффективность региональной политики – крайне значимый фактор улучшения бизнес-климата, но мы понимаем, что потолок инвестиционной привлекательности определяет конкурентоспособность российской юрисдикции в целом. Президент в послании Федеральному собранию говорил о необходимости создания условий для возвращения бизнеса в страну – деофшоризации экономики. И сейчас мы начинаем эту большую работу по нескольким направлениям.

Первое – развитие законодательной базы, позволяющей структурировать управление бизнесом и надежно защищающей право собственности.

Второе – совершенствование судебной системы. Бизнес стремится заключать сделки за рубежом, в том числе и для того, чтобы пользоваться иностранными юрисдикциями при разрешении споров.

Третье – корректировка налогового режима, в первую очередь в отношении дивидендов по ценным бумагам и прибыли от продажи активов.

Четвертое – развитие фондового рынка. Нужно понимать, что в иностранные юрисдикции уходит крупный и высокотехнологичный средний бизнес, это капиталоемкие компании, притягивающие инвесторов. Чтобы их вернуть, необходимо развитие системы фондового рынка, включая развитие внутренних инвестиций. Негосударственные пенсионные фонды должны получить возможность более активно работать на фондовом рынке, вкладывая средства в том числе в приватизацию госкомпаний. И в целом программа приватизации должна сама по себе стать фактором развития фондового рынка. Торговля государственными активами, как и размещение средств фонда национального благосостояния, должна идти на российской площадке.

Пятое – проблема наследования. Необходимо адаптировать российское законодательство к новой задаче – передаче по наследству бизнес-активов.

Проблема бизнес-климата очень масштабная, разноплановая, и часто результаты работы видны не сразу. Но есть много вещей, которые нужно просто сделать. Там, где понятны проблемы, пути их решения проработаны совместно с бизнес-сообществом, есть утвержденные правительством планы, ждать ничего не нужно. Нужно просто делать, причем глядя не на выполнение формальных обязательств, а на реальные оценки бизнеса. Это потребует нового качества мониторинга реального положения бизнеса в регионах – и систему исследований и оценки, включающую мощные каналы обратной связи с бизнесом, нам сейчас предстоит создать.

Насколько точно формализованные рейтинги отражают реальную картину, можно спорить. Но никто не сомневается, что они указывают вектор, тенденцию. И рейтингам мировых финансовых институтов всегда доверяют.

Веселин Кунчев
эксперт Всемирного банка

Александр Плеханов
старший экономист Европейского банка реконструкции и развития

Барьеры для бизнеса

Веселин Кунчев:

Что такое BEEPS (Business Environment and Enterprise Performance Survey – совместное исследование бизнес-среды и поведения фирм ЕБРР и Всемирного банка) и почему мы делаем эти исследования в России? Здесь [ректор Российской экономической школы] Сергей Гуриев говорил, что наши исследования являются дополнением к Doing Business. Я бы сказал, что это и так, и не совсем так. Потому что Doing Business основывается на кейсах правовой среды, а наше исследование охватывает предпринимателей из частного сектора.

Целью исследования было не только посмотреть на то, что предписывает закон, но и изучить, что фактически происходит на местах. Проект BEEPS начался в 2009 г., а закончилось исследование меньше месяца назад. И впервые методика BEEPS была объединена с той методикой, которая используется в 130 странах мира, что дает некие преимущества.

Несколько слов по поводу самого проекта. Первое: чего мы хотим достичь? Конечно, это исследование деловой среды. Но впервые Россия представлена не только на уровне страны – мы провели еще и региональные исследования. В них приняли участие 37 регионов.

Впервые было проведено унифицированное исследование, которое включало инновационный модуль.

Основная цель – получить как можно более объективную информацию по поводу деловой среды, поэтому мы включили в вопросник разделы по доступу к финансированию, продуктивности, эффективности, найму и другим измерениям восприятия.

Первая и самая главная целевая аудитория – это предприниматели. Также мы много внимания обращали на тех, кто принимает решения – официальные лица. Мы получили огромную поддержку от властей, потому что существует большой интерес в получении сравнительных данных между регионами. И это был наш первый шанс, чтобы показать, на что способна методика; я надеюсь, подобные исследования продолжатся в будущем. У нас собрано более 500 научных статей, основанных на данных предыдущих раундов исследований.

Мы имели возможность сравнивать динамику, так как предыдущий раунд исследования был проведен в 2009 г.

В целевую аудиторию нашего исследования мы включили следующие секторы: производство, строительство, гостиничный бизнес, ресторанный бизнес, транспорт. При этом мы исключили горнодобывающую промышленность, здравоохранение, коммунальные услуги и некоторые другие отрасли.

Чуть подробнее о вопроснике. В нем есть разделы о конкуренции, составе рабочей силы. Возможно, некоторым из вас будет интересен раздел «Уголовная среда и взяточничество». Также мы впервые включили специально спроектированный раздел, который позволил связать препятствия и барьеры, такие как коррупция, и их восприятие со стороны компании. Мы добавили еще один новый раздел: инновации и технологии. И это получилось законченное исследование, которое принесло хорошие результаты.

Хочу отметить, что наши методики охватывают больший спектр по сравнению с исследованиями Росстата. Мы предоставили дополнительные данные по малым предприятиям, не охваченным обычной формой Росстата.

И еще одно замечание: в исследовании Doing Business есть всего четыре показателя, у нас же около 120 индикаторов.

Александр Плеханов:

Определенный интерес представляют результаты нашего исследования в части вопросов, которые звучали примерно следующим образом: «В какой степени все эти и другие потенциальные препятствия для ведения бизнеса: навыки рабочей силы, коррупция, доступ к электроэнергии, доступ к финансированию, доступ к земле и т. д. – являются препятствием для ведения бизнеса вашей фирмы?» Менеджеры фирмы оценивали свое видение ситуации по шкале от 0 до 4, где 0 – не является препятствием, 4 – является очень серьезным препятствием, 2 – является умеренным препятствием. После чего мы все эти ответы усредняли и пытались их анализировать.

Если посмотреть на средние ответы с 2009 по 2012 г., то наблюдается некоторое улучшение. Оно может быть отчасти обусловлено изменениями в методологии, на которых я не буду сейчас подробно останавливаться, но отчасти отражает некоторое улучшение деловой среды.

Впервые Россия представлена в BEEPS не только на уровне страны – мы провели еще и региональные исследования. В них приняли участие 37 регионов ‹…› Для России коррупция, доступ к финансированию и навыки являются тремя основными препятствиями для ведения бизнеса.

Единственный компонент, по которому улучшение деловой среды наблюдается стабильно с 2009 по 2012 г. – это налоговое администрирование. Это именно тот компонент, благодаря которому в Doing Business Россия тоже поднялась на восемь позиций в этом году. Если посмотреть на результаты 2012 г., то выясняется, что налоги мешают всем и всегда. Без налогов было бы, наверное, жить всем легче. Если на налоги не смотреть, то основными препятствиями ведения бизнеса являются коррупция, навыки и доступ к финансированию.

Еще один интересный аспект: впервые в BEEPS мы добавили инновационный модуль. Мы спрашивали фирмы, как они занимаются инновациями, что им мешает. Примерно четверть фирм сообщили, что они запустили какой-то новый продукт или новую услугу за последние три года. Примерно в трети случаев это только новый продукт для фирмы, по их мнению. Примерно в 10% случаев это новый продукт для международного рынка. Впрочем, это тоже может быть все, что угодно: как выяснилось, одним из новых продуктов для международного рынка оказался новый сорт водки.

Есть существенный разброс по регионам в плане процента фирм, которые занимаются инновациями, – от почти половины в Москве до менее 10% в Кировской области.

Мы задавали вопросы и об инновациях в процессах производства, об инновациях в маркетинге и т. д. Выяснилось, что примерно две трети фирм, которые внедряют новые товары, также внедряют новые процессы производства. Это очень важно, потому что идет изменение мышления, идет изменение подходов к процессу производства, к менеджменту, что в дальнейшем позволяет внедрять инновации.

Инновационные фирмы чувствуют себя более ограниченными всеми компонентами бизнес-среды. Например, три основных компонента, которые особенно важны для инновационных фирм, – это коррупция, навыки рабочей силы и работа таможни. Потому что инновационные фирмы экспортируют больше, чем прочие компании. Потому что экспорт помогает заниматься инновациями, а инновации помогают продвигать экспортную продукцию. Что интересно: для России коррупция, доступ

к финансированию и навыки являются тремя основными препятствиями для ведения бизнеса. Однако ни один из 37 регионов в точности эту последовательность не повторяет. В некоторых регионах выделяются в качестве самых важных для бизнеса препятствий те, которые в других областях особого значения не имеют – например, доступ к земле в Приморском крае.

Хабаровский край был единственным регионом, где три аспекта инфраструктуры, которые мы отслеживаем, – транспорт, доступ к электроэнергии и коммуникации – являются самыми важными препятствиями для работы бизнеса. В то же время относительно этой проблемы доступ к финансированию в среднем по России является менее важным препятствием по сравнению с другими препятствиями в Хабаровском крае. А вот на преступность бизнес в Хабаровске жалуется немного больше, чем в среднем по России. Или на работу таможни: в два раза больше.

Стоит отметить, что соседние регионы часто могут иметь очень разные профили деловой среды. Например, в соседнем с Хабаровском Приморском крае инфраструктура значительно подтянута. Причина тому – прошедший саммит АТЭС.

В Ленинградской области на первом месте в качестве препятствия выделяется транспортная инфраструктура. Хотелось бы отметить, что это не означает, что транспортная инфраструктура в Ленинградской области хуже, чем в Республике Саха (Якутия), где на транспорт не так жалуются. Это значит, что спрос на транспорт очень большой. То есть даже если транспорт объективно и не является особенно плохим в Ленинградской области, с точки зрения спроса на бизнес, может, это именно тот компонент, который нужно решать в первую очередь. И Европейский банк реконструкции и развития работает по ряду транспортных проектов в Ленинградской области – по Западному диаметру, по проектам в портах, мы стараемся помочь решить эти проблемы.

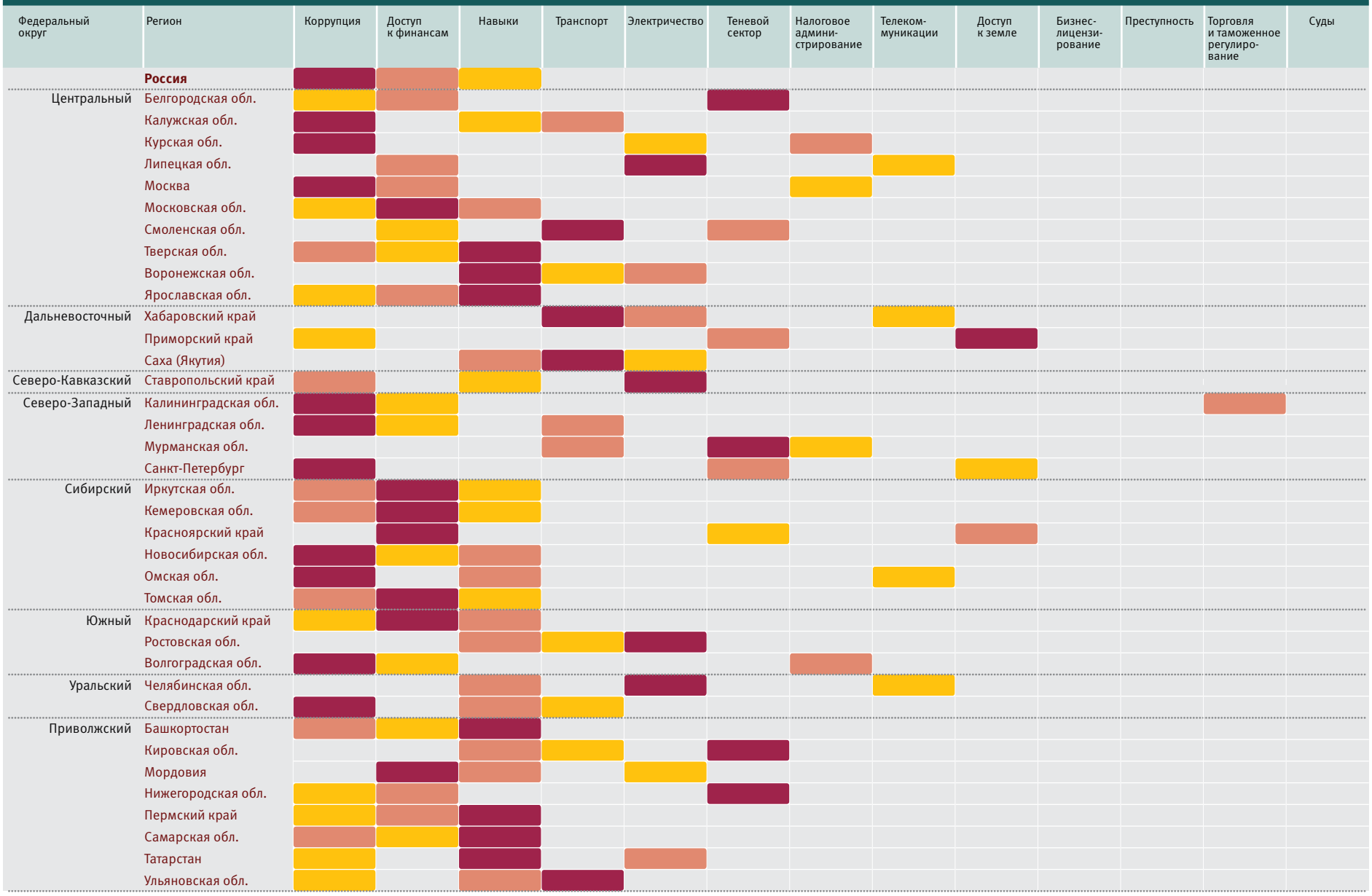
Москва является одним из немногих регионов, где налоговое администрирование выделяется среди основных. Что интересно: доступ к электроэнергии в Москве в данном исследовании отмечен как несколько меньшее препятствие, чем в среднем по России. Это может быть результатом тех усилий, которые московская администрация прикладывала в последние два–три года.

В Липецкой области бизнес выделяет как существенное препятствие отсутствие инфраструктуры.

В заключение могу сказать, что усилия по улучшению бизнес-среды в России должны быть всесторонними, одновременными и снимать различные ограничения. Важно все вопросы решать комплексно и одновременно. Приоритеты в плане улучшения деловой среды существенно различаются по регионам. И такие исследования, как BEEPS и Doing Business, позволяют это отследить.

На самом деле такие исследования, как BEEPS, выполняют много задач. Они помогают сравнивать показатели эффективности работы в регионах, определить основные препятствия для роста компании, повысить осведомленность о проблемах деловой среды. И помочь обменяться опытом в решении этих проблем.

Три главных препятствия для инвестиционного развития



Источники: Обследование BEEPS и расчеты авторов

Наталия Ханженкова*
управляющий директор по России Европейского банка реконструкции и развития

Климат улучшается

Вопросы инвестиционного климата являются приоритетными. Это в первую очередь потому, что мы сами являемся субъектом этого климата. Наша главная задача – это как раз предоставлять долгосрочное финансирование российским и иностранным инвесторам, которые инвестируют в российскую экономику. Можно без преувеличения сказать, что мы если не самые крупные, то одни из крупнейших инвесторов в России. За 20 лет деятельности мы профинансировали уже более 700 проектов, вложив более 22 млрд евро.

При таком множестве проектов в самых разных отраслях мы, в отличие от многих инвесторов, работаем в очень большом количестве регионов. В нашем случае это более 50 регионов. И поэтому мы испытываем на себе очень большое разнообразие деловой среды и можем провести определенное сравнение. Очевидно, что есть регионы, в которых комфортно работать нам и нашим инвесторам. А есть регионы, где очень непривлекательно находиться.

Эмпирические наблюдения на самом деле подкрепляются более системными исследованиями. Сейчас мы вместе с Всемирным банком, с Центром экономических и финансовых исследований и разработок при Российской экономической школе поддерживаем Внешэкономбанк и завершаем обследование деловой среды. Впервые мы смотрим на инвестиционный климат в таком региональном разрезе.

На самом деле эта оценка делового климата, которую мы проводили, очень хорошо дополняет другие исследования. Например, в Doing Business оцениваются процедуры регистрации компаний, регистрации имущества, выдачи разрешений на строительство, подключения к электроэнергии. Исследование BEEPS со своей стороны оценивает, каким образом бизнес видит инвестиционный климат в регионах. Проводится опрос множества компаний – в последнем случае это более 4000 компаний в 37 регионах России. Именно компании говорят о том, какие главные препятствия они видят для своей деятельности в регионах.

Хотела бы очень коротко поделиться основными выводами, некоторыми наблюдениями данного обследования. Во-первых, что достаточно отрадно, со времени обследования, проведенного в 2009 г., есть определенные улучшения. Деловой климат приближается к тем оценкам, которые были до кризиса 2008 г. Это первое.

Второе. Во всем мире бизнес выделяет вопросы налогов. В целом же по России в качестве трех основных выделяются следующие: коррупция, ограниченный доступ к финансированию и вопрос недостатка квалифицированных кадров. Здесь я хотела бы подчеркнуть, что ситуация в регионах совершенно разная. Что интересно, нет ни одного региона из этих 37, которые полностью повторяют эту среднюю картинку по России.

Иногда разнятся даже соседние регионы, что, опять же, подчеркивает важность не только и не столько географического положения, природных ресурсов и даже федерального регулирования, а именно важность экономической политики, которая проводится региональными властями. То есть в ряде регионов выделяются проблемы, связанные с транспортом, электричеством, теневым сектором, выделением земли.

Еще один вывод, который очень интересен в данном обследовании: для инновационных компаний вопросы бизнес-среды, бизнес-климата намного важнее, чем в целом для бизнеса. То есть для поддержания инновационности вопросы улучшения климата становятся еще более приоритетными.

Хотелось бы еще подчеркнуть, что целый ряд регионов, что видно из исследования, очень хорошо конкурируют не только между собой в России, но также с другими странами, где работает ЕБРР. Мы работаем в странах Восточной и Центральной Европы. И это обследование проводится регулярно во всех странах наших операций по одной и той же методологии, поэтому нужно провести определенные сравнения.

Есть российские регионы, имеющие успешный опыт решения проблем. Конечно, очень важно этот опыт вычленить и найти наилучший способ его тиражировать, чтобы регионы могли между собой делиться своими успехами. Это очень важный элемент – делиться наилучшим опытом в регионах.

Последний вопрос, на котором я хотела бы остановиться: как результаты подобной обратной связи, результаты опроса компаний можно использовать для деятельности региональных властей. На самом деле это вопрос очень непростой, так как исследование, которое проводилось, показало, что эта оценка, результаты опроса компании отражают не только все успехи или недостатки деятельности региональных властей, объективные аспекты регионального инвестиционного климата. Также они отражают запросы бизнеса. В некоторых, может быть, наиболее развитых регионах запросы бизнеса зачастую еще выше. Вероятно, некоторые регионы даже страдают из-за своего успеха, потому что к ним приходит инвестор и они начинают испытывать больший дефицит той же инфраструктуры, дефицит квалифицированных кадров. Поэтому к подобным оценкам, опросам нужно относиться очень осторожно, когда необходимо их использовать для того, чтобы оценить результаты деятельности. Очень важно не просто одноразово провести такое обследование и получить картинку состояния в разных регионах, такие обследования надо проводить периодически, чтобы видеть динамику, изменения, а не конкретную картинку. Чтобы можно было вычленить, что было сделано региональными властями для того, чтобы улучшить среду для бизнеса. ■

***НАТАЛИЯ ХАНЖЕНКОВА**
В ЕБРР с 1993 г. С 1999 г. – в отделе финансовой реструктуризации ЕБРР. В московском офисе ЕБРР с 2007 г. замдиректора по инфраструктуре и энергетике. С октября 2008 г. по май 2011 г. была директором по инфраструктуре и энергетике бизнес-группы по России.

ЕВРОПЕЙСКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ (ЕБРР)
Международная финансовая организация. Акционеры (на 4 октября 2012 г.) – 63 страны, Европейский союз и Европейский инвестиционный банк. Активы на 30 сентября 2012 г. – 53 млрд евро, капитал – 14,1 млрд евро, чистая прибыль (9 месяцев 2012 г.) – 894 млн евро.

М. СТУЛОВ / ВЕДОМОСТИ

Александр Пироженко*
директор по развитию партнерской сети Агентства стратегических инициатив

Три версии, три оценки

Мы попытались сравнить результаты рейтингов, которые проводились в России в прошлом году. У нас было проведено три исследования: региональный срез – Doing Business Всемирного банка, субнациональный BEEPS и рейтинг глобальной конкурентоспособности 2011–2012 гг. Всемирного экономического форума. Общая оценка известна. Но она не должна вызывать уныния. Более того, это вызов для нас. Кроме того, есть позитивная динамика, в том числе по Doing Business. И мы уверены, что в ближайшее время мы продолжим этот тренд.

Разумеется, мы понимаем, что концентрироваться на рейтингах не совсем правильно, концентрация должна быть именно на проблемах предпринимателей – здесь я согласен с Ярославом [Белдовски, первым вице-президентом Банка национального хозяйства Польши]. Но один из показателей нашей работы отражается в том числе и в рейтингах.

Что указано в рейтинге Всемирного банка Doing Business по поводу проблем, которые являются ключевыми в региональном разрезе? Это электроснабжение в части подключения к электросетям, строительство, международная торговля и таможенное администрирование. Должен отметить, что именно такая структура является основой для программы или проекта национальной предпринимательской инициативы, где мы последовательно фиксируем проблемы и решения по каждой из них.

Далее – версия Всемирного экономического форума. В рейтинге отражено мнение бизнеса, мнение топ-менеджеров крупнейших компаний. И в нем есть схожие проблемные позиции – тоже энергетика, тоже подключение к сетям. Хотя здесь есть и иные вопросы, касающиеся скорее анализа рынков и возможностей.

Следующий – рейтинг Всемирного банка BEEPS. Он достаточно сильно коррелирует с Doing Business. Но здесь важно, что это оценка самих предпринимателей: каким образом они воспринимают условия ведения бизнеса в стране. Что мы здесь видим? То же электричество, та же инфраструктура, то же налоговое администрирование… Эта информация для нас очень важна, поскольку объективно отражает то, как предприниматель воспринимает ситуацию в нашей стране. Нам это помогает структурировать проблемы: что относится к ведению федеральных властей, а что в компетенции региональных.

И у нас сейчас есть два проекта. Первый – это национальная предпринимательская инициатива «Улучшение инвестиционного климата в Российской Федерации», в рамках которой разработаны «дорожные карты», направленные на решение проблем федерального уровня. Второй проект – это «Стандарт деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе», или просто «Инвестиционный стандарт». Это формат решения региональных проблем. В этих проектах АСИ отражены проблемы, зафиксированные в рейтингах, и их пути решения с помощью деятельности федеральных и региональных властей.

***АЛЕКСАНДР ПИРОЖЕНКО**
Окончил Северо-Западную академию госслужбы при президенте РФ. В 2004–2008 гг. – замначальника управления ФАС по контролю и надзору в ТЭК, член комитета по стратегии реформирования электроэнергетики при совете директоров РАО «ЕЭС России». В 2008–2011 гг. – директор департамента развития конкуренции Минэкономразвития.

> Концентрироваться на рейтингах не совсем правильно, концентрация должна быть именно на проблемах предпринимателей

Конечно, все регионы разные. И приоритетность проблем в них, по мнению бизнеса, тоже разная. Где-то наиболее острая проблема – подключение к сетям, где-то – проблема, связанная с регистрацией собственности или с получением разрешения на строительство. Но и эти, и иные специфические местные проблемы могут быть решены в таком же формате, как и организованная работа над «дорожными картами» «Национальная предпринимательская инициатива» и «Инвестиционный стандарт».

Условное название этого проекта, когда бизнес формулирует проблемы, – стандарт 2.0. Агентство может оказать поддержку в формулировании этих проблем в том формате, который приемлем для соответствующего уровня власти. И далее – фиксация четких показателей выполнения этой дорожной карты.

Мы уверены, что при таком подходе мы сможем достаточно быстро изменить ситуацию. ■

Региональный инвестиционный стандарт*

Критерии стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта РФ по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе

- Наличие инвестиционной стратегии
- Утверждение плана строительства инфраструктуры
- Ежегодное послание главы региона о достижениях и инвестиционных планах
- Принятие закона о защите прав инвесторов
- Наличие Совета по улучшению инвестиционного климата
- Наличие специализированной организации по привлечению инвестиций
- Наличие доступной инфраструктуры для размещения производственных объектов
- Наличие механизмов подготовки кадров, востребованных инвесторами
- Наличие двуязычного сайта об инвестиционной деятельности
- Единый регламент сопровождения проектов по принципу «одного окна»
- Принятие инвестиционной декларации
- Принятие регламента для оценки регулирующего воздействия нормативных правовых актов
- Наличие системы обучения, повышения квалификации и оценки компетентности чиновников
- Создание коллегиального совещательного органа при РЭК
- Наличие канала прямой связи инвесторов с руководством региона

Пилотные регионы, внедряющие инвестиционный стандарт

- Республика Татарстан
- Калужская область
- Свердловская область
- Пермский край
- Ульяновская область
- Липецкая область
- Республика Башкортостан
- Астраханская область
- Белгородская область
- Челябинская область
- Ярославская область

Источник: АСИ

** Утвержден 3 мая 2012 г. наблюдательным советом АСИ. Оценку результатов текущего состояния внедрения инвестиционного стандарта в пилотных регионах см. www.vedomosti.ru в разделе «Конференции» («Ведомости. Форум»).*

Ярослав Белдовски*
первый вице-президент Банка национального хозяйства Польши

Искусство реформ

Я расскажу о своем опыте. Когда я был в составе Совета министерства юстиции [Польши], я пытался найти того юриста, который готов был делать реформы. Это очень-очень важно. Должен быть заинтересованный человек, который посвящен реформам.

Расскажу о пяти посылах, которые необходимо иметь в виду.

Итак, первое: нельзя с головой уходить в повышение рейтинга бизнеса. Мы в министерстве юстиции собрались и задали себе вопрос, почему мы проводим реформы. Ответ был следующий: потому, что мы хотим улучшить условия для ведения бизнеса в Польше. И здесь как следствие – улучшение рейтинга. Помню, что я побежал к министру со словами, что смогу улучшить наши позиции в рейтинге Doing Business. Мы в результате повысились на 19 пунктов. Однако нужно быть осторожным. Главное – сначала улучшить климат. Если улучшите, то получите и повышение рейтинга. Однако не нужно замыкаться на каком-то одном рейтинге. Нужно проводить реформы с тем, чтобы условия для бизнеса были лучше. Рейтинг вторичен.

Второй посыл. Иногда люди чересчур увлечены различными законодательными реформами. Приведу вам пример, который улучшил наш рейтинг в Doing Business. Это регистрация собственности. Мы провели небольшую реформу и позволили некоторым клеркам заниматься регистрацией. Мы в течение двух лет фокусировались на этой проблеме. Благодаря организационным реформам, реформам управления в регистре, мы смогли уменьшить время ожидания регистрации в нашем земельном реестре практически до семи дней. Раньше было больше 180.

Третий посыл заключается в том, что у вас должны быть опытные сотрудники, которые проводят реформы. Очень сложно проводить реформу, поскольку бюрократия – это самая сложная вещь. С ней очень тяжело бороться. Итак, как уже было сказано, важно, чтобы у вас был заинтересованный человек. Нужна команда. Нужно доверие государства, с тем чтобы реформы эти реализовать.

Четвертое: нельзя обманывать бизнес. Если вы проводите реформы, то они должны улучшать бизнес-климат. Нельзя говорить бизнесу, что вы улучшили условия. Они это сами чувствуют. Они это знают, и они могут это учесть. Если вы на самом деле хотите провести реформы, то это должны быть настоящие жесткие реформы. Не нужно только говорить о них.

И заключительный посыл: реформа делает вас сильнее с политической и международной точек зрения. Если вы осуществляете реформу, будьте готовы к тому, что у вас будет очень много врагов. Однако в результате вы будете тем человеком, который значительно улучшит климат в вашей стране. Это вопрос не только федерального уровня, но и регионов в России. И они тоже могут внести свою лепту в улучшение условий для ведения бизнеса.

Важная вещь – у вас должны быть хорошие отношения с Всемирным банком. У вас должны быть люди, которые пытаются вам помочь, которые смогут вам рассказать о том, как эти реформы лучше проводить. ■

***ЯРОСЛАВ БЕЛДОВСКИ**
Окончил факультет права и управления Университета Силезии в Катовице. Имеет степень магистра правоведения Католического университета г. Левена, Бельгия. Профессор Варшавской школы экономики, национальный эксперт Европейской комиссии по эффективности правосудия.

BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO (БАНК НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА)
Владелец – польское государство (100%). Активы на 31 декабря 2011 г. – $11,6 млрд, капитал – $1,8 млрд, чистая прибыль (2011 г.) – $152,8 млн (данные Bloomberg).

Денис Шаулин*
вице-президент, председатель совета директоров BSH group

Бизнес является контрагентом власти

Бизнес для власти является контрагентом, очень важно получать обратную связь. И на основании этой обратной связи власть выстраивает и стратегию, и политику инвестиционного развития регионов. Потому что в первую очередь это делается для бизнеса.

Важнейшей основой стандарта инвестиционной привлекательности для бизнеса является план развития инфраструктуры, так как по нему можно понять, куда нужно инвестировать, какие ресурсы будут для этого в регионе и есть ли смысл инвестировать именно в этом регионе и именно в этот бизнес.

Это очень важно по той простой причине, что любой бизнес требует планирования – инвестиций, окупаемости и т. д. Некоторое время назад мы, внутренние инвесторы, не могли видеть, как будут развиваться ресурсы нашего [Калужского] региона, в каком направлении и как будет развиваться инфраструктура и где бы мы могли поучаствовать. Сейчас достаточно изучить карту, которая представлена в интернете, чтобы предварительно оценить, где и куда можно инвестировать, есть ли для этого ресурсы и будут ли они на тот момент, когда будет построено ваше производство. Мы инвестировали в сервисный бизнес – увидели, что иностранные предприятия строятся практически без складов. Мы поняли, что в условиях российской инфраструктуры у них обязательно будут проблемы: дорог недостаточно, пропускная способность у них маленькая, на таможне задерживается транспорт.

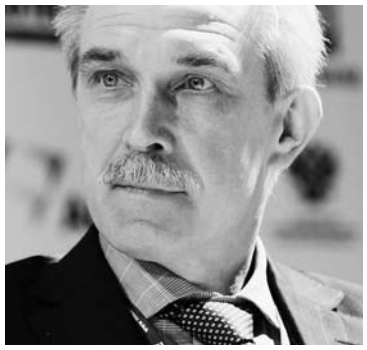
Здесь стоит отметить еще один важный момент: план инфраструктуры должен быть сделан таким образом, чтобы его удобно было использовать. Потому что на сегодня самое ценное, что есть у предпринимателя, – это его время. И времени на изучение многостраничных талмудов, к сожалению, нет. Это можно делать, когда принимается окончательное решение об инвестировании, чтобы понять все нюансы.

Калужская область – пример для других регионов: как можно использовать простые интерактивные вещи для того, чтобы предпринимателю было удобно. Сейчас возможностей для развития бизнеса очень много. В связи с приходом иностранных инвесторов у нас появились кейтеринг, клининговые услуги. Гостиничный бизнес развивается силами именно местных инвесторов. Логистические и транспортные услуги выходят на новый уровень. Из личной практики скажу, что требования иностранных инвесторов заставляют переоборудовать производство. ■

***ДЕНИС ШАУЛИН**
Окончил МГТУ им. Баумана и Московскую международную высшую школу бизнеса МИРБИС. Совладелец «Ультрапак». С 2009 по 2010 г. – управляющий партнер ТД «Ультрапак».

BSH GROUP
Промышленный концерн. Владельцы: Robert Bosch и Siemens AG (по 50%). Выручка в 2011 г. – 9,7 млрд евро, чистая прибыль (за вычетом доли меньшинства) – 373 млн евро.

Сильные губернаторы верят в инвестиционные возможности своих регионов. Однако и они апеллируют к федеральной власти. Уверяют, впрочем, что ходят не за деньгами, а за правильными законами.



Сергей Морозов*
губернатор Ульяновской области

Спорить за инвестиции с Бразилией и Китаем

Не так давно, восемь лет назад, когда мы провели анализ социально-экономической ситуации в регионе, мы видели перед собой всего лишь два пути.

Первый путь – быть сырьевым или интеллектуальным придатком для более мощных на то время регионов, которые окружали нас – будь то Чувашская республика, Самарский регион, Мордовия или Татарстан. А второй путь – быть регионом-лидером. Мы пошли по второму, более трудному пути.

Сегодня, по прошествии восьми лет, я могу сказать, что мы совершенно правильно поступили, не ошиблись. Но тогда все было не так однозначно.

Можно было бы не тратить огромное количество времени и нервов, не менять достаточно большое количество чиновников в региональной администрации, а просто приходить к Андрею Рэмовичу [Белоусову, в те годы – замминистра экономического развития РФ, затем – директор департамента экономики и финансов аппарата правительства РФ] и говорить: «Андрей Рэмович, у нас не хватает средств на пропитание, на выполнение всех социальных обязательств, на другие очень важные вещи, прописанные в федеральном законодательстве. Помогите, пожалуйста». И это точно позволило бы сохранить огромное количество здоровья.

Сегодня я могу сказать, что искренне благодарен на то время НАПИ Игоря Вдовина (Национальное агентство прямых инвестиций, Игорь Вдовин – председатель правления), который активно работал с Ульяновским регионом и который тогда помог нам сформулировать свою формулу успеха. Она очень близка к той формуле успеха, которую сегодня проповедует в том числе и Минэкономразвития, и «Деловая Россия», и АСИ, и Калужская губерния, у которой мы очень многое взяли в качестве примера.

Формула успеха заключается в нескольких «И». Как минимум о четырех «И» мы уже знаем – это инвестиции, инновации, интеллект и инфраструктура. Но мы пошли дальше. Мы реализуем еще два «И» – это интеграция и интернационализация. Потому что мы действительно хотим, чтобы регион был понятным не только для инвесторов внутри России, но и прежде всего для инвесторов, которые приходят из-за пределов Российской Федерации, перенося сюда и самые современные технологии. Поэтому не случайно достаточно большое количество проектов с зарубежными инвестициями в Ульяновской области являются «умными» инвестициями и позволяют создавать конкурентоспособные предприятия.

Я не буду очень подробно говорить об опыте внедрения стандартов. Он сегодня достаточно хорошо растиражирован.

У нас, так же как и в Калужской губернии, и во многих других регионах, которые очень активно этим направлением занимаются, существует замечательная нормативно-правовая база, регулирующая инвестиционную деятельность.

У нас замечательно работает региональный Совет по инвестициям. У нас также есть Совет по иностранным инвестициям. И мы так же, как и наши коллеги в Калужской области, два-три раза в год собираемся и обсуждаем не только то, как идут инвестиционные проекты, но и как они реализованы, как живется нашим инвесторам. У нас отличная инфраструктура в виде федеральной особой экономической зоны – единственной российской ОЭЗ [«Ульяновск-Восточный»], связанной с авиапортовой деятельностью. Есть несколько региональных промышленных зон, индустриальные парки, технопарки и многое другое. И у нас имеется замечательная инвестиционная стратегия. А также документ под названием «Инвестиционное послание», с которым мы, так же как с Бюджетным посланием, публично выступаем перед всеми, в том числе и мировым сообществом, потому что выступление транслируется в режиме онлайн и любой желающий в Америке, в Австралии, в России может услышать из уст губернатора о том, как будет строиться инвестиционная политика в Ульяновской области. У нас есть замечательная Корпорация развития, которая активно работает не только в Российской Федерации, но и за ее пределами.

Я хотел бы подчеркнуть, что если мы действительно реально хотим развивать свои территории, то не надо изобретать велосипед – он уже неплохо собран в России. И называется этот велосипед – Стандарт по обеспечению благоприятного инвестиционного климата, его не так уж трудно внедрить у себя. Сегодня в области из 15 требований стандарта внедрено уже 11, что подтверждено экспертами. Остались еще четыре, и мы их точно успеем ввести до конца года.

Однако это не значит, что тот документ, который мы создали, больше не будет видоизменяться и дорабатываться.

Сегодня мы научились работать с крупными инвесторами. В этом году у нас темпы прироста инвестиций одни из самых высоких в России – если не сказать, что самые высокие. Причем эта тенденция сохраняется на протяжении последних трех лет. До конца этого года мы утвердим еще три очень крупных инвестиционных проекта – и продолжаем вести

> Сегодня мы можем предоставить предпринимателям достаточно большой пакет инвестиционных льгот на 10–15 лет. Таких преференций нет ни в одном субъекте РФ. Я готов отстаивать свою точку зрения перед Минфином, что это очень выгодно территориям

переговоры с несколькими десятками крупных инвесторов. Но эта работа идет практически в ручном режиме, а нужно переходить на автоматический.

Сейчас мы делаем крен не только на привлечение крупных инвестиций, а прежде всего на расширение действий стандарта для создания благоприятного инвестиционного климата для малого и среднего бизнеса. Потому что многие сельские районы Ульяновской области, находясь в 250–300 км от региональной столицы, не имеют огромных сырьевых, человеческих и интеллектуальных ресурсов. Это обыкновенные сельские и достаточно депрессивные территории. Нам нужно там создавать совершенно другую инфраструктуру.

Между тем во многих странах мира малый и средний бизнес дает до 50% в ВВП своей страны. Именно поэтому мы сегодня переформатировали работу своей Корпорации развития за пределами Российской Федерации и активно работаем с малым и средним бизнесом, привлекая их сюда и создавая для них дополнительные преференции. Недавно мы серьезно видоизменили свое региональное инвестиционное законодательство – и теперь можем

***СЕРГЕЙ МОРОЗОВ**

Окончил Всесоюзный юридический институт по специальности «правоведение». Защитил кандидатскую диссертацию по теме «Формирование стратегии социально-экономического развития региона».

С 1981 г. работал в органах внутренних дел. В 1995 г. назначен начальником УВД Димитровграда. В декабре 2000 г. избран главой города Димитровграда. В декабре 2004 г. Морозов избран главой администрации Ульяновской области. В марте 2006 г. утвержден законодательным собранием области на пост губернатора. В марте 2011 г. областные депутаты вновь утвердили его губернатором по представлению президента РФ.

предоставить предпринимателям достаточно большой пакет инвестиционных льгот на 10–15 лет. Таких преференций сегодня нет ни в одном субъекте Российской Федерации.

Я готов отстаивать свою точку зрения перед Минфином, что это очень выгодно для территории.

За 2012 г. мы создали уже более 20 000 новых рабочих мест. А за прошлый год было создано 25 000.

Что мы сделали конкретно по этому направлению? Для начала я попросил Сергея Борисова разрешить мне вступить в «Опору России». И когда мы увидели, с чем сталкиваются предприниматели, мы поняли, чем нам надо заниматься. Например, это ничем не оправданное затягивание сроков предоставления земельных участков для строительства.

Мы проанализировали порядок прохождения документов – он может порой растянуться до пяти лет. Наши исследования показали, что, например, проверка документов на соответствие, проводимая органами архитектуры, и согласование их с главой администрации любого муниципального образования вполне может уложиться в 10 дней вместо сегодняшних 124 дней. .

И после утверждения муниципальными образованиями Ульяновской области разработанного нами типового регламента максимальные сроки предоставления земельных участков субъектам малого и среднего предпринимательства в текущем году сократились с пяти лет до девяти месяцев.

Однако, принимая меры по сокращению сроков предоставления муниципальных услуг в области земельных отношений, мы с вами понимаем, что они будут, наверное, неполными без урегулирования ряда вопросов на федеральном уровне. Например, сроки изготовления кадастрового плана кадастровым инженером законом не ограничены и могут тянуться бесконечно. А мы предлагаем законодательно установить срок не более 30 календарных дней – через утверждение типовых норм сроков выполнения кадастровых работ.

Или другой пример, с Росреестром. Сроки регистрации прав собственности и проведения юридической экспертизы кадастровых паспортов могут быть уменьшены с 20 рабочих дней до 10 календарных дней. А при повторной экспертизе – до пяти дней. И это может быть закреплено изменениями в действующий федеральный закон № 221 «О государственном кадастре недвижимости». Это, в свою очередь, вместе с установлением предельных сроков изготовления кадастрового плана позволит в разы сократить сроки регистрации отношений с землей.

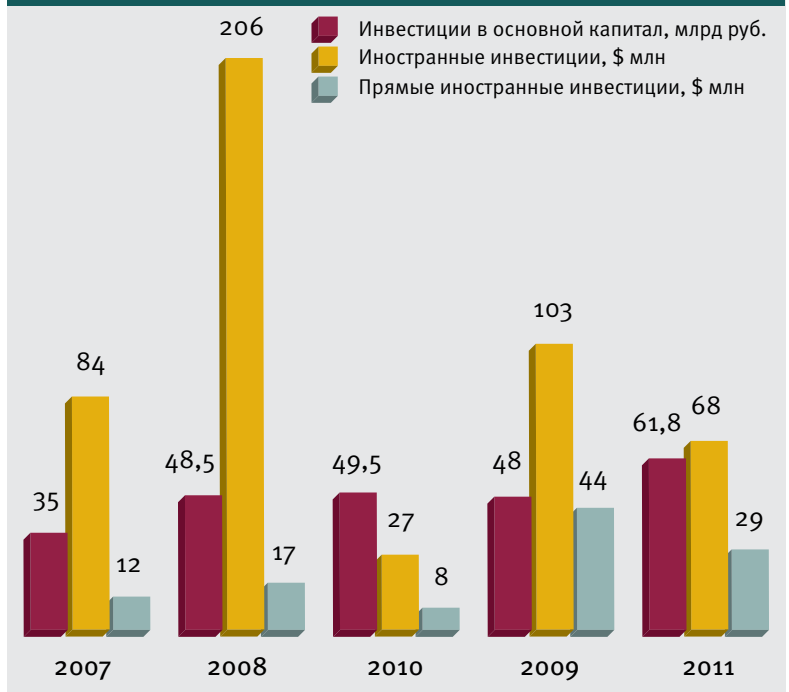
Поэтому я думаю, что если мы все вместе начнем реально заниматься доработкой стандарта, если мы реально начнем его активно внедрять и если мы будем помогать друг другу, то мы сможем стать инвестиционно значительно более привлекательными, чем Китай или Бразилия. Я в это искренне верю.

УЛЬЯНОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Приволжский федеральный округ
Территория – 37 000 кв. км.
Население (на 1 января 2012 г.) – 1,28 млн чел.
ВРП (предварительные данные, 2011 г.) – 190 млрд руб., на душу населения – 148 195 руб., рост ВРП (в сопоставимых ценах) – 4,5%.
Объем промышленного производства (2011 г.) – 166,2 млрд руб., индекс промышленного производства (2011 г.) – 109,6%.
Объем производства сельского хозяйства (2011 г.) – 29,6 млрд руб., рост с/х производства (в сопоставимых ценах, 2011 г.) – 177,3%.
Инфляция (2011 г.) – 6,7%.
Безработица (2011 г.) – 6,9%.
Номинальная начисленная заработная плата (2011 г.) – 16 468 руб., рост реальной заработной платы (2011 г.) – 105,5%.

ИСТОЧНИКИ: МИНФИН, РОССТАТ, ОБЛАСТНЫЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА

Динамика инвестиций в Ульяновской области



Источник: Минфин

Анатолий Артамонов*
губернатор Калужской области

Льготы – не самый весомый аргумент

Когда мы выстраиваем нашу инвестиционную политику, то всегда должны ставить себя на позицию человека, который располагает финансами, хотел бы расширить свой бизнес и подумать: какие у меня возникнут здесь проблемы и что мне нужно, чтобы я этот свой проект реализовал? Какие сильные и слабые стороны, какие возможности и угрозы следует учесть.

Именно таким образом мы поступили, когда начали выстраивать свою инвестиционную политику в конце 90-х гг. Мы проехали очень много развивающихся стран и посмотрели, каким образом они начинали, что они сделали у себя для того, чтобы к ним пошел инвестор и чтобы в их территории не боялись вкладывать деньги.

И вернувшись к себе, мы увидели, что главная угроза для бизнеса исходила от федеральных органов власти, располагавшихся в регионе. Конечно, они эту угрозу не создавали для бизнеса специально, но из-за того, что их было – и остается до сих пор – громадное количество и их полномочия и функции зачастую пересекаются, они ищут себе работу, а в 90-е гг. искали себе еще и «на прокорм». Свой вклад, конечно, вносили и муниципалы, и, чего греха таить, представители региональных властей.

Поэтому первой задачей стало вселить в потенциальных инвесторов уверенность в том, что все, что будет сказано, – будет сделано и что никто не будет делать никаких попыток впоследствии притеснить их на этой территории.

И тогда мы ввели у себя институт, как мы его назвали, публичной защиты инвестиционных проектов. Что это означало на практике? В одном большом помещении под моим председательством собирались все представители федеральных органов власти, представители компаний, которые будут потом поставлять те или иные ресурсы, правительство области, муниципальные власти территорий, на которых будет располагаться этот проект. Инвестор рассказывал про свои проекты, все задавали вопросы – экологи, пожарные, все-все – до тех пор, пока эти вопросы не иссякали полностью. Затем все подходили ко мне и расписывались на листе в том, что у них вопросов больше нет. И после этого никто не имел права задавать инвестору никаких вопросов.

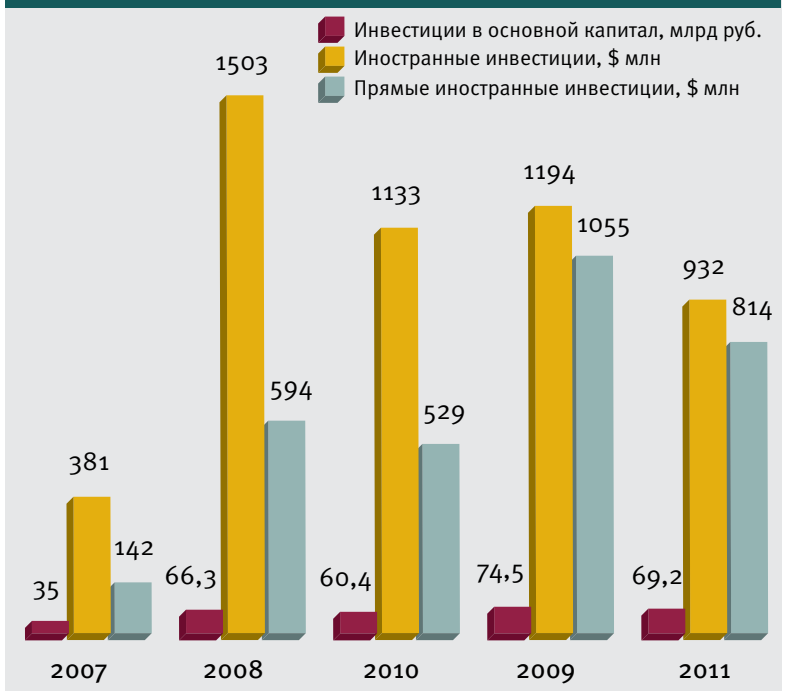
***АНАТОЛИЙ АРТАМОНОВ**

Окончил Московский институт инженеров сельскохозяйственного производства им. В.П. Горячкина. В ноябре 1996 г. избран вице-губернатором Калужской области. Губернатором Калужской области работает третий срок: дважды был избран – в ноябре 2000 г. и на второй срок в марте 2004 г., в июле 2005 г. назначен на третий срок областным законодательным собранием по представлению президента РФ.

А. МАХОНИН / ВЕДОМОСТИ

В конце ноября 2012 г. завод «Фольксваген груп рус» в Калуге выпустил пятисоттысячный по счету автомобиль

Динамика инвестиций в Калужской области



Источник: Минфин

КАЛУЖСКАЯ ОБЛАСТЬ

Центральный федеральный округ
Территория – 30 000 кв. км.
Население (на 1 января 2012 г.) – 1,01 млн чел.
ВРП (предварительные данные, 2011 г.) – 268 млрд руб., на душу населения – 265 813 руб., рост ВРП (в сопоставимых ценах) – 14,8%.
Объем промышленного производства (2011 г.) – 372,8 млрд руб., индекс промышленного производства (2011 г.) – 125,6%.
Объем производства продукции сельского хозяйства (2011 г.) – 24,6 млрд руб., рост с/х производства (в сопоставимых ценах, 2011 г.) – 108,3%.
Инфляция (2011 г.) – 6,8%.
Безработица (2011 г.) – 5,6%.
Номинальная начисленная заработная плата (2011 г.) – 19 729 руб., рост реальной заработной платы (2011 г.) – 104%.

ИСТОЧНИКИ: МИНФИН, РОССТАТ, ОБЛАСТНЫЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА

Вообще, инвестор видит перед собой четыре угрозы. Первая угроза – это коррупция. Благодаря процедуре публичной защиты мы противопоставили этой угрозе простейшие защитные механизмы. И кроме того, я 16 лет не менял номер своего мобильного телефона, и каждый инвестор имеет право в любую секунду позвонить губернатору, если у него возникают сомнения или кто-то вдруг задает ему вопросы, которые ему непонятны. Это правило действует всегда.

Второе – это, конечно же, наша бюрократия. Сколько времени нужно для того, чтобы получить разрешение на строительство? Чтобы облегчить этот процесс, мы начали создавать индустриальные площадки, на которых мы взяли на себя всю эту бюрократию. То есть мы сами создали коммунальную и транспортную инфраструктуру, мы сами получили все разрешения на освоение этого земельного участка и потом в готовом виде передали весь пакет документов инвестору. Поэтому у нас, чтобы начать реальное строительство, инвестору с момента подписания соглашения нужно всего лишь 10 минут, чтобы он успел выйти из здания, сесть в свою машину и по телефону дал команду, чтобы экскаваторы и бульдозеры начали работать. Единственный момент, который там остался и который я беру лично на себя, – это экспертиза проекта. Это глупый процесс, который существует у нас в стране до сих пор. Причем, когда вы посмотрите на требования, предъявляемые нашей Росэкспертизой к процессу формирования экспертного заключения, вы придете в ужас.

Еще один нюанс – это пресловутые налоговые льготы. Наверное, в какой-то момент они играли свою определенную роль, и может быть, немалую. Но сегодня эти льготы уже не являются очень весомым аргументом с точки зрения бизнесменов – их положительная роль оценивается на уровне 10–15%.

Сегодня в Калужской области далеко не самые большие налоговые льготы, и мы уже никогда не пойдем на их расширение. Инвестор голосует ногами, и в этом году мы получим наш ставший уже традиционным стандарт ежегодного привлечения – примерно $1 млрд и чуть побольше или столько же отечественных рублей. И опять по показателю объема привлеченных прямых иностранных инвестиций в расчете на душу населения мы займем 1-е место в стране.

И еще инвестора пугала тогда и продолжает пугать сегодня неразвитая инфраструктура. В индустриальных парках – да, мы ее решили. Но я вам хочу сказать, что в целом в стране инфраструктура транспортная и энергетическая, как это ни странно, ухудшается. И нам нужно решать эти вопросы обязательно.

Почему ухудшается транспортная инфраструктура? Во-первых, дороги, которые мы когда-то построили, приходят в негодность, строим мы их мало, нагрузка выросла в разы, а пропускная способность дорог осталась на прежнем уровне.

И если мы не можем сейчас строить много дорог, то нужно задаться вопросом: а почему многие грузоперевозчики стали везти грузы не по железной дороге, а автотранспортом?

Что же мы сделали в области еще? Для поддержки инвестиционных проектов мы создали два института, в которых тоже нуждались и с точки зрения преодоления бюрократических процедур, и с точки зрения решения инфраструктурных вопросов. Это Агентство регионального развития, которое бесплатно занимается поддержкой и оказанием консалтинговых услуг для всех наших инвесторов, а также Корпорация регионального развития. Она работает весьма успешно. Косвенным подтверждением этому служит тот факт, что двух ее руководителей мы пригласили работать в наше областное правительство, а один руководитель сегодня работает в правительстве Москвы.

Если мы хотим, чтобы инвестор пошел в Россию, нам нужно решать эти вопросы в комплексе. Сегодня весь мир бьется насмерть за инвестора, Европа во главу угла поставила вопрос привлечения инвестиций. И нам нужно учиться в этой жесточайшей конкурентной борьбе одерживать победы. Наша страна имеет для этого абсолютно все условия.

Нет такой другой страны в мире, благоприятной для развития бизнеса, как Россия. По природным ресурсам, по человеческому капиталу, по выносливости людей, которыми мы располагаем. И сегодня инвесторы говорят: Россия – это Клондайк.

И еще я хотел бы сказать о том, что сегодня все-таки золотое время – совсем не то, когда мы начинали этим делом заниматься в 90-е гг. Сегодня и правительство, и президент, и министр экономического развития здесь присутствует, и мы все, и мы говорим об одном и том же. Жаль, что мне уже достаточно много лет, чертовски хочется поработать именно сегодня. Сегодня только ленивый не сможет сделать свой регион инвестиционно привлекательным – или тот, кто специально его не хочет делать таковым. Сегодня для этого есть все возможности. ■

Олег Королев*
губернатор Липецкой области

Мы можем прокормить 16 областей

Мы стали пионерами инвестиционных процессов от беды. Когда меня первый раз избрали губернатором, я осознал, что Липецк и Липецкая область – моногород и монообласть. Основными производителями и налогоплательщиками тогда были металлурги – 76% оборота и примерно столько же – налогов.

Благодаря инвестициям была осуществлена фактическая диверсификация экономики. И сегодня при хорошо работающих металлургических предприятиях их доля в объеме производства области сократилась до 19%, а налоговые платежи – до 14%. Причем не за счет того, что они уменьшили объемы выпуска своей продукции или стали хуже работать, а за счет того, что, помимо особых экономических зон, за последние восемь лет мы построили 56 крупных и средних заводов.

Причем мне хочется отметить одну неожиданную вещь. Мне кажется, что на различных форумах, посвященных инвестициям, мало говорят о самом инвестиционноемком, самом модернизационном секторе экономики – агропромышленном комплексе. Я приведу несколько цифр. Липецкая область маленькая и раньше была в основном промышленная. Но она стала сельской и наряду с Белгородской областью, наряду с Татарстаном и Краснодарским краем является локомотивом сельскохозяйственного производства. С 2006 г. объем прямых инвестиций в нашу область составил 89 млрд руб. Что такое 89 млрд руб.? Если объем консолидированного бюджета субъекта Федерации взять за единицу, то 89 млрд – это три годовых бюджета области.

А вы ведь понимаете, что дело не ограничивается исключительно инвестициями в экономику. Есть еще сопутствующие, в том числе социальные инфраструктурные проекты. И наряду с этим огромным вбросом в экономику, благодаря чему сельское хозяйство производит 14% российского сахара, у нас в четыре раза увеличены все лучшие показатели советских времен.

Мы сегодня полностью газифицировали все сельские населенные пункты (это сделано только в двух областях России – Белгородской и Липецкой). Мы в каждом сельском районе (их у нас 20) построили по плавательному бассейну. Мы в каждой школе обязательно сделали спортивные залы и каждую школу сдаем с плавательным бассейном.

Так вот с учетом косвенных инвестиций получилось, что за шесть лет вложено от 900 млрд до 1 трлн руб. с лишним. Сейчас в Москве гадают: нанесет вступление в ВТО ущерб или не нанесет?

Сегодняшний уровень инвестиций в высокотехнологичные производства позволяет агропромышленному комплексу Липецкой и Белгородской областей прокормить 16 таких областей.

В целом инвестиционный процесс шел прекрасно. И мы, будучи моногородом и монообластью, завершили диверсификацию. Сегодня мы довели вопрос, который решали при поддержке федерального центра, о создании особых экономических зон до совершенства в том смысле, что используем трехзвенную систему, – выбирай не хочу.

У нас есть федеральная особая зона, там уже 55 млрд руб. освоенных инвестиций, 24 новых резидента, но об этой зоне все знают хорошо, я не буду долго рассказывать. Есть восемь региональных зон, учрежденных нами. Туда попасть проще, а объем инвестиций там ожидается в размере 180 млрд руб. Это шесть годовых бюджетов области.

И еще у нас есть технопарки, которые создают сами собственники. Например, на базе завода строительно-отделочных машин – технопарк, учрежденный им самим при нашей поддержке. Там уже работают 12 компаний, в том числе из Италии, Германии, Франции, Бельгии.

В завершение я хотел бы сказать следующее. Липецкая область по производительности труда на душу населения занимает одно из лидирующих положений, и не только в России. Но мы не можем ту продукцию, которую мы производим, – а это

> Мне кажется, что на различных форумах, посвященных инвестициям, мало говорят о самом инвестиционноемком, самом модернизационном секторе экономики – агропромышленном комплексе.

51% российских холодильников, 34% всех российских стиральных машин, 14% российской стали, те же 14% российского сахара, те же 4,5 млн т сахарной свеклы – провезти ни по одной из дорог. Железные дороги загружены, автомобильные трассы только построены, все остальное у нас, к сожалению, проблематично.

Мы из любого областного центра не можем по горизонтали приехать в соседний областной центр – ехать обязательно надо через Москву. Недавно было большое совещание в Брянске – надо ехать, но самолет не летает, поезда не ходят, дороги разбиты.

А ведь еще должна быть мобильность населения, мобильность рабочей силы. Поэтому самый главный вопрос, главная просьба – это инфраструктура.

***ОЛЕГ КОРОЛЕВ**

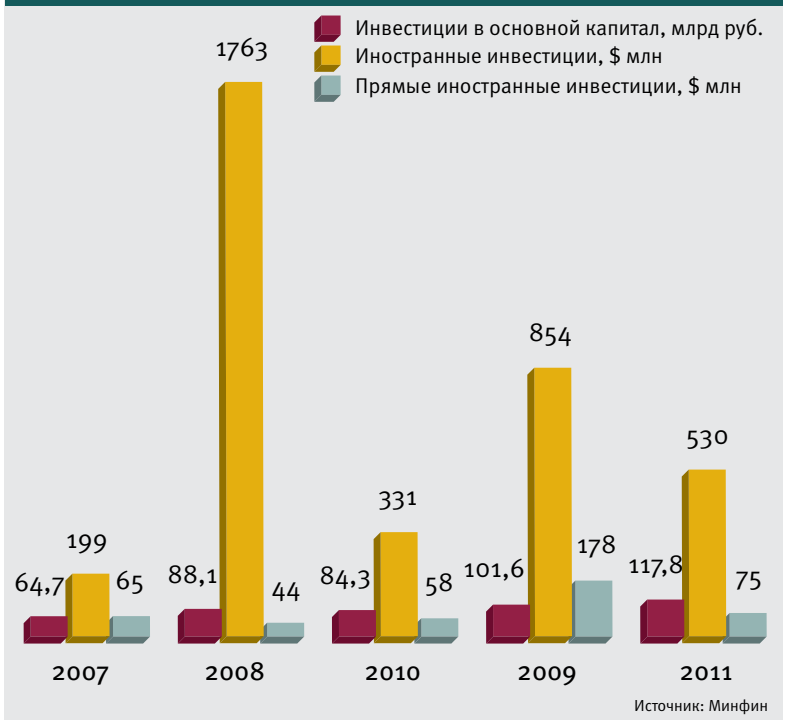
Окончил Саратовский сельхозинститут и Ростовскую высшую партийную школу. В 1978–1984 гг. – председатель колхоза «Память Ильича». С 1985 г. – второй секретарь Долгоруковского райкома КПСС, с 1987 г. – первый секретарь Добринского райкома КПСС. В 1989–1990 гг. – генеральный директор объединения «Липецкводмелиорация». В 1990 г. избран депутатом Липецкого областного совета народных депутатов, в мае 1992 г. стал его председателем. В 1998 г. избран главой администрации области, в 2002 г. переизбран на пост губернатора, в 2005 г. переутвержден на этой должности президентом РФ. В апреле 2010 г. по представлению президента России депутаты областного совета назначили его губернатором еще на пять лет.

ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ

Центральный федеральный округ
Территория – 24 000 кв. км.
Население (на 1 января 2012 г.) – 1,17 млн чел.
ВРП (предварительные данные, 2011 г.) – 284 млрд руб., на душу населения – 243 843 руб., рост ВРП (в сопоставимых ценах) – 5,6%.
Объем промышленного производства (2011 г.) – 385 млрд руб., индекс промышленного производства (2011 г.) – 104,2%.
Объем производства сельского хозяйства (2011 г.) – 47,4 млрд руб., рост с/х производства (в сопоставимых ценах, 2011 г.) – 147,4%.
Инфляция (2011 г.) – 4,7%.
Безработица (2011 г.) – 4,9%.
Номинальная начисленная заработная плата (2011 г.) – 17 201 руб., рост реальной заработной платы (2011 г.) – 102%.

ИСТОЧНИКИ: МИНФИН, РОССТАТ, ОБЛАСТНЫЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА

Динамика инвестиций в Липецкой области



Источник: Минфин

Ответственность за инвестиции региональные власти теперь разделили с корпорациями развития. А держать верный курс помогает специальный стандарт. Получить оценку от бизнеса попробовали 11 пилотных регионов.

Елена Шарипова*
советник дирекции государственно-частного партнерства Внешэкономбанка

Хотим инвесторов на 20 лет

Хотела бы затронуть проблему развития Дальнего Востока. Фонд развития Дальнего Востока, который должен быть инструментом финансирования инвестиционных проектов в регионе, был создан год назад. Он объединяет 12 субъектов Федерации. Уставный капитал был заложен в размере 500 млн руб., но уже в следующем году он будет увеличен до 10 млрд руб.

Что же такое регионы Дальнего Востока? Это в основном сырьевые отрасли – промышленная структура сознательно создавалась еще в советские времена с акцентом на добывающие отрасли. И эту специализацию очень трудно было изменить в последние 20 лет.

Фонд Дальнего Востока заказал исследование по анализу и оценке инвестиционных проектов востока России – что же надо развивать в регионе?

Каковы результаты исследования? Выяснилось, что существует большое ограничение для развития обрабатывающей промышленности. Сырьевые отрасли наиболее транспортоемкие, а снижение государственной поддержки с середины 1990-х остановило развитие инфраструктуры. Население стало покидать эти регионы. То есть ситуация крайне плачевная.

***ЕЛЕНА ШАРИПОВА**
Окончила МГУ, прошла программу PhD на факультете экономики Университета Дьюка, США. Работала в Институте экономики переходного периода, ведущим экономистом института «Центр развития» НИУ ВШЭ, в ИК «Ренессанс капитал». В структуре ВЭБ – с 2010 г.

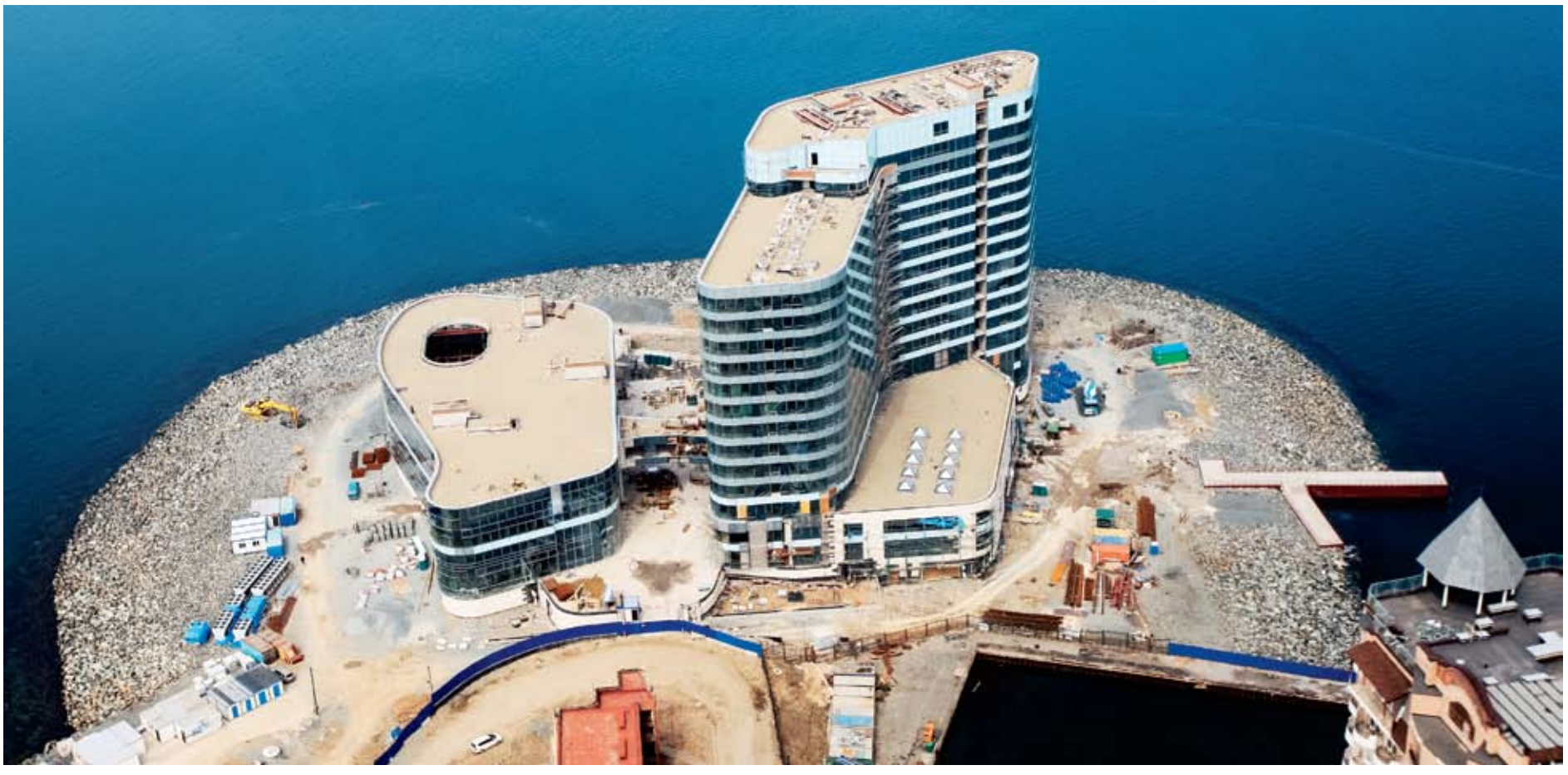
Чего же не хватает этому макрорегиону? Конечно, инфраструктурных проектов. Причем сложность в том, что реализация этих проектов очень затратна и один регион самостоятельно справиться не в состоянии.

В фонд были представлены почти 3000 проектов, но [среди них] очень мало качественных. В высокой степени готовности находятся менее 20% из этих проектов. Основной спрос, конечно, на инвестиции.

Существует несколько базовых направлений, по которым будет вестись работа над проектами инвестиционного фонда Дальнего Востока. В основном это развитие инфраструктуры там, где будет проходить поиск якорного инвестора. Конечно, не может быть такого, чтобы все сделало государство. Поиск частного инвестора – это одна из основных задач фонда.

Мы хотим развивать проекты в рамках государственно-частного партнерства, привлекать частного инвестора на долгий срок, предположительно на 20 лет. Развитие железнодорожной инфраструктуры; все, что связано с проблемами ЖКХ; теплоснабжение, газоснабжение и частично строительство инфраструктуры аэропортов может быть отдано частному инвестору в виде концессионных соглашений.

В этом году было внесено изменение в законодательство о концессионных соглашениях – даны более широкие полномочия именно концессионерам: они могут брать в пользование инфраструктуру, управлять ею, а еще и получать деньги из бюджета региона или федерального бюджета за исполнение публичных услуг.



Отели Hyatt во Владивостоке не сумели достроить к саммиту АТЭС

Виталий Еремеев*
заместитель министра экономического развития Калужской области

Эксперты удивили

Я хотел бы вернуться к тому времени, когда мы принимали решение о том, как и когда мы будем развиваться. Это было довольно сложное и на тот момент очень рискованное решение – развиваться с помощью индустриальных парков.

Их создание было заложено в стратегию индустриально-экономического развития Калужской области, и мы ей четко следовали. Соответственно, для того чтобы создать качественную инфраструктуру в отведенные сроки и укладываясь в смету строительства, необходимо иметь некий план: когда будет построен газопровод, когда проложен водопровод, когда будет сделана канализация, когда будут возведены очистные сооружения, когда будет выровнен тот или иной участок… Эта работа велась и региональным институтом развития, и Корпорацией развития Калужской области. И в момент внедрения стандарта мы сказали: «Отлично, теперь у нас есть такие планы. Мы такие хорошие, мы знаем, когда будет сдан газопровод, когда будет сделана ливневка, когда будет построена канализация» – и предоставили это все в экспертную группу, которая нас оценивала. Эксперты посмотрели на все это и сказали: «Отлично. Только это не то, что нам надо». Сначала у нас было удивление: «Как же, это же то, что вам нужно: данные о том, как будет развиваться инфраструктура». А они говорят: «Нет, здесь не хватает этого, этого и вот этого. Мы хотим видеть, как будет развиваться инфраструктура не только в самих индустриальных парках, но и рядом с ними. Как будет развиваться инфраструктура для жилищного строительства, и так далее». Для нас это было на тот момент неким откровением.

Но мы решили, что раз бизнесу это надо, то мы это сделаем. И сделали подробнейший план развития инженерной инфраструктуры, синхронизировав его с планами развития естественных монополий. Мы посмотрели инвестиционную программу энергетиков, посмотрели, как будут строиться дополнительные газовые сети, изучили, как будет развиваться водоканал (потому что часть структур федеральная, часть – региональная, а часть – муниципальная), и свели все их планы в некий единый документ. Он получился довольно интересным, и с его помощью мы открыли для себя некоторые возможности, которые намерены в будущем реализовать.

Но ключевым моментом при сведении всех полученных данных воедино стало понимание, что та большая «портянка», которая в результате у нас получается, в таком виде неинтересна. Она очень сложная, громоздкая, тяжело воспринимаемая, и простому человеку, чтобы посмотреть и прочитать ее, потребуется очень много времени и специальных знаний. Поэтому мы решили использовать возможности той инвестиционной карты, которую создавали для поддержки наших инвестпроектов, и нанесли план развития инфраструктуры на нее, привязав данные к намеченным точкам роста.

На эту карту, расположенную по адресу www.investkaluga.com, может зайти любой и посмотреть, какие у нас есть индустриальные парки, как у нас будет развиваться инфраструктура, какие нагрузки уже есть в этих индустриальных парках: сколько электроэнергии, сколько воды, на сколько рассчитана канализация. Эта информация находится в открытом доступе – и с ней можно легко ознакомиться.

А затем мы сделали следующий шаг. В этом году мы утвердили план развития инфраструктуры в качестве целевой программы. И если раньше эти сведения были внутренними документами наших институтов развития, то теперь реализация плана контролируется не только ими, но и региональной властью. И это дает уверенность в том, что этот план будет реализован, а бюджетные и привлеченные средства будут потрачены эффективно.

***ВИТАЛИЙ ЕРЕМЕЕВ**
Окончил МГТУ им. Н.Э. Баумана (инженер-системотехник). С 2004 по 2008 г. работал в городской управе г. Калуги. С 2008 по 2009 г. – в ОАО «Корпорация развития Калужской области» ИТ-менеджером, руководителем проектов по созданию парка поставщиков.

Максим Акимов*
заместитель руководителя аппарата правительства РФ

Мы не боялись долгов

Корпорация развития явилась основным продуктом, который мы в свое время искали в Калужской области, без которого экономическое развитие и построение здорового климата немыслимо. Конечно, в те регионы, где есть значительные стартовые ресурсы, т.е. профицитный бюджет, природные ресурсы – нефть, газ, уголь, золото, – люди [инвесторы] все равно придут, при любой политической ситуации на этой территории, любых существующих институтах, любых экономических условиях. Они придут за ресурсом и будут с вами торговаться.

Но большинство регионов подобным сетом не обладает, особенно Центральная Россия, в которой я прожил всю свою жизнь.

Поэтому пришлось искать идею (до продукта мы дошли не сразу) – это был живой диалог с людьми, которые приходили на территорию. Пока мы пришли к тому, что оказываем больше тысячи консультаций, зафиксированных, абсолютно бесплатных консультаций в год. Естественно, до этого надо было дожить.

Основной перелом был, когда мы поняли, что одних презентаций, одной промоутерской активности недостаточно. Нужна инфраструктура. Естественно, тогда мы не знали, что это называется Tax Increment Financing, т.е. финансирование под будущие налоговые поступления. Но мы поняли, что, наверное, не зря федеральная власть говорит об институтах развития. Надо, наверное, туда постучаться и попробовать объяснить, что если мы избежим существенных рисков, то может и получиться.

И мы построили модель в виде таблиц на бумаге, из которой было ясно, что если мы выполним обязательства перед инвесторами и заселим наши [индустриальные] парки, то даже в самом пессимистичном варианте сможем не только обслужить долг, но и получить прибавок.

***МАКСИМ АКИМОВ**
Окончил Калужский государственный педагогический институт им. К.Э. Циолковского. В 1993 г. пришел в Фонд имущества Калужской области. С 1997 г. – замдиректора областного департамента экономики и промышленности Калужской области. В 2004 г. возглавил минэкономразвития Калужской области. В июле 2007 г. – заместитель губернатора Калужской области. В августе 2011 г. назначен первым заместителем губернатора Калужской области. С мая 2012 г. в аппарате правительства РФ.

Все это сейчас уже в реальности по прошествии шести лет обернулось, мне кажется, очень неплохим финансовым результатом – больше 27 млрд руб. доходов мы получили на 8 млрд руб. займа.

В конечном итоге мы пришли к тому, что ключевой элемент инвестиционной привлекательности – это продукт, который избавляет наших партнеров от инфраструктурного риска. Это не всегда получалось. Потому что все мы сталкиваемся с проблемой планирования, макетирования индустриального парка. И понятно, что эта инфраструктура должна как-то сегментироваться, наращиваться. Решали вопросы водоснабжения, водоотведения, ливневой канализации, энергетики, вопросы организации логистики на этой территории. Но самое главное – базовая инфраструктура, земельный участок с оформленными на него правами, который прошел процедуру due diligence в какой-нибудь ведущей, или, если хотите, валидной компании. Естественно, этот продукт должен иметь примыкание к автомобильным дорогам, если необходимо – к железной дороге. А теперь в наших парках собственные логистические мощности – железнодорожные терминалы, контейнерные площадки. И, безусловно, продукт должен был включать консультационное сопровождение инвесторов, наших партнеров. Необходимо говорить с инвестором на одном языке, адекватно читать проектную документацию, понимать ее и отвечать требованиям. Да, она была иногда на корейском языке или на китайском. Это было очень непросто.

Еще раз хочу подчеркнуть ключевую мысль. Смысл создания корпорации – в обеспечении, в предоставлении готового продукта. Если для этого необходимо привлечь дополнительные ресурсы, это вполне можно сделать. Я, например, считаю, что одна из задач, чтобы эта модель работала, – помимо выстраивания правовых рамок, помимо правовой конструкции необходимо докапитализировать и подталкивать, например, и Внешэкономбанк, и какие-то другие российские институты развития к работе по этой модели.

Понятно, что это тоже риск. Понятно, что мы слегка расшатали наши государственные финансы, потому что мы увеличили государственный долг [Калужской области]. Минфин к этому относился (при том что мы имели огромный прирост по собственным доходным источникам) не очень позитивно. И одно время мы были в списке территорий, которые имеют высокий подушевой долг. И когда мы объясняли, что это все-таки не долг, а отложенные доходы, мы не всегда были услышаны.

Это либо станет государственной философией и большой государственной задачей, либо эти задачи будут решаться регионами самостоятельно. Но мне кажется, что это правильно – попробовать сформировать понимание: если у региона нет возможности просто взять в бюджете 7 млрд, 10 млрд или 15 млрд руб. для того, чтобы начать делать пригодную, отвечающую международным стандартам инфраструктуру, то для этого надо занимать.

Следующий вопрос – это, конечно, риски. Первый, самый главный и тяжелый, – коррупционный. У вас могут появиться люди в коллективе, которые очень захотят попросту украсть. Это называется «осваивать ресурсы». Процесс «освоения» иногда заканчивается тем, что вы получаете незавершенное строительство, государственный долг, разрытую территорию и никакого конечного продукта.

Второй большой риск – это риск существенной ошибки. У нас есть неудачно спланированная территория: есть дробные участки, ошибочные решения в планировании инфраструктуры. Такие ошибки могут привести к неэффективному расходованию средств.

Третье – это риск финансового планирования. Необходимо обеспечивать ритмичное финансирование. У нас было три кредитных транша Внешэкономбанка. Каждый раз надо было вместе с банком работать, чтобы обеспечить ритмичное финансирование стройки, так как у нас практически не было ситуаций, когда стройка объектов вписывалась только в один кредитный транш. То есть это постоянно было композитное финансирование.

Другая сторона медали деятельности институтов развития корпорации – это связи с инвесторами. Это тоже очень простые вещи: не иметь посредников, не навязывать региональных поставщиков, снижать издержки, в том числе по оказанию консультационных услуг, или стремиться предоставлять их бесплатно. ■

Андрей Спиридонов
министр Тульской области

Мы сработали на опережение

Чуть больше года Тульскую область возглавляет Владимир Сергеевич Груздев. Одним из приоритетов он определил инвестиционную политику региона. Тут в первую очередь надо было начинать с программы по улучшению инвестиционного климата. Сегодня эта программа принята, и в ее рамках была создана Корпорация развития Тульской области. Она работает чуть более полугода. Определен ряд перспективных площадок для размещения индустриальных парков. Стратегия работы такая: министерство отвечает за основные направления инвестиционной политики, за нормативно-правовое регулирование и административную поддержку, а корпорация занимается практическим сопровождением инвесторов и реализацией инвестпроектов.

Что касается [инвестиционного] стандарта, то Тульская область не вошла в число пилотных субъектов РФ, но тем не менее сработала на опережение.

С начала августа мы разработали «дорожную карту» и понемногу внедряем ее. Мы обсуждали эту «дорожную карту» с бизнес-сообществом и экспертами.

Одним из предложений было создать карту природных ресурсов как дополнение для геоинформационного слоя. Хотя, конечно, больше всего говорилось о развитии инфраструктуры.

Сегодня в Тульской области дорабатывается стратегия социально-экономического развития. В нее отдельным разделом войдет и инвестиционная стратегия.

> Каждый инвестор, приходя в регион, должен понимать, что его точно не обманут и что, если он вложит туда свои средства, они обязательно будут пущены по назначению.

Нашим консультантам поставлена четкая задача – определить портрет инвестора. Безусловно, предпочтение будет отдаваться инвесторам высокотехнологичным, отвечающим современным экологическим требованиям. Кроме того, поскольку Тульская область, можно сказать, является оружейной столицей, безусловно, большое внимание будет уделяться внедрению инноваций в промышленность и оборонное производство.

Говоря о плане инвестиционного развития региона, мне кажется, что это все-таки не только развитие инфраструктуры, дополнительные налоги, различные стимулы или создание институтов развития. Прежде всего это создание условий для прихода туда инвестора, выработка доверия. Поскольку каждый инвестор, приходя в регион, должен понимать, что его точно не обманут и что, если он вложит туда свои средства, они обязательно будут пущены по назначению, а на администрацию можно рассчитывать как на союзника при реализации проекта.

Поэтому, на мой взгляд, план инвестиционного развития региона – это в первую очередь совокупность тех мер, требований и условий, которые должен выполнять регион не только в соответствии с тем или иным стандартом, но и исходя из специфики самого субъекта Российской Федерации. И поэтому в процессе подготовки к госсовету мы совместно с Агентством стратегических инициатив проводили опрос 75 субъектов РФ, собирали проблемные вопросы, лучшие предложения и наработанные практики. ■

Сергей Васин*
исполнительный директор Корпорации развития Ульяновской области

Корпорация развития как промышленный девелопер

Наш пример родился в Калуге. В 2007 г. я, будучи чиновником областной администрации, директором департамента инвестиций, приезжал в Калужскую область, когда только начинал строиться Volkswagen. Мы опыт изучали и его применили.

Но понятно, что в каждом регионе могут быть отличия. У нас это отличие есть. В Калужской области три структуры, которые занимаются привлечением инвестиций и созданием соответствующих условий. Это региональное правительство, агентство развития и корпорация. Плюс еще дочернее общество в виде соответствующей управляющей компании. У нас две структуры – правительство и корпорация. Функции агентства развития и корпорации развития совмещены в корпорации.

Успех нашей деятельности зависит от оценки двух центров: учредителя – правительства области и клиента, с которым мы работаем, т. е. инвестора. И поэтому задачи корпорации раскладываются: то, что мы должны сделать для региона, и то, что должны сделать для инвесторов. Поэтому мы встаем на позицию обоих.

С позиции инвестора мы понимаем, что для него главное – сократить сроки реализации проекта, уменьшить издержки на преодоление административных барьеров, взаимодействие с сетевыми организациями, уменьшить инвестиционные затраты, т. е. сократить на инвестиционном цикле свои финансовые вложения. Наша деятельность похожа на то, что делает та же корпорация Калужской области. В частности, мы выполняем функцию промышленного девелопера: создаем площадки для инвестиционных проектов, занимаемся поиском инвестора и сопровождаем его на всех стадиях.

Если говорить о выгодных условиях для размещения, то здесь корпорация как основная структура, которая взаимодействует с инвестором, выступает инициатором законодательных изменений.

Регионы, где нет особых экономических зон (у нас имеется особая портовая зона, но она до последнего времени была не для промышленных предприятий), вынуждены постоянно с такими зонами конкурировать. И хотя тут говорилось, что, наверное, не надо конкурировать льготами, – мы все равно вынуждены. Если рядом есть поляна, практически освобожденная от всех налогов, ты вынужден все равно постараться предоставить подобные льготные пакеты для инвесторов.

Льготы, наверное, действительно не самое важное. Важное – это получить площадку, которая полностью обеспечена инфраструктурой, подведенными дорогами. При этом не нарваться на правовой риск, что очень часто бывает. У наших соседей в других областях иностранные инвесторы уже с этим сталкивались. И здесь как раз удобна такая форма, как корпорация развития в виде акционерного общества, которая может владеть землей, может купить эту землю совершенно по прозрачной юридической процедуре, провести due diligence в компании с мировым именем, чтобы инвестор получил уже готовую землю, минуя предварительное право аренды и торги (иностранным компаниям этот механизм не всегда понятен). Просто заключается договор купли-продажи, предоставляется правовая история, результаты геологических и других изысканий, подтверждающих, что эта земля действительно пригодна для промышленного строительства. Плюс она обеспечена инженерной инфраструктурой. То есть мы исключаем прямое взаимодействие инвестора с сетевыми организациями. Я думаю, все знают, какие тут могут возникнуть подводные камни.

Все необходимые мощности инвесторы получают либо напрямую от корпорации развития, либо мы за них получаем технические условия.

Взаимодействие с инвестором начинается с момента его первого прихода в регион: это организация любых контактов, которые требуются. Как правило, мы сами из опыта знаем, с кем лучше организовать контакты, чтобы инвесторы получили всю необходимую информацию. Или напрямую предоставляем информацию от корпорации – опять же, чтобы не перетруждать инвестора.

В поиске партнеров мы так же, как Калуга, не навязываем никакие проектные и подрядные организации. Но поскольку иностранные компании часто приходят, вообще не имея опыта работы в России, мы создаем вместе с ними единую рабочую команду (представители правительства области, корпорация развития, инвестор, генпроектировщик, если к этому времени у них выбран) и разъясняем все реалии, с которыми они могут столкнуться. В том числе и с недобросовестными подрядчиками, которые могут появиться даже в результате тендерных процедур. Здесь, как правило, мы вместе с ними, помогаем им выбирать. Еще раз повторяю: не навязывая контрагентов.

Если говорить об оценке со стороны правительства области, понятно, что оценка корпорации – это количество привлеченных инвесторов, успешно реализованные индустриальные парки – построенные промзоны, в которых присутствует необходимая инженерная инфраструктура. На корпорацию должна ложиться функция структурирования проектов, потому что часто в в региональных администрациях нет подразделений, которые этим могли бы заняться. Сюда сначала входит составление бизнес-плана, взаимодействие с банковскими структурами – Внешэкономбанк сейчас очень активно включился в финансирование индустриальных парков, идет разработка соответствующего продукта у Сбербанка. Дальше – разработка проекта планировки территории, чтобы исключить ошибки при размещении в будущем предприятий, учесть санитарно-защитные зоны, близость жилья, внутреннюю компоновку объектов инвесторов, проектирование сетей и непосредственно само строительство. Строительство может финансироваться как через корпорацию, так и через областные целевые программы на конкурсной основе.

Поскольку мы накопили определенную компетенцию, региональная власть использует нашу корпорацию развития при обсуждении стратегических вопросов, в разработке крупных проектов. Очень часто именно корпорация развития выступала инициатором проектов на инкубационной стадии. Такой проект у нас был – нанотехнологический центр. Когда мы готовили заявку, выиграли конкурс «Роснано», и сейчас этот центр – наша дочерняя структуры. Мы ведем строительство административных, лабораторных, производственных корпусов наноцентра. Также проект особой экономической зоны. Мы разрабатывали заявку, выиграли конкурс и до какой-то стадии вели проект особой [портовой] экономической зоны. ■

***СЕРГЕЙ ВАСИН**
Имеет два высших образования, окончил Ульяновский государственный университет: в 1996 г. получил специальность экономиста, в 2001 г. – юриста. Работал в коммерческих организациях директором, финансовым директором. С 2006 г. назначен директором департамента инвестиций, в 2008 г. – заместителем министра территориального развития и инвестиций правительства Ульяновской области.

Удобна такая форма, как корпорация развития в виде акционерного общества, которая может владеть землей, может купить эту землю совершенно по прозрачной юридической процедуре, провести due diligence в компании с мировым именем.

Сергей Филиппов*
генеральный директор Корпорации развития Среднего Урала

Поиск инвесторов, инициатив и идей

В российских регионах в последние годы наблюдается бум по созданию корпораций развития. Причем зачастую все в той или иной степени изобретают велосипед. Каждый идет своим путем. У всех возникают одинаковые проблемы, каждая корпорация совершает однотипные ошибки, и решать эти проблемы каждый тоже пытается самостоятельно. Поэтому очень важен диалог между корпорациями развития.

Корпорация развития Среднего Урала существует де-факто два года. Она стопроцентно принадлежит Свердловской области.

Изначально мы занялись непосредственно проектами. С точки зрения территории развития мы пошли по пути создания особой экономической зоны. Управляющая компания – «дочка» корпорации, которая «упаковывает» этот проект.

В качестве примера можно привести строительство крупнейшего, самого современного на сегодняшний день выставочного центра в Екатеринбурге. Мы пошли непосредственно в проекты жилищного строительства через дочернее общество для того, чтобы отработать механизмы государственно-частного партнерства в сфере жилищного малоэтажного строительства. В дальнейшем этот опыт надо тиражировать.

Мы также участвуем в крупнейшем структурном проекте по созданию высокоскоростной магистрали ВСМ-2. Правда, проект еще должен быть одобрен правительством РФ. Здесь мы выполняем функцию не агента, не управляющей компании, а действуем как «упаковщик» на предынвестиционной стадии.

По сути, корпорация – это агент правительства региона по взаимодействию с инвесторами. Да, корпорация – это акционерное общество. Да, существует очень много юридических нормативных препятствий для того, чтобы корпорация участвовала в принятии решений в правительстве. Но все же, по сути, это подразделение правительства. Тут важны даже не столько нормативные ограничения, сколько психологические. В успешных регионах (например, в Ульяновске и Калуге) правительство полностью понимает необходимость корпорации, делегирует ей реально работу с инвесторами, глава региона участвует в принятии решения. В других регионах, напротив: создали корпорацию, и дальше – идите, выживайте и докажите нам, зачем вы нам нужны.

В нашем случае поддержка была. Уставный капитал на реализацию структурных проектов (особая экономическая зона, выставочный центр, пилотные проекты по малоэтажному строительству, проект ВСМ) финансировался из бюджета. Формировался достаточно серьезный уставный капитал, сегодня он практически 4 млрд руб. Это, насколько мы знаем, крупнейшая корпорация по размеру уставного капитала.

Одно из направлений, которое мы тоже сегодня прорабатываем, – это «упаковка» проектов ГЧП в сфере создания социальной инфраструктуры, мы считаем это перспективным и важным для региона. Это касается больниц, дошкольных образовательных учреждений и т.д. Это проекты, которые действительно требуют «упаковки». Нужно найти инвестора, отработать механизм взаимодействия между инвестором и государством, потому что в чистом виде инвестору практически не решить проблему с государственной машиной в части «упаковки» подобных проектов. Даже если есть желание, даже если есть деньги, либо это реализуется через создание госдолга, либо это практически нерешаемая задача.

Поэтому мы говорим о важности этих проектов. В этом случае корпорация выступает неким интегратором между частным бизнесом, частным инвестором и государственными потребностями в создании объектов социальной структуры. Это реальный механизм, когда можно в короткие сроки обеспечить необходимые социальные объекты с привлечением не государственных, а частных денег на начальном этапе с рассрочкой платежа и отложением нагрузки на бюджет в части оплаты за эти объекты.

Это те направления, которыми мы занимаемся.

Вернусь к тому, с чего начал. Очень важен диалог между корпорациями развития, или агентствами по привлечению инвестиций, для того чтобы обмениваться опытом, для того чтобы подсказывать. Регионы, конечно, конкурируют друг с другом в определенной степени за инвестора, но не всегда это такая большая проблема. Потому что есть инвесторы, которые по определенным причинам могут пойти только в тот или иной регион. Можно создать дополнительные возможности для привлечения инвесторов. Для этого нужна идея, для этого нужен проект, для этого нужен инициатор, который эту идею готов продвинуть. Важен также диалог институтов развития с органами государственной власти – как региональными, так и федеральными. Необходимо выработать более или менее единый подход к позиционированию корпораций в регионе, к нормативным изменениям, которые должны быть приняты на региональном уровне, – чтобы это поддерживалось правительствами всех регионов.

***СЕРГЕЙ ФИЛИППОВ**
Окончил London Business School/ Columbia Business School, Сибирско-Американский факультет менеджмента Байкальской международной бизнес-школы по специальности «мировая экономика», бакалавриат The University of Maryland по специальности «менеджмент». Работал замдиректора по управлению дебиторской задолженностью ОАО «Иркутскэнерго». До 2010 г. возглавлял территориальное управление Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами (РосОЭЗ) по Иркутской области, был генеральным директором ООО «Пивоварня Хейнекен Байкал».

Вопрос докладчику

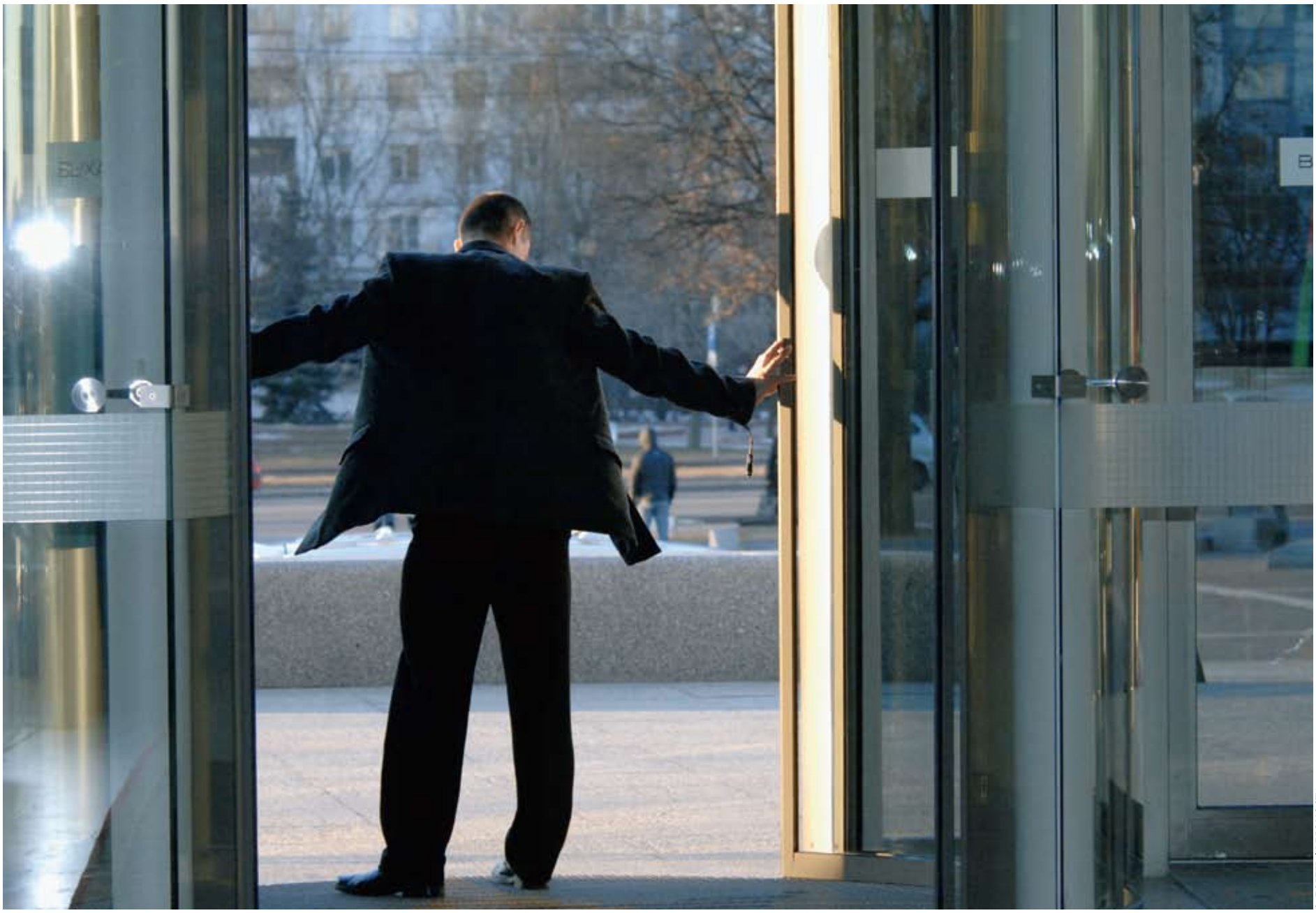
Сергей Беляков: У меня много вопросов. Меня, честно говоря, немножко настораживает функция корпорации, которую вы описали, связанная с реализацией социальных проектов. Потому что вообще-то, на мой взгляд, корпорация прямо для противоположных целей создается – для того, чтобы помогать реализовывать коммерческие проекты, привлекать инвесторов, промоутируя регионы, предлагая какие-то условия, снижая издержки. Не по конкретному проекту, а создавая условия, чтобы эти издержки были минимальными, и сопровождая проекты. Вам не кажется, что поддержка социальных проектов – строительство школ, детских садов – это не функция корпорации развития? Объекты социальной инфраструктуры – это объекты, которые должна строить и обеспечивать их функционирование региональная власть. Они все равно муниципальные. Они все равно будут построены. Вряд ли для этого создается корпорация. Не возникает ли конфликт интересов между поддержкой коммерческих проектов и социальных?

Сергей Филиппов: Я считаю, что конфликта не существует по той простой причине, что это два параллельных направления. Одно другое не отрицает. Здесь вопрос в другом. Что есть корпорация? Почему она все-таки важна для регионов? Почему они были созданы? Потому что правительство – не бизнес-структура. Но вот приходит инвестор и говорит: у меня есть земельный участок, он мне интересен, я готов там завод построить, мне нужна инженерная структура. Тогда формируется инвестиционный ГЧП-проект, при котором государство обеспечивает инвестиционную структуру, а частный инвестор вкладывается в проект. В этом смысле создание объектов социальной инфраструктуры – это тоже ГЧП-проект. Да, он имеет свою специфику, но его нужно структурировать, его нужно отработать с точки зрения финансовых механизмов, с точки зрения договорной базы. И в этом случае корпорация выступает посредником, интегратором в процессе.

С. Б.: То есть у региональных или муниципальных властей, кто, по сути, является заказчиком, есть потребность компенсировать свою некомпетентность. И для этого привлекать корпорацию, которую она же и создала.

Владимир Шаповалов (генеральный директор Корпорации развития Рязанской области): <...> Пару слов в защиту Сергея Филиппова и его корпорации. В Нью-Йорке существует Корпорация экономического развития города Нью-Йорка. Они занимаются не только инвестициями, направленными на получение прибыли. Также они декларируют обеспечение реализации таких проектов, как доступное жилье, организация парков, культурных центров. Они это у себя прописывают. Я с этим не совсем согласен. Я больше с Сергеем Беляковым согласен, но тем не менее в Нью-Йорке такая практика существует.

Хочешь привлечь бизнес – дай быстро зарегистрировать компанию, землю, недвижимость, заплатить налоги, не обременяй общением с чиновником. Россия перенимает международный опыт и создает свои практики.



С. ПОРТЕР / ВЕДОМОСТИ

Глеб Архангельский
руководитель рабочей группы АСИ «Оптимизация процедур регистрации предприятий», генеральный директор компании «Организация времени»

Всего пять дней

Те, кто участвовал в регистрации предприятия как учредитель, согласятся, что это процедура такой африканской инициации. То есть прежде чем начать дело, ты должен проникнуть в самые глубокие джунгли, убить там взрослого крокодила, и после этого ты становишься взрослым членом племени и можешь уже делать бизнес. И основная задача нашей «дорожной карты» и нашей рабочей группы, в которой активно участвуют ФНС, фонды, Банк России, финмониторинг, – это все перевести в понятную историю из истории инициации. Человек начинает свой бизнес. Это страшно. Денег еще нет, клиентов еще нет, риск большой. И в этот самый момент, когда мы должны человека максимально поддержать, когда государство должно повернуться к нему лицом, оно поворачивается к нему вот этим «прошито и пронумеровано».

Что мы предусматриваем в нашей «дорожной карте» с точки зрения улучшения процедуры регистрации? Сама процедура, кстати, и сейчас очень неплохая: пять дней, там не так много документов, она достаточно понятная, прозрачная.

Но на этой процедуре масса нароста. Эти наросты мы хотим удалить. Например, если учредитель лично приходит в 46-ю налоговую регистрировать предприятие, зачем ему еще нотариально заверять заявление? Совершенно лишний шаг, абсолютно ненужный.

Другой пример. Рейтинговый бизнес считает, что у нас предприятие регистрируется

30 дней. Начнем разбираться. Почему 30? Вообще-то пять, но рейтинг считает, что мы зарегистрировали предприятие только тогда, когда получили полный комплект документов. Включая свидетельство из Пенсионного фонда, Фонда социального страхования и т. д. Эти бумажки идут почтой, в некоторых регионах их нужно лично собирать.

В рабочей группе мы задаем вопрос: «Скажите, пожалуйста, предприниматели, вам нужны эти бумажки?» – «Нет, мы их видим один раз в жизни, когда получаем». – «Фонды, вам нужны эти бумажки?» – «В принципе, нет, нас бы устроила запись в едином госреестре». – «Федеральная налоговая служба, вам нужны эти бумажки?» – «Не нужны». Вопрос: кому нужны эти бумажки? Никому.

Еще пример – печать. Ее давно пора отменять. Это предложение вызвало шоковую реакцию. А Всемирный банк в исследовании пишет, что в 60% стран мира нет печати вообще. Все мы знаем, что за 400 руб. заказывается любая печать любой организации. И ничего она не страхует, никого ни от чего не защищает, это фикция. Но тем не менее эту печать надо создавать, получать, таскать с собой в командировку. Говорим, что организация может иметь печать, но не обязана. Для огромного количества малых предприятий это совсем необязательно.

Вторая группа проблем – это онлайн. В России онлайн-регистрация уже есть, 25 000 компаний с начала года – это немало. У нас в год всего около 200 000. То есть примерно 10% компаний уже регистрируются онлайн. Но нужна электронная подпись, которую нужно получать и максимально упростить этот процесс: сделать удобные формы, удобные сайты, где не надо продираться через кладбище нормативных актов, как сейчас зачастую происходит. Это задача блока онлайн-коммуникаций.

И третья группа проблем – это проблема коммуникаций. На самом деле самое страшное – это не процедура. Самое страшное – это незнание людей о процедурах.

И мы закладываем в «дорожную карту» очень активную информационную кампанию, причем кампанию в современном режиме, а не в режиме нормативного акта, который ни один нормальный человек понять не способен. Мы в «дорожную карту» закладываем пропагандистскую кампанию не просто на тему «как создать предприятие», а на тему, что это классно. Это не так страшно, это не так больно. Билл Гейтс семь раз банкротился, прежде чем у него получился Microsoft, т. е. у каждого из нас семь попыток есть, чтобы стать Биллом Гейтсом. ■

Наталья Антипина
руководитель Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии

Ведомственные инновации нуждаются в рекламе

Я расскажу о тех мероприятиях, которые мы планируем в ближайшее время. В рамках реализации национальной предпринимательской инициативы АСИ совместно с министерством [экономического развития], Торгово-промышленной палатой, общественными организациями РСПП, «Опора» и «Деловая Россия» разработана «дорожная карта» – своего рода пошаговый сценарий развития системы регистрации прав и кадастрового учета. Распоряжением правительства от 1 декабря она была утверждена.

Основные мероприятия «дорожной карты» сгруппированы по шести блокам, состоящим из краткосрочных, среднесрочных и стратегических мероприятий до 2018 г.

В числе значимых мероприятий – упрощение процедуры подачи документов для осуществления кадастрового учета, включая объединение регистрации прав и кадастрового учета в одну процедуру; возможность экстерриториальной подачи документов в любом офисе вне места нахождения объекта недвижимости, в том числе и через интернет; активное развитие электронных услуг; оптимизация межведомственного взаимодействия органов и организаций.

Следующая задача – это повышение качества обслуживания заявителей и обеспечение доступности услуг для клиента. В части повышения доступности качества и доступности услуг мы планируем ввести в действие новые стандарты обслуживания заявителей, увеличить количество окон приема, в том числе через многофункциональный центр (МФЦ) предоставления государственных и муниципальных услуг.

Польза от внедрения МФЦ очевидна: с 2007 г. в среднем по регистрации кадастровых прав и учету ожидание очереди сократилось более чем в два раза – с 40–80 минут до 15–30. Время обслуживания – с 20–40 до 5–15 минут.

Проблема низкой пропускной способности системы будет решена за счет двух компонентов: во-первых, это развитие многофункциональных центров, доступность окон приема, и во-вторых, это развитие электронных услуг. Кроме регистрации прав в электронном виде будет возможность подачи документов для кадастрового учета, изменение характеристик объектов недвижимости и исправление технических ошибок. Мы сейчас уже активно развиваем и в дальнейшем намерены все больше развивать электронные услуги.

Еще одно важное мероприятие – это переход к межведомственному электронному взаимодействию с органами власти, судебными приставами, кредитными организациями, нотариусами, органами загса и органами судебной власти.

Важным блоком мероприятий «дорожной карты» является переход к ведению наших ресурсов в электронном виде и оптимизация внутриведомственных процедур.

В самостоятельный блок выделены мероприятия по повышению качества, качество наших ресурсов – это наша головная боль.

В настоящее время в государственный кадастр недвижимости включены сведения о 130 млн объектов недвижимости, включая земельные участки и объекты капитального строительства. Но у 29 млн земельных участков не определены границы.

Не буду перечислять все мероприятия, предусмотренные «дорожной картой», остановлюсь еще лишь на одном – на повышении информированности общества об услугах Росреестра. Это и реклама, и работа с нашим официальным сайтом – так чтобы мы доводили наши инновации своевременно до нашего клиента.

Мы понимаем, что процесс реализации «дорожной карты» будет очень сложным, трудоемким, затратным. Он предполагает взаимодействие со многими ведомствами, с региональными и муниципальными органами власти. В то же время если все пройдет удачно, то мы увидим серьезный экономический эффект от всех этих мероприятий. ■

Виталий Колесников
начальник управления информатизации Федеральной налоговой службы

Перейдем в онлайн

Налоговая служба вот уже 10 лет занимается вопросами регистрации предприятий и предпринимателей. Сегодня мы чувствуем огромную востребованность сведений из наших электронных реестров – это самая популярная страница нашего сайта. Уже сейчас зафиксировано около 400 млн запросов в год по сведениям из реестра юридических лиц, и, я думаю, в будущем эта востребованность будет расти.

Мы будет создавать на сайте новый подраздел, который будет прямо посвящен вопросам, касающимся регистрации, – все, что связано с желанием зарегистрировать свой бизнес, включая формы, рекомендации, методики, приложения, брошюры, видеоприложения и т. д. И конечно, мы значительно расширим перечень сведений, которые будем публиковать на официальном сайте ФНС России. В частности, там появятся сведения о предпринимателях, чего нет сегодня.

В отношении юридических лиц, я думаю, в ближайшие полгода появятся сведения о директорах предприятий, собственниках, долевых участниках.

Мы уже запустили сервис по подаче документов в электронном виде для государственной регистрации предприятий и предпринимателей. И с 31 мая мы обработали уже 25 000 пакетов таких заявлений.

Обращаю внимание, что и свидетельскую регистрацию постановки на учет, и выписку мы направляем в электронном виде уже сегодня по указанному заявителем адресу. И это юридически значимый документ, потому что он подписан электронной подписью должностного лица налогового органа.

Кроме того, мы изготовили сервис для быстрого, дружелюбного, понятного способа подачи заявления для индивидуального предпринимателя. Его опытная эксплуатация проходит в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге, Нижегородской области. Полагаю, в ближайшие месяц-полтора этот сервис будет доступен на территории всей страны.

Он не требует никаких особых знаний. Суть в том, что индивидуальные предприниматели после подачи заявки приходят всего один раз по приглашению налогового органа, ждут всего 20 минут и получают весь комплект документов. Если кто-то не хочет приходить, то получит все по почте либо в электронном виде на указанный адрес.

Еще хотел бы сказать, что налоговая служба в том, что касается государственной регистрации, принципиально готова предоставлять и принимать все документы в электронном виде. В этом случае мы ждем принятия закона о юридической значимости электронных документов, в том числе для судов и правоохранительных органов, который сейчас находится на рассмотрении правительства. Мы ждем, конечно, новой редакции Гражданского кодекса, где значительно будут облегчены вопросы создания предприятия и также будут сразу понятны права и полномочия всех органов управления. ■

Мы ждем новой редакции Гражданского кодекса, где значительно будут облегчены вопросы создания предприятия и также будут сразу понятны права и полномочия всех органов управления.

Андрей Филипенко
генеральный директор Национального кадастрового агентства Республики Беларусь

Через год – без бумаг

Когда мы в Республике Беларусь начинали реформу в сфере системы регистрации недвижимости, было достаточно много трудностей. Мы начали создавать свою систему, лишь только поняв место системы регистрации права собственности вообще в системе потребности наших клиентов, под клиентами я понимаю государство, граждан и бизнес.

В части госорганов у нас эти процессы возглавляет государственный комитет по имуществу. Существует организация по госрегистрации, также в систему входит оценочная организация, организация по геодезии и картографии, научные и образовательные учреждения.

Итак, какие этапы в процессе реформы мы прошли? Она началась в 2002 г., когда был принят закон о государственной регистрации. В 2004 г. мы создали из бумажного архива, из разрозненных, не связанных между собой баз данных единую базу данных. Через год заработал первый веб-сервис. В 2008 г. мы провели пилотный проект по созданию реестра адресов. Еще через два года создали систему электронной регистрации на примере арестов – сейчас аресты и обременения на недвижимость со стороны государственных организаций накладываются по электронным документам. В 2011 г. мы приступили к созданию архивной информационной системы, так называемых цифровых архивов. Здесь у нас подход следующий: старые бумажные архивы в цифровой вид мы не переводим, это очень дорого и не понятно, как окупится. Мы делаем все, чтобы новые документы к нам поступали только в электронном виде. Предполагается, что с 2014 г. бумажные документы в систему поступать не будут вообще. В этом году мы завершаем первый пилотный проект по систематической адресации. Дело в том, что регистр недвижимого имущества, для того чтобы полностью выполнять свою функцию, должен быть связан с другими государственными информационными ресурсами – регистрами населения, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. В 2013–2014 гг. мы должны провести систематическую адресацию всех объектов недвижимости в Беларуси с пространственной привязкой адреса.

Очень большое внимание уделяется принципу «одного окна». Все документы заявители подают регистратору, который уже дальше сам собирает все необходимые документы. Стандартный срок совершения регистрационного действия – семь дней. Есть услуга ускоренной регистрации за два дня. Мы сформулировали для себя внутреннее обязательство – перейти к сроку регистрации за пять дней.

Также внедряем систему экстерриториальной регистрации. Если человек живет в одном населенном пункте, а недвижимость находится в другом, то документы принимает подразделение на той территории, где живет гражданин, – переводит в цифровой вид и пересылает по месту совершения регистрационного действия.

Вообще, за последние годы мы внедрили несколько новых сервисов. Но нам наши успехи кажутся совершенно скромными по сравнению с тем, что еще предстоит сделать. ■

Внедряем систему экстерриториальной регистрации. Если человек живет в одном населенном пункте, а недвижимость находится в другом, то документы принимает подразделение на той территории, где живет гражданин, – переводит в цифровой вид и пересылает по месту совершения регистрационного действия.

К Лата
глава департамента по регистрации компаний Агентства по бухгалтерскому учету и корпоративному регулированию Сингапура

Окно 24 часа в сутки

В Сингапуре регистрация компаний в последние 10 лет проводится только через интернет в электронном виде. Какими факторами мы руководствовались, почему мы ушли в онлайн и отказались от бумаги?

До 15 января 2002 г. у нас была на 100% ручная система, многим из вас наверняка хорошо знакомая: нужно было заполнять бумажные формуляры, нести их к нам в офис; если формуляры соответствовали требованиям, клиенты их оплачивали, носили квитанции, мы вручную вбивали их в базу данных. На регистрацию новой компании уходило 14 дней и до 21 дня требовалось на обновление информации. Мы обслуживали в день минимум 800 человек, и клиенты часто были недовольны. Люди не хотели идти к нам, долго ждать, для бизнесменов, как известно, время – деньги. Наши клиенты хотели получить новый сервис, благодаря которому они могли бы взаимодействовать с государством из дома, из офиса.

В итоге мы решили вывести все наши сервисы в онлайн. Мы устранили обязательные декларации, отменили подписи, требования о печатных сертификатах и теперь приложения в бумажном виде не собираем вообще. Вместо подписи появился пароль, единый пароль – это уникальная цифровая подпись, с помощью которой мы выявляем человека, который осуществляет транзакцию.

Когда регистрируется компания, мы не выдаем никаких бумажек, мы высылаем людям email. Именно он является самым настоящим документом, что ваша новоиспеченная компания зарегистрирована. Каковы преимущества нашего онлайн-подхода? Мы работаем 24 часа в сутки, семь дней в неделю, если у вас есть доступ к интернету, если при вас ваш ID и номер, вы можете зарегистрироваться прямо из России, не надо физически при этом находиться в Сингапуре. Кроме того, значительно снизился регистрационный сбор: если раньше тариф был плавающий и доходил до 35 000 сингапурских долларов, то сейчас это фиксированные 300 долларов. Регистрация компании занимает 20–30 секунд.

Устранены обязательные декларации, отменены подписи, требования о печатных сертификатах и теперь приложения в бумажном виде не собираем вообще. Вместо подписи появился пароль, единый пароль – уникальная цифровая подпись.

После того как человек регистрирует свою компанию, перед ним открывается несколько факультативных вариантов. Он может зарегистрироваться в налоговой инспекции, подписаться на извещение от государства, других структур, открыть корпоративный банковский счет в локальном банке, зарегистрировать домен. Это мы называем «одно окно».

Я считаю, что это «одно окно» поистине помогает нашим бизнесменам: можно зарегистрировать бизнес более оперативно и заниматься им более эффективно. Если вам нужно, например, изменить свой адрес, вам не нужно информировать налоговую службу, пенсионный фонд и другие организации. Вы можете оповестить нас, а мы разместим эту информацию далее по государственным структурам. Ну зачем заставлять бизнесменов бегать по 10 агентствам, мы можем это сделать за вас от вашего лица. Сейчас мы разрабатываем новую систему: можно будет регистрировать компании и поставлять нам информацию посредством мобильных устройств. ■

Тимоти Мосс
глава Агентства по регистрации компаний Великобритании

Не просто регистратор

Наше агентство старается быть не просто регистратором компаний. Да, конечно, у нас есть конкретная функция, мы работаем на основе законодательства, и мы, как регистраторы, должны позволять компаниям начинать деятельность, следить за их бизнесом. Но мы считаем, что наша главная задача – обмен информацией. Мы, как регистраторы, получаем информацию по бизнесу и предоставляем ее тем, кому она нужна. Наша роль – обеспечить быстрый и эффективный обмен информацией.

Мы совершили переход от организации, которая занималась заполнением форм, к организации, которая основывается на передаче данных.

У нас сейчас зарегистрировано 2,9 млн компаний. Ежегодно мы обрабатываем 8 млн транзакций. Часть из них поступает через агентов-посредников, некоторые – напрямую из компаний. И этот процесс настолько простой, что все всё могут сделать самостоятельно. Средняя компания в Великобритании – это небольшая компания, у 7,7% наших компаний два директора и пять или меньше акционеров.

Итак, какую информацию мы вводим в нашу систему? В конце года нам передается информация о директорах, расположении, акционерах компании. Также к нам поступает бухгалтерская отчетность и некоторые другие данные. Большая часть этой информации доступна на безвозмездной основе, некоторая – предоставляется платно.

Если 10 лет назад уходило пять дней на то, чтобы зарегистрировать компанию, пять дней – на регистрацию изменений, то сейчас все можно сделать в среднем за 10 часов.

В 2006 г. у нас был принят закон о компаниях – это большой акт. В его основе – улучшение эффективности работы компаний, перечень минимальных требований, которым они должны соответствовать. Помимо всего предполагается, что в отношении компании проявляется больше гибкости, если она растет и начинает заниматься другими видами деятельности.

Не менее важно, чем сам закон, то, как вы его реализуете. Мы запустили процессы борьбы с бюрократией, упростили систему подачи отчетности. Мы уходим от бумаги и переходим на цифровую философию, потому что это значительно быстрее для наших клиентов. Если 10 лет назад уходило пять дней на то, чтобы зарегистрировать компанию, пять дней – на регистрацию изменений, то сейчас все можно сделать в среднем за 10 часов (в отдельных случаях – за 10 минут). Регистрация изменений занимает не больше 24 часов. Причем реестр в режиме реального времени становится доступным нашим клиентам.

За 10 лет у нас произошло большое количество изменений. Вводить информацию стало возможно значительно быстрее, потому что у нас в системе есть большое количество уже подгруженных данных, действует система онлайн-проверки точности информации. Весь процесс стал более эффективным, что позволило снизить стоимость наших услуг – сейчас это 15 фунтов за организацию компании и 13 фунтов – ежегодный платеж.

Но важны не только цифровой формат и интернет. Надо смотреть, насколько хороши эти цифровые услуги. Мы их анализируем, советуемся с клиентами, другими организациями, работаем с налоговыми органами. ■

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

100 ШАГОВ К БЛАГОПРИЯТНОМУ ИНВЕСТИЦИОННОМУ КЛИМАТУ

4–5 ДЕКАБРЯ 2012, МОСКВА, «ПРЕЗИДЕНТ-ОТЕЛЬ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР КОНФЕРЕНЦИИ

АГЕНТСТВО СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ПРИ УЧАСТИИ

WORLD BANK

«...Мы хотели бы и планируем продолжить раунды субнационального обследования по методологии «Doing business», хотя эта работа требует больших затрат ресурсов, большого времени, и может осуществляться раз в несколько лет».
«Внедрение Стандарта не дает мгновенного экономического эффекта, однако позволяет обеспечить каждый регион необходимым набором инструментов для повышения инвестиционной привлекательности, создать отсутствующую в настоящее время систему обмена лучшими практиками в области привлечения инвестиций и работы с инвесторами».
Андрей Белоусов, Министр экономического развития

«Функция корпораций развития — профессиональное консультирование инвесторов по особенностям и условиям инвестиционного процесса в регионе».
Максим Акимов, Заместитель Руководителя Аппарата Правительства Российской Федерации

«Качество работы региональных управленческих команд является решающим звеном правоприменения».
Александр Галушка, Сопредседатель Общероссийской общественной организации «Деловая Россия»

«Любой инвестиционный проект — это конкретные индивидуальные, специализированные характеристики и потребности, которые должны реализовываться в индивидуальном, специализированном режиме, тогда проект придет на конкретную точку, на конкретную территорию и будет реализован».
Михал Рутковски, Директор Всемирного банка по Российской Федерации

«АСИ будет обращать внимание на равенство возможностей – каждый бизнесмен может воспользоваться инструментами поддержки». «Стандарт — это минимальная планка сервиса для инвесторов. Ожидаемый результат — привлечение инвестиций, улучшение жизни граждан региона».
Андрей Никитин, Генеральный директор АСИ

«По итогам исследования этого года самыми проблемными вопросами для российского бизнеса являются налоговые ставки, коррупция, проблемы с кадровым обеспечением бизнеса, доступ в кредитам, подключение к энергосетям и вопрос получения разрешений на строительство».
Наталья Ханженкова, Управляющий директор Европейского банка реконструкции и развития по России (ЕБРР)

www.asi.ru

Агенты успешных изменений

Мы помогаем самореализации лидеров нового поколения, инициируем внедрение системных изменений и распространяем лучшие практики

WWW.VEDOMOSTI.RU/EVENTS
+7 (495) 956-25-36, 232-32-00