

Стенограмма заседания экспертной группы №4
«Укрепление рыночных институтов. Обеспечение стабильности условий
собственности и развития конкуренции, стимулирование малого
предпринимательства», 31.03.2011

А.А. Яковлев: Все, кто меня не знает, я - Яковлев Андрей Александрович, один из соруководителей этой экспертной группы про институты, права собственности и конкуренцию предпринимательства. Справа от меня мой коллега Радыгин Александр Дмитриевич, декан факультета экономики Академии Народного Хозяйства.

У нас сегодня второй семинар нашей группы, первый был в начале марта. Соответственно, сегодня нашей основной темой являются меры по улучшению инвестиционного климата. И мы специально пригласили в первую очередь людей из бизнеса с тем, чтобы они представили свой взгляд и свое видение того, как это может происходить. В рамках сегодняшнего семинара у нас были запланировано выступление президента «Деловой России» Александра Галушки. Затем у нас будет презентация результатов исследования, которое проводило РСПП и КПМГ (KPMG), ее сделает Лидия Петрашова, партнер КПМГ, и затем, у нас есть несколько коллег, выступления которых мы здесь планировали, но уже не в виде докладов, но в виде комментариев и представления информации. Это Сергей Юрьевич Беляков, директор Департамента инвестиционной политики и развития частно-государственного партнерства Минэкономразвития и Козин Владимир Павлович, первый заместитель председателя правительства Ульяновской области. После этого у нас будет некоторое время для дискуссий и обсуждения результатов. Я надеюсь, что мы сможем уложиться где-то суммарно за 2–2,5 часа по общему графику. Хорошо, сейчас у нас выступление Александра Сергеевича Галушки, пожалуйста.

А.С. Галушка: Спасибо, Андрей Александрович. Действительно, мы постарались сформулировать взгляд потребителей инвестиционного климата на этот предмет и сфокусироваться на региональном аспекте улучшения инвестиционного климата. Но начать я хотел бы не с этого, а с проблемы более высокого уровня. Более высокого по отношению к инвестиционному климату.

У нас стоит глобальная задача модернизации российской экономики и у этой задачи есть объективная потребность. Эта потребность связана с тем, что за годы реформ в России, почти за двадцатилетие, многое было сделано. Была проведена приватизация, и в достаточно большом объеме либерализация, и достигнута макроэкономическая стабилизация, такой классический, можно сказать, треугольник. А вместе с тем, по производительности труда российская экономика отстает, допустим, от экономики США настолько же, насколько отставала и советская экономика в 1990ом году. И естественно, это кратное отставание в производительности труда, оно порождает потребность в модернизации экономики. Она является базовой, она является первичной.

Важно отметить, что отставание в производительности труда имеет два базовых следствия. Массу остальных, но два базовых, основополагающих.

Экономическое – это неконкурентоспособность или низкая конкурентоспособность российской экономики. Думаю, в этой аудитории это достаточно очевидно. Есть ряд исследований, в том числе МакКинзи (McKinsey), которые показывают прямую связь между производительностью труда и конкурентоспособностью экономики. И второе

базовое следствие – социальное, связанное с тем, что плохая работа не может дать хорошую зарплату.

В условиях плохой производительности труда существуют объективные пределы, связанные с возможностью создания, существования качественной занятости, качественных рабочих мест. В рамках подготовки Государственного Совета в конце прошлого года, был рассчитан очень интересный показатель – стандарт экономической устойчивости семьи. Который, в отличие от прожиточного минимума, определяет не уровень биологического выживания человека, а определяет уровень доходов, который экономически необходим для простого воспроизводства населения. Так вот, выяснилось, что 40% населения у нас живут ниже этого стандарта экономической устойчивости и фактически, экономически стерилизованы. Для этой категории граждан рождение ребенка автоматически означает попадание в бедность. На наш взгляд, это следствие, в первую очередь, отсталости нашей экономики, отсталости в производительности труда. Плохая, подчеркну еще раз, работа, не может дать хорошую зарплату.

В чем ключевые факторы успешной модернизации? На наш взгляд, такими КФУ являются выгодность модернизации бизнесу, социальная безопасность модернизации, конкурентоспособность российской юрисдикции и экономическая оправданность инноваций. Это ключевые факторы, при которых модернизация может быть успешна. И главный из них это выгодность модернизации бизнесу. То есть можно сколько угодно произносить заклинания о том, что модернизация нужна, она необходима. Любая модернизация практически любого производства, любого бизнеса, это инвестиционный проект и пока это не выгодно, это так и останется призывами. Причем достаточно посмотреть программные установки 24ого, 25ого съезда КПСС, они очень созвучны тем призывам к модернизации, которые мы слышим сейчас. Очень созвучны. Немножко слова поменялись, вместо «научно-технического прогресса» мы используем «инновации». Но когда экономика не отзывчива к модернизационным, инновационным процессам, призывы так и остаются призывами.

Пока не выгодно модернизироваться, никакой модернизации не будет. При этом, с точки зрения инвестиционного климата, взгляд бизнеса очень понятен. Когда доходы низкие, сроки реализации проекта длинные, окупаемость длительная и риски высокие, то не выгодно реализовывать модернизационные проекты. Соответственно, когда доходы высокие, сроки короткие и риски низкие, они выгодны. Модернизация происходит. И та практика отдельных модернизационных проектов, которую мы наблюдаем, она ровно с этим и связана. Это просто выгодно. Выгодно по понятным параметрам для бизнеса.

Кроме того, социальная безопасность модернизации. Мы какой вот наблюдаем эффект по тем предприятиям, которые модернизационные проекты реализовали. Везде без исключения это сопровождается ростом производительности труда и кратным сокращением численности персонала. То есть стоял завод, работало 5 тыс. человек, провели модернизационный проект, новые технологии внедрили, новое оборудование закупили, в результате вместо 5 тыс. человек работает 1,5 тыс. Или тысяча. И это сплошь и рядом, такую картину мы наблюдаем. Кратное сокращение, иногда до 10 раз. Поэтому нужно понимать социальные риски модернизации. Мы это наблюдали на частных проектах, попросили наших коллег из Академии Народного Хозяйства. Наш коллега, Владимир Назаров, который возглавляет одну из экспертных групп, выполнял этот расчет с командой специалистов. Нам стало интересно, мы видим это на частных проектах, а на макроуровне по несырьевому сектору экономики, сейчас там занято около 52 млн. человек. Производительность труда ниже европейской в 3,9 раза. И модернизация несырьевого сектора означает, что без работы окажутся 38 млн. человек. То есть 13 млн. человек получают хорошую работу после модернизации, с хорошей зарплатой, а 38 млн.

человек окажутся без работы. Поэтому, единственный способ социально-приемлимой модернизации, это опережающее создание новых рабочих мест, которые может создать только бизнес при условии благоприятного инвестиционного климата. Соответственно, и социальная безопасность модернизации требует благоприятного инвестиционного климата.

Следующий фактор – экономическая оправданность инноваций. У нас возлагаются большие надежды на инновационное развитие. Например, проект «Сколково», о нем много говорится, о других проектах, таких как «Роснано», тоже много говорится, но без создания благоприятного инвестиционного климата какие эффекты порождает развитие инноваций? Даже если мы будем успешны в тех или иных инновациях, но не выгодно будет их реализовывать здесь, в России, то наши инновации будут создавать ВВП, занятость и налоги в других странах. Это естественный процесс. И в этом случае мы будем растить яблоню, яблоки от которой будут падать в огород соседу. Нельзя заниматься изолированными инновациями без комплексного улучшения инвестиционного климата. Поэтому, экономическая оправданность инноваций тоже требует кардинального улучшения инвестиционного климата.

И последнее – конкуренция юрисдикций. Россия собирается вступать в ВТО, но уже является членом Единого таможенного пространства с Казахстаном и Беларусью. И мы видим, как Казахстан осмысленно реализует программу кардинального улучшения инвестиционного климата. Принята программа форсированного индустриального развития в Казахстане, которая содержит в себе очень практичные, очень ясные меры по повышению доступности финансирования, доступности рабочей силы, инфраструктуры, комфортности административной среды для инвестиций. В Казахстане кардинально снижен уровень налоговой нагрузки. Достаточно сказать, что НДС в Казахстане 12%, НДСФЛ - 10, налог на прибыль – 15, социальный налог – 11. И реальность Единого таможенного пространства означает, что доступ на российский рынок из Казахстана бестамженный. Он точно такой же, как если бы вы производили свою продукцию в Томске или в Москве. Он точно такой же. В результате осмысленной стратегии Казахстана по улучшению инвестиционного климата, мы видим результат, мы видим плоды. Это 2010-й год, объем прямых иностранных инвестиций на душу населения. У нас это 91 доллар, в Казахстане 890 долларов. Почти на порядок больше. И в условиях, когда мы открыли свой рынок и при этом инвестиционный климат у нас плохой или очень плохой, как вчера Дмитрий Анатольевич Медведев отметил, модернизируется не наша экономика, а модернизируется экономика Казахстана, в условиях единого таможенного пространства. И инвестиции туда придут, а не в Россию. Эта новая реальность еще не до конца осознана, но ее осознать нужно. Требования конкурентоспособности российской юрисдикции также кардинально требуют улучшения инвестиционного климата. Те инвестиции, которые сейчас в Казахстане стали расти, это фактически упущенная выгода российской экономики. Упущенная выгода, упущенная налоговая база, упущенные новые рабочие места, упущенный ВВП. И знаете что еще характерно? К нам буквально недавно мэр Томска приезжал. Для обсуждения тем электроэнергетики, тарифов. Он с одним-единственным вопросом приехал, чтобы Сергею Ивановичу Шматко сказать: «Вы поймите, что вы делаете. У нас после поднятия ЕСН и поднятия тарифов не то, что новые бизнесы не приходят к нам, а ко мне пришли мои предприниматели и сказали: «ничего личного, но мы уходим в Казахстан». И это мэр Томска, понимаете? Это уже настолько «от сохи» информация, что в Казахстане выгоднее вести бизнес, что ну дальше уже некуда, наверное. Уже существующие производства сворачиваются и уходят под юрисдикцию Казахстана.

И конечно, все это предьявляет запрос на улучшение инвестиционного климата. Таким образом, на наш взгляд, лучшая стратегия модернизации это кардинальное улучшение

инвестиционного климата. Да, сама модернизация только к этому не сводится, но это центральное звено успешной модернизации. И вчера, отрадно, благоприятный фон сегодняшнего обсуждения, президент России впервые четко эту стратегию сформулировал. Говоря о модернизации, он сказал, что конечно, в первую очередь, нам нужны инвестиции, чтобы модернизироваться.

И удовлетворение таких требований, как сделать модернизацию выгодной бизнесу, сделать ее социально-безопасной для населения, обеспечить конкурентоспособность российской юрисдикции, сделать экономически оправданными инновации, все эти ключевые факторы успешной модернизации требуют улучшения инвестиционного климата.

Безусловно, очень важна федеральная повестка улучшения инвестиционного климата и федеральные меры. И вчера, на наш взгляд, Дмитрий Анатольевич Медведев ну это за последние годы лучшее, что было четко, ясно, системно артикулировано с точки зрения стратегии улучшения инвестклимата. Вчера эти меры были озвучены и подавляющее большинство из них мы приветствуем и надеемся на их успешную практическую реализацию.

Но вместе с тем, кроме федеральных мер и федерального уровня инвестиционного климата, обращает на себя внимание региональный уровень. Причем, что мы отмечаем? Вот у нас, как известно, экономика России на макроуровне является сырьевой. Имеет ярко выраженную экспортно-сырьевую ориентацию. Но регионы-то России, они преимущественно не сырьевые. И региональная структура у нас не сырьевая. И мы видим, что другого пути развития для несырьевых регионов, кроме как улучшение инвестиционного климата, создание новых производств, новых рабочих мест, своей новой региональной налоговой базы, его просто нет.

И еще один феномен, который мы наблюдаем, он связан с тем, что законодательство-то у нас, в общем-то, общее, но региональное применение, региональное развитие очень дифференцировано. И мы в «Деловой России» постарались сфокусироваться, рассматривая региональный аспект инвестиционного климата, видя эту серьезную поляризацию, что, казалось бы, очень похожие регионы, а совершенно разный инвестиционный климат и разная экономическая динамика. Постарались сфокусироваться именно на ключевых факторах успеха в регионах, улучшения инвестиционного климата. И такая фокусировка, она нам позволяет выделить ключевые факторы. Ключевые факторы, которые создают благоприятный инвестиционный климат. Это благоприятная административная среда. Это помощь в улучшении доступности финансирования, это создание доступной инфраструктуры, это обеспечение кадрами производств, обеспечение поставщиками, это нормальные тарифы на услуги естественных монополий, это налоговое стимулирование инвестиций и стимулирование спроса. Вот это 8 ключевых факторов, формирующих инвестиционный климат, если мы на него смотрим глазами инвесторов.

Кстати, отмечу, что на наш взгляд, мы сейчас будем об этом говорить, базовое условие тех регионов, которые успешны в улучшении инвестиционного климата, это фокусировка на взгляде потребителя этого климата, на взгляде инвестора. Потому что если этого взгляда нет, то в принципе, к инвестиционному климату все что угодно можно отнести. Как только мы смотрим на инвестиционный климат глазами инвестора, у нас тут же выявляются ключевые факторы. То есть те факторы, как в известном правиле Парето, что 80% пива выпивает 20% любителей пива. Так же и в инвестиционном климате: 80% инвестиционного климата формируется 20 процентами ключевых факторов, влияющих на этот инвестиционный климат.

Выделив эти КФУ, что мы постарались сделать? Мы проанализировали 30 субъектов Российской Федерации с точки зрения лучших и худших практик создания инвестиционного климата и также смотрели лучшие мировые регионы, например Баварию, Калифорнию, ряд итальянских регионов. «Бавария, вперед!» прекрасная программа, и она сейчас реализуется. И постарались, прежде всего, отметить лучшие и худшие практики, то, что реально работает. При этом, про худшие практики, пожалуй, известно очень много, это и рейдерство, и коррупция, и бессистемность работы региональных администраций, фактически их устранение, этих региональных администраций от проблем инвесторов. Все это достаточно хорошо известно. Гораздо более интересны лучшие практики, тем более работающие у нас в России. Исходя из этих лучших практик, мы постарались сформулировать меры и сформировать такой систематизированный свод мер, которые практически реализуются. Всего у нас получилось 50 мер, разбиты они по 8 направлениям и систематизированный свод этих мер мы назвали «модельной программой улучшения инвестиционного климата». Она сегодня уже прошла достаточно серьезный круг обсуждения, она у нас в открытом доступе на сайте «Деловой России», поступает масса предложений и замечаний к ней. Мы их учитываем, с учетом этих замечаний дорабатываем, обсуждаем ее регулярно. И сегодня она одобрена Министерством экономического развития, размещена на официальном сайте Минэкономки, а также официально одобрена Министерством регионального развития.

В чем состоят эти лучшие практики? Первое, что обращает на себя внимание, это ключевая роль губернатора. Причем это не только российская практика, но и зарубежная тоже, несмотря на большую отлаженность механизмов и институтов, которые существуют за рубежом. В чем эта роль губернатора проявляется? Во-первых, ясная реализуемая стратегия. Причем это не толстый документ, который написан, его инвесторы не читают. Они просто смотрят на то, что реально делается губернатором и его командой. И они либо в это верят, либо не верят. Второе, это сплоченная и компетентная команда. Конечно, одного губернатора никогда не хватит, но от него зависит и компетентность, и сплоченность этой команды. Третье. Фактически, губернатор является таким политическим гарантом инвесторам. Он гарантирует, что тот климат, тот пакет условий, которые он предлагает, будет соблюден. И четвертое, это личное, деятельное участие губернатора. Личное, не декларативное. Знаете, нам кажется, вот такая практическая мера, когда это деятельное участие выражается в том, что губернатор предоставляет свой мобильный телефон инвесторам, она гораздо лучше многих толстых программ по экономическому развитию, гораздо действеннее, чем эти толстые программы. И, причем, знаете, очень интересно, как эта мера с мобильным телефоном работает. Звонят редко, а администрация работает четко. Потому что для всех, начиная с вице-губернаторов, министров областных, замов и так далее, всего среднего звена, понимание того, что у инвестора есть прямая связь и любой намек, на какие-то нюансы, коррупцию, ненадлежащее исполнение своих обязательств, автоматически означает звонок губернатору и дальнейшую неработу этого человека в администрации. Вот именно так она работает, дисциплинирующе и оптимизирующе, эта мера. И важно подчеркнуть, я последний раз это отмечу, какие бы толстые программы не писались, но если губернатор самоустранен от этого процесса, то не будет толка. Все успешные практики, это всегда рыба, она, как известно, с головы и развивается, и гниет. Это всегда деятельное участие губернатора.

Следующая мера это создание подготовленных промышленных площадок. Что из себя эта мера представляет? Соответствующий земельный участок промышленного назначения формируется в правильно расположенном месте, ставится на государственный кадастровый учет, права зарегистрированы, все необходимые коммуникации к этому участку подведены, инженерно-транспортные структуры присутствуют. Совсем здорово, когда такие присоединения осуществляются бесплатно. Что это дает? Фактически, такая

мера снимает очень чувствительные проблемы для инвестиций. Это доступность земли и инфраструктуры.

Следующая мера: это создание агентств по привлечению инвесторов, по обслуживанию инвестиций. Что это агентство делает? Оно концентрирует компетенцию и административный ресурс; оно может гибко реагировать на потребности и нужды инвесторов. Компетенция, гибкость и концентрация административного ресурса. Лучшей практикой является создание такого агентства не как структурного подразделения администрации, а в форме открытого акционерного общества с участием в уставном капитале, стопроцентном, как правило, субъекта РФ и мера, связанная с тем, что наблюдательный совет этого агентства возглавляет губернатор. Если говорить о лучшей практике и работе этого агентства, практически, оно обеспечивает одно окно и возможность создания единой проектной команды с инвестором. Когда это открытое акционерное общество, то инвестор, это тоже одна из лучших практик, может выдать доверенность сотруднику этого агентства и, фактически, этот сотрудник агентства - это прикрепленный офицер, который сопровождает инвестиционный проект на всех стадиях. Звонки во все разрешающие, во все согласующие инстанции делает не инвестор, а этот прикрепленный офицер, сотрудник этого агентства. Какая в этом случае коррупция, либо волокита может быть? Конечно, ее нет. Практически, такое агентство обеспечивает реализацию инвестиционного регламента, в основе которого одно окно и минимизация сроков реализации инвестиционного проекта и снятие всех административных барьеров силами такой структуры.

Следующая практика, я бы даже сказал практики, связанные с финансовой поддержкой налоговым стимулированием инвестиций. Это общее место, это делают все регионы без исключения. Здесь достаточно широкий набор инструментов: это субсидирование процентной ставки, это государственные гарантии и льготы по налогу на имущество, льготы по налогу на прибыль в региональной его части. Что является общим местом для этих лучших практик? Логикой их является не логика выпадающих доходов бюджета - если бы она была такова, никаких бы мер такого рода не было - а логика бюджетных инвестиций в расширение налоговой базы. Лучшие практики связаны, именно, с тем, что эти либо налоговые льготы, либо софинансирование инвестиционных проектов рассматриваются как бюджетная инвестиция, с соответствующими требованиями к этой инвестиции по окупаемости, по ее внутренней норме рентабельности, по той NPV (*Net present value*), которую она создает для бюджета. И если мы рассуждаем в логике выпадающих доходов, мы видим только выпадающие доходы. На слайде это видно. Как только мы видим будущие доходы от этой инвестиции, у нас картина принципиально меняется. К сожалению, мы с Минфином это обсуждали. У нас Минфин сейчас видит только выпадающие доходы и не видит будущие доходы, которые возникают от этих инвестиций, - бюджетных инвестиций, - в расширение налоговой базы. Здесь очень важно что, вообще-то, такая логика принятия решений, является одной из лучших европейских практик и то, чего у нас нет и то, что есть в Европе, допустим, в Германии. На уровне регионов создается фонды поддержки инвестиций. Допустим, в Баварии два таких фонда: один из них специализируется на инновационных проектах, второй - на всех остальных. В земле Северной Рейн - Вестфалии также создан такой фонд. Эти фонды напрямую входят в капитал инвестиционных проектов и напрямую их финансируют. И, входя в капитал, эти фонды входят в этот капитал без права участия в вопросах управления. Это одна из лучших европейских практик.

Следующее: обеспечение поставщиками и кадрами. Что здесь очень важно? Не навязывать инвесторам местных поставщиков. Это тоже очень чувствительная позиция для инвесторов. В случае если необходимо, содействовать в поиске привлечения лучших. Кроме того, когда мы говорим об обеспечении кадрами, конечно, нужно начинать с

сотрудников региональной администрации. И лучшее, что здесь есть – это обучение чиновников за рубежом. У нас это не очень распространено. Нужно отметить, что Китай это делает массово, Казахстан, который конкурирует с нами в единой таможенном пространстве, тоже массово сейчас обучает за рубежом, и это курс МВА, это лучшие зарубежные университеты. Здесь, просто, нужно осознанно понимать, что не все вернуться на государственную службу и, понимая этот коэффициент (невозвращения на государственную службу), это в любом случае надо делать. В любом случае диалог совсем другой с инвестором, на одном языке начинают разговаривать региональная администрация и инвесторы. Не надо объяснять сторонам: что такое чистая текущая стоимость будущих денежных потоков; что такое внутренняя норма рентабельности инвестиционного проекта; что такое срок окупаемости; что такое динамический срок окупаемости инвестиционного проекта. Возникает коммуникация и культура общения совсем другого уровня.

Последняя из лучших практик, на которое мы хотели обратить внимание, это создание индустриальных парков. Они у нас тоже достаточно часто создаются, здесь существует важная развилка. Какой парк создается: государственный или частный индустриальный парк? Есть очень интересное исследование ЮНИДО (UNIDO), которое подтверждает выводы, к которым мы пришли в России, в мировом масштабе. Оно показывает следующий парадокс: не было ни одной страны мира, которая бы обошлась без такого института как индустриальные парки, ни одной страны мира, которая добилась успеха в экономическом развитии. При этом более 50%, такого рода парков не достигли тех планируемых показателей, которые закладывались при их создании. То есть, практически, оказались не успешными. И, как правило, не успешны государственные индустриальные парки, и, как правило, успешны частные индустриальные парки. Есть исключения. Даже, в нашей российской действительности, допустим, и в Калуге, и в Ульяновске или в Татарстане. Успешные государственные индустриальные парки, но это исключение подтверждает правило, потому что когда мы начинаем исследовать и анализировать причины этой истории успеха, то мы видим, что, практически, региональная администрация действовала как грамотный предприниматель, как грамотный инвестор, именно, поэтому получился хороший индустриальный парк. Хотя нам представляется, что стратегически, конечно, нужно делать ставку на частные индустриальные парки - это лучшая региональная практика с созданием приятного инвестиционного климата. Если будут вопросы, подробно расскажу. И что в итоге очень важно, когда вот эти лучшие практики реализуются неразрозненно. Я бы даже сказал, критически важно, когда инвестиционный климат понимается как единый пакет мер. Когда вместе: и включенность губернатора со своим мобильным телефоном нормальной командой, и деятельным личным участием, и грамотные индустриальные парки, и агентства по привлечению инвестиций, которые снимают все вопросы с административными барьерами и коррупцией, и налоговое стимулирование, и не навязывание местных поставщиков, и финансовая поддержка инвестиций, и подготовленные финансовые площадки, снимающие проблемы доступности земли и инфраструктуры. Все это вместе - единый пакет мер. Когда все это вместе, тогда эффект от этого очевидный, тогда у инвестора сокращаются сроки на реализацию инвестиционного проекта, доходы увеличиваются, а риски снижаются. Эта комплексность реализации лучших практик она, сама по себе, является самой лучшей практикой. Она, собственно, и дает то, что нужно инвесторам.

Что очень интересно? Что обращает на себя внимание? За этими лучшими практиками, которые комплексно реализуются, возникает такой культурный феномен: новая культура государственного управления. Новая культура, которая является клиентоориентированной. Когда отношение инвестора к бизнесу как к клиенту, и когда региональная администрация понимает себя как производителя инвестиционного климата, задача которого изготовить многосоставный, комплексный продукт, название которого

«инвестиционный климат». Еще таким образом, чтобы инвестор был удовлетворен и тогда он приходит в этот регион, и тогда он размещает в нем свое производство. Создает региональную налоговую базу и рабочие места, именно тогда. Вот сегодня, когда, например, Ульяновская область, пропахав пять лет в поле, по созданию благоприятного инвестиционного климата, после пяти лет этой работы практически принимает инвестиционную декларацию, которая носит философский характер. И она не пустая декларация, она конкретная. Мы понимаем, что за ней конкретные меры стоят. Руководители области начинают рассуждать в терминах инвестиционной декларации. Или Калужская область, 6 лет пропахав по улучшению инвестиционного климата, вдруг мы слышим слова: «а у нас сложилась инвестиционная философия». Это говорят практики, которые добились успеха в улучшении инвестиционного климата. Конечно, это явление такое культурное и сегодня отрадно, что вот эти работы, вот эти практики по повышению инвестиционного климата регионов дают измеримые плоды, дают ощутимые результаты. В частности, не так давно Калужская область по объему инвестиций на душу населения вышла на первое второе место с Сахалинской областью. Ульяновская область, которая с очень низкой базы стартовала, демонстрирует одну из лучших динамик по приросту показателей, которые его характеризуют. Сегодня эти практики начали давать измеримые плоды. Хотя на самом деле им не очень много лет. 5-6 лет это не много. Это, я бы сказал, такая середина. Через 10 лет можно говорить об устойчивых тенденциях, но уже сегодня эти результаты измеримы. Но, при этом, это не сырьевые дотационные регионы. Каковы, на наш взгляд, дальнейшие шаги? Дальнейшие шаги могли бы быть связаны с практической реализацией модельной программы, которая подготовила принятие программ улучшения инвестиционного климата в каждом субъекте федерации. И, конечно, принятием программ дело не должно ограничиваться ни в коем случае. Мы знаем судьбу очень многих программ, которые остались написанными на бумаге. Это важный шаг, но явно недостаточный. Что, на наш взгляд, нужно для того чтобы эти лучшие практики тиражировать, распространить в масштабах не 5-6 субъектов, а 50 субъектов Федерации? Первое, что мы отмечаем, с точки зрения, масштабирования этого опыта: лучший драйвер масштабирования - это конкуренция регионов за улучшение инвестиционного климата. Конкуренция региональных юрисдикций между собой. Мы сегодня, практически, видим, как в этой конкуренции рождаются «know-how». То есть, у нас региональные чиновники, начинают мыслить в этой новой культуре, начинают придумывать, как еще улучшить инвестиционный климат. Ушел инвестор, за которым охотились в Ярославскую область. Губернатор Калужской области собирает свою команду и говорит «разбор полетов»: «Почему это произошло? Где мы не доработали? В каком пакете мер у нас есть еще пробелы? что нужно улучшить?». И такие улучшения, практически, происходят. Мы этот эффект наблюдаем. И, конечно, мера, которая могла бы стимулировать такую конкуренцию: рейтинг инвестиционных климатов регионов, это связь судьбы губернатора с местом в этом рейтинге. Это конкурс программ по улучшению инвестиционных климатов с поощрением лучших грантами. Это постоянная административная и, я бы сказал даже, политическое внимание к улучшению инвестиционного климата и оценка эффективности региональных администраций по показателям, которые характеризуют инвестиционный климат. Все это стимулирует развитие конкуренции. И еще важно добавить, что федеральный центр не должен ее искажать, потому что такие примеры тоже есть. Когда инвестор уже, практически, сделал свой выбор, а из федерального центра настойчиво требуют уйти в другой регион. По экономически необъяснимым причинам. И роль как раз федерального уровня – это стимулировать и обеспечивать честную конкуренцию регионов между собой.

Вторая ключевая вещь, которая этому могла бы способствовать: это уход в вопросах экономического развития региона, в вопросах улучшения инвестиционного климата, уход от логики вертикали власти в отношении интеракции регионов, к логике регионально-федерального партнерства. «Public Partnership». В чем заключается это партнерство?

Когда, например, на рубль расходов из регионального бюджета на создание инвестиционной инфраструктуры идет рубль из федерального бюджета, именно таким образом, что если регион вкладывает средства, тогда федерация его поддержит. Регион предоставляет налоговые каникулы, федерация предоставляет симметричные налоговые каникулы в ответ на те каникулы, которые предоставил регион. Привлек регион инвесторов - часть налогов федеральных, например, 10% от федеральных налогов, допустим, в течение первых пяти лет они в виде трансферта возвращаются в региональный бюджет. Или, к примеру, вкладываются регион, в обучение своих сотрудников соответствующего агентства по привлечению инвестиций. Федерация софинансирует эти программы обучения. Это партнерство, когда федерация и регион вместе заинтересованы в улучшении инвестиционного климата: за инициативами региона следует поддержка федерального уровня. Естественно, мы стараемся не только публично обсуждать нашу программу на всех возможных площадках как реальных, так и виртуальных, в том числе в регионах (мы постоянно это делаем и постоянно это общение обогащает и нашу повестку, и нашу программу). Мы обсуждаем эту тему также и с руководством страны.

Два слова о том, что у нас есть кроме идеи. Какие практические реализации? Какое продвижение? Тот объем работы, который был проделан, и факт наличия такого систематизированного свода лучших практик в форме модельной программы, он, отчасти, стал основанием того, что Президент РФ эту тему затронул в послании Федеральному Собранию. По итогам этого послания, вышло поручение Президента России до 1 июля 2011 года каждому без исключения субъекту РФ обеспечить разработку и реализацию региональных программ, направленных на создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику субъектов РФ. Предусмотрев в них: сокращение сроков выдачи разрешений, формирование благоприятной административной среды, подготовку необходимой инвесторам инфраструктуры, кадровое обеспечение инвестиционных проектов, поддержку продвижения на рынок инновационной продукции, то есть, те, фактически, ключевые факторы создания благоприятного инвестиционного климата, про которые мы говорили в программе. Это дословная формулировка поручения президента. Поручение дано. Регионы сегодня работают. Хотя, если говорить о региональном партнерстве, конечно, сегодня такая, в том числе методологическая и финансовая поддержка Федерации регионам бы не помешала, чтобы они успешно справились с этим поручением Президента.

Кроме того, на встрече председателя правительства, мы обсуждали этот вопрос очень детально. И по итогам встреч с Владимиром Владимировичем Путиным и главой России, был дан ряд поручений премьера. Вот их содержание: дополнить систему оценки деятельности органов власти субъектов РФ показателями, характеризующими инвестиционный климат в субъекте РФ. Сегодня уже, отчасти, такое дополнение произошло. Принято постановление правительства №1052: объем прямых иностранных инвестиций на душу населения, объем инвестиций в основной капитал на душу населения, уже вошли в оценки эффективности региональной администрации. Это, на наш взгляд, еще не все, есть еще другие показатели, но первый шаг сделан. Поручение Премьера: разработать рейтинг инвестиционного климата субъектов РФ, сформировать механизмы стимулирования субъектов РФ в части улучшения инвестиционного климата и по созданию региональных фондов прямых инвестиций. Такие поручения Председателя Правительства даны, они сейчас прорабатываются, допустим, по формированию механизмов стимулирования субъектов РФ в части улучшения инвестиционного климата. Первый шаг в рамках исполнения этого поручения сделан. Наверно, вы слышали, про идею фонда поддержки успешных регионов, которые хорошо улучшают инвестиционный климат. Минфин согласен, и не просто согласен, а уже создает такой фонд. Да, это первый шаг, робкий пока. Пока всего 10 миллиардов рублей выделено на этот фонд. Но это уже

шаг. Кроме того, Председатель Правительства недавно сделал заявление, что, начиная с 2012 года, в межбюджетные отношения будет внесено принципиальное изменение, связанное с тем, что не будут стимулироваться такие иждивенческие настроения, когда выгоднее получать дотации, чем улучшать инвестиционный климат. А сегодня это одно из основных препятствий для улучшения инвестиционного климата. Ведутся работы в данном направлении, по реформированию межбюджетных отношений и стимулированию через них субъектов федерации улучшать инвестиционный климат. Явно видно, что уже первые шаги сделаны.

Два слова хотел сказать про рейтинг инвестиционного климата. Вот, к примеру, реакция Председателя Правительства на эту идею. Через неделю (мы 12 октября обсуждали), уже 18 октября он встречался с консультационным советом иностранных инвесторов и отметил, что мы приняли решение проработать вопрос о целесообразности составления специального рейтинга инвестиционной привлекательности регионов. Хочу подчеркнуть: качество работы с инвесторами станет критерием состоятельности и кадровых перспектив самих губернаторов. Нужно отметить, что Председателю Правительства это запомнилось, он еще раз говорил об этом совсем недавно, две недели назад, на конференции в Брянске еще более даже четко, еще более сфокусировано, о том, что рейтинг такой будет, что кадровые перспективы губернаторов будут с ним связаны. Президент об этом уже неоднократно высказывался. Поэтому, мы все понимаем те реалии, в которых мы находимся, но мы при этом понимаем, что дорогу осилит идущий и это некоторая, что ли, может быть, ремарка последняя о том, что для нас важны не только идеи, не только предложения, для нас гораздо более важна, практическая реализация. И мы в этой практической реализации не собираемся, конечно, ни коим образом останавливаться на достигнутом. Спасибо.

А.А.Яковлев: Александр Сергеевич, большое спасибо. Очень хорошая презентация. У меня какое предложение: поскольку Белякову Сергею Юрьевичу нужно будет через 20 минут уже уехать, к сожалению, я просил бы его сейчас сделать, может быть, некоторые комментарии по данному выступлению и, в частности, может быть, прокомментировать те предложения, которые сейчас прозвучали от «Деловой России» у нас, и звучали раньше, о необходимости развития регионально-федерального партнерства. В частности тот сюжет, который звучал про, так сказать, создание механизмов стимулирования активности регионов в данном направлении, в том числе через решение проблемы трансфертов, которые на самом деле для регионов, привлекающих инвестиции и повышающих свои доходы, в итоге уменьшаются. Пожалуйста.

С.Ю.Беляков: Да, спасибо большое. Я бы хотел избежать каких-то таких программных заявлений. Во-первых, они были сделаны вчера, во-вторых, уже неоднократно делались и для того, чтобы им не подрывать доверие к каким-то тезисам власти, уйти от этого, тем более, что, я так понял, что у нас это все в формате семинара проходит. Поэтому я так коротко очень отреагирую на те предложения, которые были сделаны и сформулирую пару вопросов, которые у нас вызывают опасения и, которые мы бы хотели обсудить с экспертным сообществом. Вопросы вызваны той практикой борьбы за инвесторов, которая складывается между регионами и, как ни странно, навеяно как раз теми самыми лучшими практиками некоторых регионов.

Первое, по поводу доклада «Деловой России». В общем, без комментариев, потому что совсем с этим нельзя не согласиться, в общем, глупо не согласиться, поскольку все тезисы основаны на фактах, и даже если бы не было ссылок на те поручения руководства страны

и правительства, то они все равно выглядели бы достаточно бесспорными. Вчерашнее заявление президента только подтверждают выводы, которые в докладе содержатся. Возникает вопрос о механизмах поддержки инвестиций, потому что регионы все находятся в разных условиях и красивые тезисы о том, что они сами должны активно проводить политику привлечения инвестиций они справедливы и правильны, но нужно как-то, чем-то компенсировать разницу в стартовых условиях, потому что есть регионы непривлекательные для инвесторов, не в силу какой-то пассивной позиции региональных властей, а просто в силу специфики социально-экономического положения в них и некоей разбалансированности региональной политики, которая стала следствием еще советского периода. Поэтому возникает вопрос - чем государство, чем федеральная власть может подействовать таким регионам? И тут, конечно, тезис о софинансировании в партнерских отношениях региона и федерального центра, он очевиден. Но он же и вызывает ряд вопросов.

Например, мы ездили в Ульяновскую область, и там была очень хорошая, очень полезная конференция, посвященная индустриальным паркам. Но тематика, которую мы обсуждали, была несколько шире, и очень интересной была дискуссия о том, как же регионы конкурируют за инвесторов. Мы всячески поощряем эту конкуренцию, собираемся поощрять еще больше и, с учетом всех принимаемых решений и акцентирования внимания региональных властей на том, что они центральное звено в борьбе за инвесторов, эта конкуренция должна только усиливаться. Но вот чем регион может конкурировать или какие опции может предложить инвестору? У нас институты не развиты, это очевидный факт. В условиях неразвитости институтов и отсутствии благоприятного климата как такового, приходится эту неблагоприятность ведения бизнеса, захода капитала в регион (в страну в целом, в регион в частности) чем-то компенсировать, снижая издержки, снижая нагрузку. Значит, тут два механизма. Либо мы предоставляем какие-то условия в виде готовой инфраструктуры, создаваемой или софинансируемой со стороны федеральной или региональной власти и на это были нацелены некоторые институты развития, в том числе инвестиционный фонд. Либо мы напрямую снижаем издержки, связанные с финансовой нагрузкой, через предоставление льгот по налогам.

Тут возникает вопрос – мы затягиваем бизнес в регионы (если встать на позицию региональных властей) для того чтобы развивать активность бизнеса, создавать рабочие места, формировать новую налогооблагаемую базу, в том числе и для того чтобы, исполнять социальные обязательства, которые есть в регионе у региональных властей. То есть, создавать комфортные условия для проживания. Я очень важную вещь напому: у нас улучшение инвестиционного климата происходит не ради улучшения инвестиционного климата, а ради того, чтобы условия нахождения в России, в регионах, проживания в России были комфортными, правильно? И модернизация тоже для этого. Но если регион идет по пути компенсации институциональных проблем через предоставление бесконечных налоговых льгот, бесконечно долгих, по бесконечному количеству местных налогов, по федеральным налогам, то это означает, что регион недополучает как раз те налоги, которые мог бы получить, привлекая бизнес. А если он недополучает налоги, а объем финансирования социальных обязательств не снижается, а увеличивается, то возникает вопрос: собственно говоря, какие источники финансирования социальных обязательств со стороны региональных властей?

Это значит, что потом регион опять придет в Минфин и скажет: «Коллеги, мы сделали то-то и то-то, мы очень активны в плане проведения инвестиционной политики, политики по привлечению инвесторов, но вот есть такие нюансы, есть особенности в том, что для того, чтобы привести инвестора предоставили ему льготы на 10-15 лет, а денег для того, чтобы выполнить все социальные обязательства, у нас нет. Пожалуйста, компенсируйте». И

федеральные власти вынуждены будут компенсировать, казалось бы, поощряя тем самым регионы, где реализуются те самые успешные практики. Правильный этот путь или нет? Он, наверное, не просто возможный, а необходимый в той ситуации, в которой мы сейчас оказались, но он явно подразумевает необходимость каких-то системных решений по улучшению среды, потому что прямым следствием улучшения среды, снижения издержек, сокращения административных барьеров, решения проблемы коррупции является отсутствие необходимости или, скажем так, минимизация необходимости предоставления налоговых льгот. Я не против предоставления налоговых льгот и не считал, и не считаю, пока по крайней мере, что налоговая система должна быть нейтральной, особенно в нашей системе. Я всегда считал, что налоговая система должна выполнять среди прочих, в том числе фискальные функции, и стимулирующую функцию, но говорить о том, что это центральный инструмент поощрения или создания мотивации бизнеса, наверное, не правильно, потому что происходят очень серьезные искажения, о которых я сказал. Так вот, это еще один серьезный посыл, серьезный стимул для того, чтобы создавать комфортные условия ведения бизнеса, потому что тогда необходимость предоставления этих льгот на федеральном и региональном уровне будет минимальна. Мы общались со многими регионами, часть из них предоставляют льготы на 10 лет, на 5 минимум, мне кажется это не очень хорошо. Вот на срок создания предприятия до запуска, до начала реализации проекта, имеется в виду выпуск продукции, это логично, потому что это, условно говоря, start-up, где издержки очень высоки. При этом такой подход мотивирует еще и региональные власти быстрее запускать производство, исключить все административные барьеры, связанные с согласованием разрешительной документации на этапе получения разрешения на строительство, на ввод в эксплуатацию, очень быстро решать все эти вопросы. А потом, будьте любезны, платить налоги. Тем более что общая налоговая нагрузка у нас невысока.

Кроме того, есть еще одно очень нехорошее последствие, если идти по пути предоставления таких финансовых льгот через налоговые преференции. Регион, а также федеральные власти демотивируются в той части, которая требует принятия каких-то системных решений и институциональных преобразований, связанных с решением проблем коррупции, бюрократии, чиновничьей волокиты, созданием «единого окна», и снижением административных барьеров, потому что это сложно и долго, и это такая ежедневная кропотливая работа. А тут предоставил льготу и хаотически компенсировал все издержки, которые есть, связанные с административными барьерами. И есть иллюзия того, что и бизнесу комфортно, потому что они просчитывают все финансовые потоки, они очень комфортные для них финансовые модели реализации проекта. И власть, вроде как, отчитывается, о том, что инвестора привлекла. А эффект, который инвестор может дать в виде налоговых поступлений в региональный бюджет, в первую очередь в региональный бюджет, он нивелируется. Поэтому вот этот вопрос, который мне кажется очень серьезным и требующим обсуждения на экспертном уровне для того, чтобы определить: тот ли это путь, по которому нужно идти? Я только хотел бы заметить, что я не отрицаю необходимости предоставления льгот и реализации принципа, когда предоставление льгот по местным налогам на региональном уровне должно сочетаться, возможно, с предоставлением льгот и на федеральном уровне. У нас не очень много инструментов, поскольку, по сути, только один налог, который может стать предметом такой льготы, это налог на прибыль, а ставка, зачисляемая в федеральный бюджет, по которому федеральная власть может дать льготу, она невелика, всего 2% и в этой связи, те 4,5%, которые регион может дать по восемнадцати процентам, зачисляемым в бюджет региональный, они значимы. Федеральный бюджет может дать более долгую льготу, те самые 5-10 лет, и это будет ощутимый подарок бизнесу. Но важнее тут системные меры и реализация всех принципов, которые были изложены в докладе в круговой диаграмме. Это первое.

Второе, по поводу элемента партнерства, когда на рубль вложения региональных властей может быть вложение федеральных властей. Мне кажется, здесь наша идея, которую мы выдвинули осенью в прошлом году, о создании региональных фондов, она очень правильная и может стать таким механизмом софинансирования. Десять миллиардов, которые предложил Минфин, наверное, не та цифра, которая может способствовать тому, что эти фонды реально заработали, также как с фондом прямых инвестиций, федеральным суверенным фондом - если сумма меньше достаточной, то механизм не будет работать. Десять миллиардов, мне кажется, это пока мало и вряд ли может служить таким действенным инструментом, но как некий ориентир, заставляющий регион... да, и там принцип в том, что вы вкладываете региональные деньги в тот фонд и федерация тогда тоже перечисляет какую-то сумму и фонд является инструментом софинансирования проекта вместе с инвесторами, тем самым разделяя риски инвесторов, потому что для них участие фонда, участие государственных денег, региональных или федеральных, это некая гарантия от тех рисков, которые они традиционно несут в России, и в регионах, в частности. В основном я хотел высказаться, по этим финансовым механизмам потому что все остальное, честно говоря, у меня не вызывает никаких сомнений и, мне кажется нет необходимости комментировать.

Есть еще одна тема, которая могла бы стать предметом дискуссии – это тема уполномоченного по инвестициям, но это я готов очень оперативно прокомментировать, если хотите. Если не готовы пока, то можем не комментировать.

А.А.Яковлев: Ну, насколько я понял, просто были какие-то короткие замечания к Александру Сергеевичу, если все-таки можно было бы потом сказать пару слов про уполномоченного по инвестициям, было бы полезно. У нас еще был сюжет про «красную кнопку», вот в этой бумаге, которую Вы смотрели.

А.С.Галушка: Да, спасибо. Если можно буквально три коротких реплики по поводу того, что было сказано. Ну, по поводу налоговых льгот и финансовой поддержке инвестиций здесь все-таки центральное звено, я бы даже сказал, философское, концептуальное, что это не выпадающие доходы, а бюджетные инвестиции, и если они рассматриваются как инвестиции, то появляется количественный критерий принятия решений. Они как бы количественные – какая окупаемость у этой льготы, какая рентабельность ее точки зрения будущих поступлений в бюджет.

С.Ю.Беляков: Я согласен, только сразу короткий комментарий, потому что должен бежать. Проблема-то в чем, что по жизни происходит, это все очень хорошо как тезис, но в жизни что происходит? У нас очередь из инвесторов не стоит, к сожалению. Поэтому есть два региона, есть один инвестор. Они приходят к нему, и инвестор говорит: «Вы нам какие условия предоставите?» Один регион говорит: «Мы вас на 10 лет освободим от всех налогов», а второй регион просто оказывается в ситуации вынужденной чем-то перебивать все эти предложения. А это не очень хорошо.

А.С.Галушка: Если можно... Второе, как нам кажется, это вещи связанные. Когда, с одной стороны, Федерация дает симметричные налоговые льготы на льготы, которые региону предоставили, с другой стороны получит процент от федеральных налогов. Регион сразу начинает соизмерять то, что он фактически, предоставляя льготу, лишает

себя в определенной мере федеральной поддержки. И это решение уже должно быть сбалансированное. И третье, мне даже кажется это наиболее важно, я упомянул, а у нас достаточно широкий раунд был общения с инвесторами иностранными, российскими, самыми разнообразными, которые пришли, и которые в Казахстан ушли тоже. И все-таки, я бы хотел отметить, что фактор налогов он важный, но не главный. Важный, но не главный. Мне кажется, что сложившееся ощущение, что он является компенсаторным... у нас, честно говоря, впечатления такого не сложилось, что он является компенсаторным. Он не может компенсировать неблагоприятную административную среду, коррупцию, административные барьеры, недоступность земли, недоступность инфраструктуры. Он их не может компенсировать. Вот усилить, как бы поддержать, да. Но все-таки он не главный.

С.Ю.Беляков: Я с этим согласен. Хорошо, что это понимание есть. Это, скорее, комментарий не к бизнесу, о том, что это так, а к себе и своим коллегам, говоря о том, что попытка все вопросы решить налоговыми льготами она очень опасна. А у нас, к сожалению, дискуссия применительно к налоговой политике часто сводится к тому – давайте здесь снизим, давайте здесь снизим, давайте здесь льготы предоставим. Это следствие неспособности или нежелания решать проблемы в условиях предпринимательской деятельности по другим направлениям. Невозможно бесконечно много предоставлять льготы. Тогда система рушится. Что такое льгота? Это изъятие из общего правила. Невозможно сказать, что у нас здесь вот такая система, но при этом здесь нет, здесь нет, здесь нет, здесь нет – какие-то дырки получаются. Я не против льгот вообще. Но они должны носить очень точечный характер.

А.С.Галушка: И характер этих льгот... вот почему мы слово постоянно употребляли, даже не льготы – налоговые каникулы. Потому что, все-таки инвестиция начальная, когда нет бизнеса, и когда есть бизнес, это разные условия, качественно разные ситуации. Когда приходит инвестор, он создает производство, оно еще ничего не приносит, а он уже платит налоги. Это неправильная ситуация. А когда он уже развернулся....

С.Ю.Беляков: Я поэтому и сказал, что на стадии запуска производства это даже, в общем, не обсуждается, это логично. Но потом он должен давать отдачу.

А.А. Яковлев: Я откорректирую спор. Когда приходит инвестор, и проект еще не вышел на продажи, он налогов не платит, ему не нужны льготы. Налогооблагаемая база появляется с момента акта ввода.

С.Ю.Беляков: Это по одному налогу – налогу на прибыль. Налог на имущество есть, налог на землю есть.

А.А. Яковлев: Налог на землю он не платит – у него аренда пока...

С.Ю.Беляков: По-разному бывает.

А.А. Яковлев: Налога на имущество нет.

С.Ю. Беляков: По-разному бывает, по-разному... Имущество, бывает, завозится раньше... По-разному бывает. И потом нужно прекрасно понимать, что социальные обязательства у региона все равно есть. Если он не добывает деньги в результате налоговых поступлений, он все равно откуда-то их должен будет взять. Что показывает наша практика общения с бизнесом, в том числе и с иностранным? Для них на первом месте стоят налоговые ставки, номинальная налоговая нагрузка. Для них важны стабильные, понятные, ясные правила игры, в том числе и в налоговой сфере. И тогда они

готовы идти туда, где более высокая ставка, если во всех остальных вопросах для них среда более комфортная. А если мы сегодня, даже безотносительно других направлений экономической политики, только про налоговую систему, если мы говорим: мы сегодня предоставляем льготу, завтра мы отбираем, сегодня говорим для всех такая система, а завтра для этой категории льгота. Мы создаем элементы абсолютно недобросовестной конкуренции за счет того, что избирательно решаем кому дать льготу, кому не дать льготу, принимая на себя тяжесть решения, кто более достоин, с нашей точки зрения. Сегодня у нас одна категория налогоплательщиков требует больше поддержки и это решение не вызывает сомнений. Завтра выяснится, что другая тоже требует адресной поддержки. И мы скатываемся в необходимость какого-то ручного управления применительно к налоговой политике, а это неправильно. Мы и так уже снизили налоговую нагрузку, но я не имею в виду решение по социальным взносам, потому что, я так понимаю, оно может быть пересмотрено очень существенно. 30% ВВП не самая большая нагрузка. Более-менее навели порядок с администрированием в налоговой системе. Невозможно при такой нагрузке говорить, что давайте мы вам сделаем то-то, то-то, то-то и то-то, да еще и обнулим фактически нагрузку, потому что есть ряд других факторов, какая-то нагрузка она стимулирует бизнес быть более эффективным, тратить меньше денег, модернизироваться. А если мы им снижаем все финансовые издержки у него такой мотивации... ну, она может уменьшаться. Это помимо того эффекта, о котором я сказал, о том, что мы демотивированы в плане принятия каких-то системных решений по другим направлениям. Губернатору проще сказать: «0% по земельному налогу», а потом его команда будет искать способы компенсации недополученных налогов. Тут я не имею в виду конфликт между подходом недополученные налоги и какие-то решения, связанные с инвестиционной составляющей. Ну, будет, соответственно, изменяться арендная плата, будет пересматриваться кадастровая стоимость. У нас в некоторых регионах – я имею в виду бизнес-регионы – начиная с 2008, года в 40 раз изменяется кадастровая стоимость земли. В 40 раз – это нормально? А это не только земельный налог. Для собственников – земельный налог, для арендаторов потом пересматривается сразу ставка арендной платы.

А.А. Яковлев: Позиция понятна. По нашим собственным обследованиям предприятий – я полностью согласен с тезисом о том, что для инвесторов меры организационной и административной поддержки на сегодняшний день гораздо важнее, чем меры финансовой поддержки.

Но все-таки мы сейчас говорили в основном про сюжеты, касающиеся регионов. Совершенно правильно говорилось о необходимости поддержания стабильности – обеспечения стабильности правил игры. Нестабильность очень часто возникает за счет изменения на федеральном уровне. Вот в рамках обсуждения, которое у нас было в начале марта, у нас была вброшена идея про уполномоченного по защите прав инвесторов. Она, правда, предлагалась для федерального уровня, а не для регионов и для округов. Вчера она прозвучала в выступлении Медведева как идея уполномоченных на уровне округов.

У нас сегодня раздавался текст с неким изложением этих идей про наше предложение. Если можно было бы их прокомментировать, для коллег это было бы весьма полезно.

С.Ю. Беляков: Мне в принципе не очень нравится идея такого уполномоченного, потому что по этому направлению мы создаем уполномоченного, по этому – нет. И вообще необходимость появления института уполномоченного по каким-то правам или по каким-то проблемам опять же связана с тем, что мы не способны институты настроить таким

образом, чтобы эти проблемы не возникали, а действующая система органов власти, в том числе и правоохранительных, работала над разрешением тех проблем, которые возникают. Что такое уполномоченный по правам – это некая конечная инстанция, куда тот или иной человек или организация может обратиться, не найдя поддержку в той системе, которая существует. Не обращаясь в правоохранительные органы или в органы власти на местах или на федеральном уровне. Это не очень хорошо – раз.

Два: я, конечно, понимаю необходимость существования такого института сейчас, потому что нельзя ментальность чиновников изменить одномоментно, даже внеся правильные изменения в законодательство – нужно какое-то такое надзирающее око, которое обладает необходимыми административными возможностями влиять на принимаемые решения и реагировать на произвол, который происходит. Это я прекрасно понимаю, но механизмы и предложения, которые в этой бумаге содержатся в плане создания – кто и как должен создавать – тут требуют обсуждения. Идею по поводу двух ключей о том, что решения омбудсмена могут быть заветированы только в случае решения Президента и Премьера, нужно обсудить.

«Красная кнопка» это хорошо, но я всегда с опаской отношусь к таким вещам. Сегодня есть Иванов, Петров, Сидоров, которые для нас являются авторитетами с точки зрения компетенции и с точки зрения отсутствия претензий в плане их чистоты, честности и декорумпированности, а завтра другие люди придут, и будут нажимать на эту кнопку. Мы способны такие вещи проконтролировать или нет?

Такие вопросы – они возникают, но это, скорее, на полях, не подвергая сомнению тезис о том, что сейчас без этого института, к сожалению, никуда.

Вы знаете, что Минэкономразвития создал службу «одного окна» по работе с обращениями инвесторов – не только иностранных, как это часто пытаются представить, но и российских. Такая ежедневная работа отнимает массу средств. Михаил присутствует, он этим занимается – мы считали, что это будет одним из направлений нашей деятельности, но оно перерастает в главное направление по тому количеству времени, которое мы вынуждены на него тратить. Эта работа на самом деле отрезвляет, потому что никаких иллюзий по поводу того, с какими условиями бизнес сталкивается в регионах, уже не остается – стопроцентная коррупция.

И хотя мы не способны весь вал обращений переварить, не способны систему перенастроить своими действиями, но то, что такой прессинг с нашей стороны дает эффект – это совершенно очевидно. Из одного региона обратилась компания – мы раз выехали, инициировали совещание у губернатора или у замгубернатора, второй раз обратилась компания – второй раз выехали. Уже отношение меняется не только к заявителям, а к бизнесу в этом регионе, и в этом смысле такая работа не подменяет необходимость совершенствования законодательства, но является очень важным фактором для того, чтобы правоприменение соответствовало тем правильным нормам, которые в законах пишут.

Но это же имеет и ряд негативных последствий: кто-то к нам добежал, а кто-то не добежал, и мы рапортуем о том, что это и это сделано, а у других возникает вопрос: «Ну ладно, с этими вы вопрос решили, а мне-то как быть?». Многие вопросы связаны с корпоративными спорами, и тут важный тезис, который в программе содержится – о том, что нельзя навязывать подрядчика или компанию-партнера из своего региона – крайне важный, если не один из главных. Что такое корпоративный конфликт, все эти истории с рейдерством и т.д. – действие в рамках закона, которое подержано тем, что компания аффилирована с местными властями, с правоохранительными органами и с местными администрациями, которые – понятно в силу каких мотивировок – поддерживают в споре

хозяйствующих субъектов одну из сторон. В том числе и в рамках разбирательств в суде. Мы можем повлиять на судебное решение? К сожалению, не можем. И слава богу, что не можем, потому что я представляю во что бы наш департамент или министерство превратилось, если бы мы еще и на это могли бы повлиять.

Идея создания ВЧК тоже была очень правильной в свое время, но она тут же трансформировалась, на следующий день после принятия решения. Прекрасная эффективная структура, только как оказалось для других задач. Тут тоже есть риск того, что, решая в ручном режиме, вынимая пашку и размахивая ей там, где нужно, мы сами не заметим, как превратимся в карающий меч революции. Мне бы этого очень не хотелось.

А.С. Галушка: Тут все-таки стоит добавить к тому, что Сергей сказал. Если посмотреть международный опыт, он ярко показывает, что институт омбудсмена идет сейчас по пути специализации, в том числе и в сфере экономики и инвестиций. Мы видим, когда появляются отдельные омбудсмены по страховым рынкам, по финансовым рынкам, по малому бизнесу, и это такая, скажем так, тенденция развитых экономик и развитого гражданского общества. Это такое развитие через специализацию, и он свою жизнеспособность доказал как институт, который встает на стороне того, кто слабее.

У нас никак не создадут административную юстицию. Но если посмотреть онтологию такого явления как административные суды – они изначально исходят из того, что предприниматель или гражданин, который пришел спорить с чиновником, он слабее, он менее субъектный – это изначальная установка появления этого института.

А.А. Яковлев: Коллеги, на мой взгляд, это было полезно и интересно, поскольку было не только выступление коллег из бизнеса, но и реакция коллег из Правительства – я думаю, что это важно. Сейчас мы возвращаемся к нашей исходной повестке, и у нас сделает выступление Л.В. Петрашова на основе результатов совместных исследований.

Л.В. Петрашова: Спасибо большое. Я действительно хотела прокомментировать дискуссию о налоговых льготах, потому что этот вопрос отдельно мы обсуждали и в рамках нашего исследования, но решила не затягивать дискуссию. Мы прокомментируем вопросы, звучавшие ранее, во время нашей презентации. Чтобы не повторяться и обратить внимание на особенности нашего исследования относительно предыдущих ораторов, мы сделаем нашу презентацию достаточно короткой, но мы подчеркнем те различия и те достаточно новые вещи, которые мы обнаружили. В качестве введения я хотела бы вам рассказать, что же мы сделали совместно с РСПП, в чем же заключалось это исследование.

Наше исследование заключалось в том, что мы детально проанализировали инвестиционный климат двенадцати регионов РФ – то есть мы спустились на уровень ниже и постарались сформулировать этот некий фактор или механизм подсчета, который может быть в дальнейшем использован для рейтингов этих регионов. То есть мы предложили определенную методологию, которая позволяет как раз сравнить регионы между собой. Таким образом, мы сформулировали «суммарный индикатор инвестиционной привлекательности региона».

Мы не будем сегодня во время нашей презентации говорить о каждом из 12 регионов – мы просто просим вас, если у вас есть заинтересованность, взглянуть на наш отчет, который

четко показывает, как это считалось и какие факторы влияли. Мы считаем, что это хорошее начало для использования этого индикатора в дальнейшем для подсчета этих рейтингов, о которых мы неоднократно слышали. Что касается факторов, которые влияют на инвестиционную привлекательность, мы абсолютно согласны с предыдущими ораторами.

Единственная особенность нашей работы заключается в том, что мы посмотрели не просто в общем инвесторов в регионе, мы отдельно общались с иностранными инвесторами. В наших 50 интервью, которые мы провели, как раз был фокус на иностранных инвесторов, потому что это та экспертиза, которую мы можем привнести вот в этот процесс. И действительно большинство тезисов, которые мы сегодня услышали – вот эти 8 факторов, которые влияют на инвестиционную привлекательность, – естественно подтвердились. Потому что это все те же факторы, которые однозначно, безусловно, влияют на инвестиционную привлекательность. Но возникло еще несколько факторов, которые отличались от обозначенных ранее и которые, как мне кажется, мы хотели бы как раз озвучить, если позволите. Видимо, у нас ничего не получилось с нашей презентацией.

А.А.Яковлев: Она просто в другом формате, к сожалению.

Л.В. Петрашова: Да. Но я постараюсь донести... Мы просим прощения, что мы не согласовали форматы и не можем вам показать эту презентацию, мы естественно разошлем ее всем участникам группы в электронном виде, вы ее можете посмотреть, в этом нет никаких проблем. Так как мы фокусируемся как раз на различиях, я хотела вот остановиться на тех... Мы проговорили все те же факторы, которые были обозначены. Это наличие конкретной стратегии социально-экономического развития. Что же говорят на эту тему иностранные инвесторы? Комментарии были следующие, что наличие стратегии социально-экономического развития существует в каждом регионе. В каждом регионе есть некий подобный документ, но этот документ не является достаточно конкретным и помогающим в принятии решения в отношении региона.

Следующий вопрос, на котором я не буду детально останавливаться, – это прозрачность инвестиционного процесса, это все то же «единое окно», о котором мы говорили. Мы все абсолютно согласны. И международные инвесторы согласились, что действительно самый главный фактор, который их останавливает и заставляет их задуматься, идти ли в российский регион или нет. Финансовое налоговое стимулирование. Здесь я бы хотела согласиться с позицией господина Белякова, потому что международные инвесторы готовы платить. Готовы платить налоги, готовы платить и участвовать даже в софинансировании определенных программ. Калужский опыт нам это подтверждает.

Кроме того, мы знаем большинство иностранных инвесторов, которые хотят прийти в Россию. Они уже в Китае, и они уже в Бразилии. И в Китае они имеют огромную социальную и налоговую нагрузку. Они не против прийти и финансировать, и платить в России. Самое главное для них – прозрачность и транспарентность, и долгосрочность этого подхода. То бишь они приходят не на год, не на два. Они хотят здесь быть 10 лет. Мы активно сейчас помогаем, например, инвесторам в автомобильной индустрии, участвуем в дискуссиях всех тех 6 ведущих автомобильных производителей, которые сейчас приходят в Российскую Федерацию. И все, что их волнует, конечно же, что будет через три, четыре, пять лет, чтобы стабильная ситуация поддержки продолжалась. И они готовы, они спрашивают, действительно насколько долгосрочная и стабильная та

ситуация, которая им предлагается в разных регионах. Поэтому финансовое и налоговое стимулирование очень важно. Естественно, это денежные потоки, которые все иностранные инвесторы учитывают, но они не встают, как говорится, первым рядом барьеров и ограничений, даже повышают риски определенные для инвесторов. Потому что они прекрасно понимают, что если они получили льготу... Во-первых, сам процесс получения льготы – это процесс очень долгосрочный, и, как говорится, бесплатный сыр бывает только в мышеловке. Они этого даже очень боятся в какой-то степени. Они понимают, что лучше мы будем иметь транспарентную ситуацию. Мы заплатим все, что нужно заплатить, дайте нам четкие правила игры, и мы будем по ним работать, и мы хотим здесь быть не один год, а мы хотим здесь быть долго, потому что наш рынок в Европе не растет, а в России все будет расти. Очень простая логика рыночного роста.

Наличие успешных примеров сотрудничества с инвесторами – вот это вот мы тоже хотели отметить как некий фактор, который не прозвучал еще в этой дискуссии. Большинство инвесторов рассматривают каждый пример вовлечения инвесторов в конкретный регион. И негативный пример бывает как черная метка. Негативный пример, бывает, закрывает весь большой потенциал роста этого региона, и все инвесторы сразу рассматривают другие регионы. Это на удивление оказалось важным, с точки зрения международных инвесторов, поэтому в наших рекомендациях и в мерах, о которых мы пишем в нашем докладе, – мы говорим, насколько важно создание вот этой истории успешных примеров благоприятного сотрудничества с российскими инвесторами и с международными. Этот фактор недооценивается всегда, и думают – вот сейчас будет все по-другому. Все смотрят всю историю вокруг этого момента.

Следующая тема, которая еще так отчетливо не прозвучала, но интересна, опять же с точки зрения наших международных инвесторов и с точки зрения конкуренции регионов, – это проактивная маркетинговая политика региона. Это действительно некий такой западный концепт, который не очень существует в наших регионах. Мы видим, что вот эта вот проактивная маркетинговая политика – этими словами называется элементарное создание доступных, транспарентных, информативных информационных сайтов, ресурсов, ответов на вопросы, каким образом и что было сделано в регионе – для иностранцев играет огромную роль. Они смотрят, они обращают на это внимание. И то, что мы считаем формальным аспектом, – для них является действительно важным, опять же подтверждением интереса региональных властей в продвижении своего региона, как говорится, в глазах инвесторов.

Следующий момент, который мы бы хотели подчеркнуть, и то, что для нас было очевидным во время наших интервью, – то, что регионы переоценивают значение сырьевых источников. Значение сырьевых, ресурсных возможностей региона – очень сильно переоценивается, и большое количество регионов считает, что если есть такая сильная ресурсная база – это является основанием, и все инвесторы будут стоять очередь в этот регион. Наше исследование показало, что это не так. И иностранные инвесторы смотрят... Как раз вот та административная среда, которую предыдущие докладчики подчеркивали, вот этот фактор номер один – административной среды – играет даже большее значение для иностранных инвесторов. Они готовы, они работают в сложных условиях. У них есть технологии развития производств в достаточно сложных условиях. Мы, конечно же, в нашей выборке регионов, исключили лидеров ресурсных областей, потому что как раз наш фокус должен был быть ровно на те регионы, которые не имеют этих выдающихся ресурсов, которыми обладает Российская Федерация. С точки зрения, конечно, месторождений и добычи природных ископаемых, естественно, долгосрочная стратегия большого количества иностранных инвесторов будет базироваться на ресурсной базе, поэтому для наших целей нашего исследования мы их исключили. Таким образом, мы увидели, что те, как мы их называем «софт-факторы»,

которые включают те факторы, о которых говорили предыдущие докладчики (это административная среда, это инфраструктура, это финансы), это все то, по существу, что может администрация региона менять. Если мы сравниваем их с хард-факторами, как мы их называем. Это то, что невозможно изменить, а именно природно-экономическое состояние, географическое расположение региона и так далее. Вот эти мягкие факторы, которые можно менять, играют намного более важную роль, нежели чем факторы, которые показывают, что ресурсы Российской Федерации очень привлекательны. Потому что инвесторы, особенно крупные инвесторы, в которых особенно заинтересованы наши регионы, – это инвесторы, которые имеют доступ к этим хард-факторам в других странах БРИК. Регулярно мы участвуем в дискуссиях, когда стратегический комитет международного комитета смотрит просто на три страны. На Китай, на Бразилию и на Россию. И куда они идут: в 99% это Бразилия и Китай, Китай и Бразилия, теперь Индия и только следующей возникает Россия.

Я думаю, что на этом я бы закончила наше выступление, если есть какие-то вопросы, вам нужны какие-то детали – мы будем рады их отразить.

А.А.Яковлев: Хорошо. Большое спасибо. Если вы опять же сможете прислать материал, который мы могли бы потом разослать участникам группы, то это было бы полезно.

Л.В.Петрашова: Обязательно разошлем и разошлем конкретные меры, которые, мы считаем, необходимо принимать администрациям регионов.

А.А.Яковлев: У меня какое предложение сейчас, у нас есть еще один выступающий, это Козин Владимир Павлович из Ульяновской области. Может быть, мы сейчас сделаем это выступление, а уже после этого сделаем какой-то раунд вопросов, комментариев и, так сказать, дискуссии. Пожалуйста, коллеги.

В.П.Козин: Добрый день, уважаемые коллеги. Спасибо, Андрей Александрович, за предоставленную возможность проинформировать коллег в той истории работы области, которую мы начали с 2006 года. Наверное, это, на наш взгляд, не плохой пример, что привлекать инвестиции можно не только в Москву, в Питер и близкие к ним регионы, но в том числе и в такие регионы, как Ульяновская область, которая достаточно далеко находится от столицы. Я не буду повторять в принципе тех посылов, которые в своей презентации сказал Александр Сергеевич, с Сергеем Юрьевичем мы очень долго спорили, когда он присутствовал в регионе у нас на конференции посвященным индустриальным паркам. И в рамках этой конференции мы вышли далеко за тематику этого инструментария, и прежде всего, говорили об инвестиционном климате.

Мы занялись вопросом привлечения инвестиций не с самоцелью добиться каких-то индикаторов, которые сейчас начинают появляться в оценке деятельности субъектов и их руководителей, а с целью того, чтобы уйти от так называемой монозависимости. 83% ВРП Ульяновской области – это машиностроение, и автомобилестроение, которое сегодня достаточно проблематично в России и очень зависимо от неблагоприятной конъюнктуры. Сегодня у нас доля машиностроения снизилась до 71%, и каким-то образом удалось диверсифицировать структуру региональной экономики. Мы выбрали путь работы с инвесторами. С брендовыми инвесторами, которые работают в ВТО, которые не доморощенные, которые, в отличие от предприятий российской экономики, адаптированы ко всем невзгодам рыночной конъюнктуры. И это желание стали осуществлять на практике.

Во-первых, мы начали с совета по инвестициям, который в округе губернатора образовался с привлечением сторонних инспекторов работающих в бизнесе. Привлекли во власть людей, которые занимались активно бизнесом, создали инструмент под названием «корпорация» на базе одного из акционерных обществ, изменив его название и наполнив его деньгами с целью выкупа земельных участков и консолидации их в этом институте. Хочет власть этим заниматься или не хочет? Каким образом нужно побуждать власть? Во-первых, мы пошли по пути того, что часть заместителей губернатора освободили от вопросов курирования текущих полномочий. Любой орган исполнительной власти, министерство или департамент – он заточен на текучку. Если что-то происходит – он в первую очередь отвечает за это. Естественно, отраслевой заместитель, закрепленный за конкретными министерствами, он повязан по рукам и ногам всеми текущими делами. И таких проблем очень много. Начиная с сельского хозяйства, жилищно-коммунального сектора, строительства, образования, здравоохранения. Это все, что лежит по закону 131-му на муниципалитетах, в которые они пошли, в этот закон с 9% финансированием всех муниципальных полномочий. Других денег просто нет. И правительству просто приходится решать эти вопросы. Выхода нет. Часть заместителей стали своего рода проектными менеджерами, и из органов исполнительной власти ряд специалистов мы вывели в надправительственные департаменты, которые стали заниматься вопросами стратегии. На наш взгляд, орган исполнительной власти не может являться субъектом стратегического планирования по той причине, что его название – «орган исполнительной власти». Он должен исполнять те полномочия, которые ему предписаны, не изобретая себе никаких желаний, как потратить деньги. Ему необходимо это директивно определить.

Насколько это успешно? На наш взгляд, вот есть у нас 3 заместителя, в частности я. Подо мной нет ни одного министерства, но я координирую работу любого министерства именно в рамках отраслевого развития. Любой другой зам, например по социальным вопросам – тоже. Тогда появляется желание, как говорится, появляются попугаи, в которых можно измерить удава. Спросить за конкретный результат, а не за текущие полномочия.

Налоговый климат, насколько он экономически выгоден для осуществления инвестиций конкретным инвесторам? Много споров есть там, надо давать льготы, не надо давать льготы... Изначально мы пошли по пути предоставления льгот, но слово «льготы» здесь оно не совсем в контексте понимания Минфина федерального, не совсем применимо по той причине, что налогооблагаемой базы нет. И ее не будет, пока не придет инвестор. Ноль. Делить нечего. Для того чтобы создать налогооблагаемую базу, нужно создать на конкретной точке хозяйствующий субъект. Тогда появляется налог на землю, тогда появляется налог на имущество, тогда появляется налог на прибыль, рабочие места, НДФЛ, и прочие налоги.

За счет чего создавать эти льготы? За счет какого уровня власти? Мы – однозначно отказались вовлекать в этот процесс муниципалитеты, по той причине, что муниципалитеты должны быть замотивированы на появление этих точек роста. Чтобы в их стратегиях, в их схемах территориального планирования, в генеральных планах были предусмотрены эти потенциальные участки, которые могут быть интересны инвесторам. Чтобы в их схемах территориального планирования, в производных документах появились такие документы, как развитие транспортной инфраструктуры муниципального образования, создание инженерно-коммунальной инфраструктуры.

Для этого им необходим источник. А источник – это налоги. Все льготы, какие мы предоставляем, – это только областные налоги. Правильнее их, конечно, называть бюджетными инвестициями и налоговыми каникулами, но когда Минфин после

предоставления этих льгот начинает отрезать деньги, которые даются на межбюджетные выравнивания, мы задаемся вопросом, а для чего нам все это нужно.

Сегодня законодательство Ульяновской области предоставляет налоговые льготы инвесторам, причем эти льготы присваиваются не в ручном режиме, а при заявлении проекта от 5 млн. евро и выше – автоматически. До 8 лет. Это налог на землю, налог на имущество, это транспортный налог, региональная доля налога на прибыль. Кроме того, мы понимаем то, что все инвесторы, которые приходят в регион из-за границы – они не понимают слова «льготы». Им понятно – создано рабочее место и получена субсидия на создаваемое рабочее место. Мы пошли по такому пути, что федеральное правительство нас заставило конкурировать с двумя особыми экономическими зонами, которые одна в 200 км от нас, другая – в 150 км от нас. Тольятти и Елабуга, Татарстан, где есть возможность предоставлять льготу по единому социальному налогу. Мы 6,5% региональной ставки НДФЛ возвращаем в виде субсидий инвестору. Тем самым привязывая его к повышению фонда оплаты труда. Чем выше фонд оплаты труда на предприятии, тем большие льготы ему возвращаются.

Таким образом, в перспективе, возможно, мы будем отказываться от таких ручных льгот, о чем говорил Сергей Юрьевич. По той причине, что в Евросоюзе сегодня нет льгот. Там есть субсидии. Субсидии, предоставляемые муниципалитетом, землей, государством и Евросоюзом. Федеральное региональное партнерство могло бы выглядеть примерно в подобном алгоритме, в котором это делается сегодня в Европе. Еще до появления института особых экономических зон федеральных мы пошли по пути создания региональных промзон, обеспеченных инженерно-коммунальной инфраструктурой. Одна из промзон – это промзона Заволжья, это Заволжский район города Ульяновска, тот промышленный район, который в советское время завершить не удалось. Город планировался быть миллионником, а сегодня 660 тысяч проживает, масса предприятий вокруг «Авиастара» должна была быть построена, но все это осталось незавершенным. И вот тот задел, который был там произведен, мы использовали и, вложив небольшие деньги (это примерно около 280 млн. из регионального бюджета), создали там инженерно-коммунальную и транспортную инфраструктуру, в том числе за счет денег частных инвесторов. Это инвесторы энергетики. Местное предприятие, которое построило понизительные подстанции, не имея ни рубля субсидий из бюджета, не имея льгот, но за счет будущих продаж. Сегодня это подстанцию окупает. Зона окупилась. Те налоги, которые мы получили с двух инвесторов, пришедших в эту промышленную зону, сегодня полностью компенсировали затраты регионального бюджета. При льготах, которые они получили: на налог на имущество, налог на землю... Мы компенсировали это НДФЛом, и в силу того, что пришло предприятие, чей товар является подакцизным, это производство пива. За счет этих акцизов – мы окупили зону. Общий объем бюджетных инвестиций – с учетом того, что этот проект выдержал конкурс Федерального инвестиционного фонда и получил субсидии из фонда на создание дополнительно второй очереди инфраструктуры – составил около миллиарда рублей. Но на миллиард вложенных бюджетных денег мы получили 17,5 млрд частных инвестиций, вложенных в конкретную землю, в этот проект. Наверное, в таких показателях надо оценивать эффективность вложения регионов. Не просто вложить рубль и на рубль получить 50 копеек, предположим, федеральных денег, а какой эффект вложенных денег.... Наверное, нужно измерять именно размером вложенных инвестиций от частных инвесторов и скоростью возврата денег в региональный, федеральный, муниципальный бюджеты. Прежде всего – муниципальный. То, что губернатор должен давать всем свой телефон... он с первого дня его дает, потому что этот телефон он купил на деньги налогоплательщиков, об этом телефоне знает каждый житель в Ульяновской области и естественно каждый инвестор. Но я согласен с Александром Сергеевичем в том, что это сильный сдерживающий фактор не только для региональных чиновников, но и для чиновников, которые сегодня в регионах

представляют самое проблемное поле. Это представители федеральных органов. Вот все, что сейчас мы говорим о сроках, к примеру, предоставления земельных участков и прочее и прочее, о выдаче разрешений.... Это не региональные проблемы. Губернатор не может на это никак воздействовать. Я сегодня уже третий день работаю в Москве и позавчера принимал участие в одном из совещаний в одном из федеральных министерств. Не буду говорить в каком, но проблема обсуждения была связана с тем, что в Ульяновской области, в городе Димитровграде (это второй город после нашей административной столицы, в нем 130 тысяч населения)... в этом городе есть Научно-исследовательский институт атомных реакторов. Это базовое предприятие новой российской технологической платформы, и ядерная энергетика нового поколения, и плюс радиационная медицина. Там сейчас строится первый в России федеральный центр медицинской радиологии и наращиваются компетенции института атомных реакторов, который уже переходит в режим работы как международный центр коллективного пользования... Есть определенные сдерживающие факторы в развитии этого кластера, общих бюджетных инвестиций до 18 года в этот проект – 120 млрд рублей.

Это не региональный проект. Это проект федеральный. Это проект, находящийся под контролем непосредственно президента и комиссии по модернизации. Есть семь факторов, которые сдерживают. Четыре фактора мы решаем на своем уровне, в том числе сейчас там образуется филиал МИФИ, который будет работать как самый, наверное, крупный институт в виде филиалов МИФИ для подготовки и переподготовки специалистов для этих базовых отраслей: радиационная медицина и ядерная энергетика. Два аэропорта: один Самарский, другой – Ульяновский. 80 и 100 км, и между ними, естественно, сообщение. Дорога автомобильная. Это составляющая часть проекта «Волжский транзит», которая прописана в стратегии Минтранса. Второе – жилье. Жилье либерально отдавать нельзя. Иначе оно не будет связано с компетенциями кластера. Оно должно быть не ипотечным, по той причине, что сразу будет вовлечено в последующий хозяйственный оборот. Жилье должно быть служебным, корпоративным.

И третье - четыре ИТУ. Это город, бывший средмашевский, а Средмаш строил всегда колонии. Колонии остались. Детская колония, строгая и следственная тюрьма. Ну, естественно, международный центр коллективного пользования и четыре тюрьмы – это вещи несовместимые. Нам, региону, в принципе, 120 млрд – хватает. Мы их освоим, мы их, как говорится, закопаем, проект будет работать, но на уровень желаемой конкурентности и результата он не будет выходить столь быстро, как это необходимо. Вопрос у всех присутствующих, кто был на этом совещании, а были представители от всех отечественных министерств: вы чего сюда приехали, вы что нам жить мешаете? Проблема сегодня, коллеги, в этом. И если губернаторам сегодня президент оказывает доверие, назначая их, то, наверное, и компетенции территориальных органов федеральных структур должны каким-то образом координироваться тоже губернаторами. Вопрос не говорит о всевластии губернаторов, вопрос говорит о рассмотрении вот этих точек развития и о роли сегодня территориальных структур федеральных в решении этих вопросов.

Все есть. Инновационный бизнес есть, наноцентры есть, есть центр кластерного развития, и весь инструментарий работает. Сегодня мы задаемся вопросом: что делать дальше? Льготы? Наверное, нет. Я поддерживаю коллег в том, что постепенно от льгот надо отходить. Нужны понятные в Европе правила: созданное рабочее место, вложенный рубль частных инвестиций, какая-то копейка или какой-то процент государственной субсидии. Тогда все будет понятно. Где площадка для обсуждения? Вот сегодня питерский экономический форум, это в основном место сверки часов и обсуждения макропроблем... Да, мы его посещаем, это интересно, нормально... Вывели часы, на год настроили работу регионального правительства. Сочинский инвестиционный форум превратился в

выставку региональных проектов, где губернаторы «пиарятся» друг перед другом. А где вот обсудить сейчас по-большому точки, по косточкам разобрать каждый проект, провести своего рода мастер-класс на каком-то конкретном примере, наверное, такая площадка необходима. Губернатор предложил при встрече с президентом, которая прошла две недели тому назад: приезжайте в Ульяновскую область. По той причине, что опыт Калуги уникален, но она близко к Москве. Не верят регионы, что можно менять структуру экономики, находясь в отдалении от центра. Есть Москва, есть Россия, есть еще Замкадье. Вот мы – за МКАДом далеко-далеко. За тысячи верст. И опыт возьмем... Мы не хвалим себя, у нас была безвыходная ситуация – вырваться из «красного пояса». Переломать философию людей, потому что люди, до 1991 года чувствовали себя богоизбранными, по той причине, что в этом городе родился Ильич и туда валились деньги, и приезжали туристы. И сейчас есть претензия на богоизбранность... Обиды – все равно у населения присутствуют. Выхода не было, как только сформировать новое мировоззрение. Именно активным посещением, привлечением инвесторов, так как, придя в регион, они стали конкурировать за рабочие руки. У нас 1,26% сегодня безработицы. Это достаточно низкий процент. Но по методологии МОТ – 7,1%. Зарплаты стали расти за счет того, что инвесторы стали конкурировать за рабочие руки. При работе с каждым инвестором, на самом раннем старте мы обсуждаем всю возможную синергетику вот этого вот проекта. Что он может отдать на аутсорсинг. И уже при реализации программы по стимулированию малого бизнеса гранты, прежде всего, предоставляем тем субъектам малого предпринимательства, которые на эти гарантированные рынки уже приходят. Таким образом, если встречается президент с губернатором, спрашивает про рынок занятости – один губернатор говорит: мы вот в прошлом году создали 2500 рабочих мест. Другой говорит – 3200... Мы вот в прошлом году создали 22 400 рабочих мест. Из них за счет денег, которые были выделены по линии Минздравсоцразвития на так называемую samozанятость, – только 3200. Все остальные рабочие места – за счет прямых инвестиций и той синергетики, которая вокруг образовалась. Завод «SAB MILLER», создав 330 рабочих мест, создал 17 субъектов малого предпринимательства с нуля, и восемь субъектов малого предпринимательства расширили свои виды деятельности, которых раньше у них не было. Таким образом, вокруг него образовалось около 800 рабочих мест. Нам кажется, что это наиболее правильный путь, это выход из монозависимости. Вот вкратце примерно то, что меня просили коллеги доложить вам. *(Аплодисменты.)*

А.А.Яковлев: Да, спасибо большое. У нас все действительно очень признательны за это выступление, потому что, к сожалению, это некая проблема московских экспертов, которые находятся в Москве и отнюдь не всегда имеют реальное представление о том, что происходит в России. Причем, к сожалению опять же в головах, в том числе у многих моих коллег, сидят только плохие примеры. Про плохие примеры в газетах пишут на улицах говорят, а про хорошие примеры как-то говорят меньше, особенно когда они наглядные, конкретные, с цифрами. Спасибо. На самом деле, вы фактически ответили на те вопросы, которые у меня возникали в ходе предшествующих презентаций, потому что у меня было два вопроса: один как раз действительно с примером Калуги, потому что у многих коллег реакция, не только у губернаторов, но и у экспертов, такая – что на 70% успех Калуги объясняется близким расположением к Москве. И это замечательно, это хорошо, но это неповторимо. Вот то, что вы говорите, судя по всему, это опровергает. И второй, действительно центральный момент, на мой взгляд – это проблема территориальных органов федеральных министерств в регионах. Потому что мои какие-то контакты с инвесторами иностранными в том числе, очень доброжелательными... скажем, немец, пять лет проработавший в России, строивший завод. Не буду сейчас называть регион – не суть важно, какой регион на самом деле. Он четыре года строил завод, среднее предприятие. И как он его сдавал. У него не было претензий к мэру, у него не было претензий к губернатору. Там где-то что-то было, но в целом все были вполне доброжелательными. Но когда пошла сдача объекта и пришли пожарные, и выяснилось,

что то, что с ними согласовали на старте, – не совсем согласовано, «решите проблемы». Потом пришла трудовая инспекция, которая им выкатила 18 замечаний, включая то, что у гендиректора нет водителя. Он сам машину водит. А раз так, то тогда он работает не только гендиректором, но и водителем, поэтому он должен до выхода на работу с утра, выходя из квартиры – проходить медосмотр и получать путевой лист. И заканчивает он свои проблемы, таможней и ФСБ, потому что у них были закупки оборудования из Германии, с электроникой. И выяснилось, что надо на это все оборудование получить спецразрешение ФСБ. И они специально были вынуждены привести русскоговорящего эксперта завода-изготовителя, который просто дословно переводил двум уважаемым чиновникам, что написано в инструкциях. Продолжалось это на самом деле несколько недель, у них пошли штрафные санкции за простой трейлера, и этот немец просто был готов начать ночевать в трейлере, под телекамерой... Кончилось дело тем, что те кто ему заказывал этот завод, – как-то договорились, чтобы от них отстали. Хотя явно там просто шло чистое вымогательство денег. Это уже так просто в качестве некоторого комментария. Если брать сегодняшнюю ситуацию, вы видите какие-то возможности взаимодействия с руководителями территориальных органов в регионе, или это проблема, которую надо решать на федеральном уровне?

В.П.Козин: Я думаю, что это системная проблема. Системную проблему, в ручном управлении решить просто невозможно. Проблема системная. Даже слушая, например, выступления губернатора на аппаратном совещании и главного федерального инспектора: один говорит о развитии, а другой говорит о текущих полномочиях. Вот там дыра, там дыра, там дыра... А сегодняшняя дыра – из-за того, что когда-то, 10 лет тому назад, были неправильно приняты управленческие решения. Они и послужили следствием. Поэтому сегодня нужно закладывать такие управленческие решения, чтобы потом последствий не возникало. Одно полушарие должно работать, естественно, на полномочия, а другое на развитие. И если они не заточены на развитие теруправления, им нужно менять регламенты. До тех пор, пока они регламенты административные пишут сами для себя – они будут писать их так, чтобы ничего не делать.

Э.А.Черкин: Вы знаете, я бы хотел добавить, по тому, что Владимир Павлович сказал. Мы не все тут лучшие практики изложили, а такие, ключевые. И обращали внимание на то, что роль губернатора, она основополагающая. И одна из мер в модельной программе, у нас тоже это создание совета при губернаторе, куда входят и терорганы, и региональные органы, и муниципальные. Как практически дело обстоит? Действительно это проблема с федеральными терорганами. И губернатор в успешных регионах, он себе их фактически подчинил. Не юридически, а фактически. Ему удалось это сделать. И действительно, допустим, в Калужской области так удалось сделать, в Татарстане - там еще проще по понятным причинам - это удалось сделать. Но это де-факто. И получается сегодня, может быть, нужно ставить вопрос о том, что если это сделано не на основе права, но при этом это является лучшей практикой, то все-таки как-то сделать, чтобы она стала де-юре. Тут же может речь идти о передаче полномочий с одного уровня власти на другой, а это же можно сделать, сами полномочия передать? Можно! Вопрос как это сделать практически. Но сегодня действительно это можно констатировать, как некоторый такой медицинский факт. Что работает? Работает реально в регионах, на уровне практики, а не на уровне права, фактическое подчинение федеральных территориальных органов исполнительной власти губернатору. Тогда действительно это работает.

А.А.Яковлев. Хорошо коллеги, спасибо.

Э.А.Черкин: Коллеги, можно?

А.А.Яковлев: Да, пожалуйста.

Э.А.Черкин: ...я из собственной практики приведу несколько примеров. Извините, я забыл представиться. Черкин Эдуард, компания КПМГ. Как раз я продолжу те выводы, которые у нас, в ходе исследования по регионам, сформировались. Примеры взаимодействия федеральных органов территориальных управлений и регионов, которые мы видели: действительно существуют некие примеры джентльменского соглашения. На уровне губернаторов, когда удается достичь фактической договоренности, о сотрудничестве. Согласен, что есть различие интересов. Вроде как регион является держателем интереса о привлечении инвесторов, в то же время такого интереса, прямого у территориальных подразделений и у федеральных органов власти очевидного нет. Такие джентльменские соглашения в Татарстане, в Нижнем Новгороде достаточно хорошо работают, когда установлены определенные договоренности о том, что определенный административные процессы, в которые вовлечены как региональные, так и федеральные органы власти, должны проходить в определенно заданный срок. И между участниками всего процесса распределены дни, по большому счету, за который срок, условно говоря, налоговая инспекция, землеустроительные органы, обязаны дать ответ по инициативе одобрения инвестиционных проектов или согласования инвестиционных документов.

О.Г.Аллилуева: Хочу в первую очередь поблагодарить Владимира Павловича (*Козина*) за выступление, за язык, за фактический опыт, поскольку до этого многое, что происходило, лично у меня вызывало *deja vu*: последние 20 лет говорим на этом языке, последние 10 лет пишутся ровно эти документы, и, мало того, еще и подобного рода поручения выходят, может быть, за исключением вчерашнего заявления. Но больше всего пессимизм вызывает такой язык сравнительных преимуществ: наши бизнес-ассоциации научились говорить на бюрократическом языке. И очень бы хотелось рано или поздно перейти к некоему конкурентному языку, не к сравнительным, а конкурентным преимуществам между регионами.

Я согласна с «Деловой Россией»: со всем можно согласиться постольку, поскольку это все известно. Как ни печально, это то, что нужно делать – отчасти это банально, но это правда. Это нужно делать, но вот именно в выступлении В.П. Козина, на мой взгляд, прозвучали еще другие измерения этого инвестиционного процесса. И я бы посоветовала экспертам посмотреть и то, что делается в других странах – какие есть рейтинги и язык, на котором они это делают, и как раз В.П. Козин обозначил вопросы и логистики, и качества бизнес-климата, и, собственно, того же самого анализа конкурентных преимуществ, и вопросы кооперации бизнеса. Я могу согласиться, что всегда была важность приоритета ручного управления стартапами крупных и средних проектов, но, кроме этого, не забывайте, бизнес-климат – это не только макроэкономика, это еще и микроэкономика. И куда вы, соответственно, дели нашу извечную проблему, что самые прибыльные предприятия у нас, к сожалению, отличаются еще и низкой производительностью – такой парадокс, который еще лет двенадцать назад McKinsey отмечал для РФ.

Соответственно, мое бы пожелание как эксперта с тем, чтобы в качестве результата работы данной группы №4 был как минимум *case-study*, который был представлен в Ульяновской области. Там, собственно, и анализ, и план действий, и системные вопросы – они

поставлены, все там уже есть. Я бы предлагала и индексы регионов, как их ни называй - инвестиционные, конкурентоспособность, либо совет по иностранным инвестициям – это все известно, и содержание, и выводы все одинаковые. Но case-study мне кажется очень важным.

И еще один аспект – это внешний фактор, который, на мой взгляд, напрямую будет влиять и на инвестиции, и на наш бизнес-климат. Как вы помните, вступление в ВТО у нас неизбежно, и запрещенные экспортные, импортные и т.д. субсидии – они грядут. И в этой связи у нас достаточно сильно будут скованы руки и в отношении других федеральных законов, и, на мой взгляд, я пока не видела в последнее время профессиональных дискуссий, анализа, что нам нужно. На уровне документов Минэкономразвития это, конечно, присутствует, но, как и в чем это будет выражаться, что можно будет делать, а что будет делать не комильфо, чтобы не нарываться на встречные санкции – это также требует дополнительного изучения нашей рабочей группой. Спасибо.

А.Д. Радыгин: Я хотел задать вопрос по поводу корпораций развития Ульяновской области. Здесь два коротких вопроса. Один: существует ли какой-то количественный ценз, измеряемый, допустим, в потенциальном ожидаемом объеме инвестиций, для того, чтобы претендовать на поддержку со стороны корпорации? Либо де-факто любой может обратиться для получения поддержки по тем функциям, которые вы описали в своей презентации?

И второй вопрос. Среди функций указана очень аккуратная формулировка: «Поддержка в ускорении оформления документов и ускорении процедур прохождения всех необходимых процессов для вхождения в инвестиционные проекты в Ульяновской области». Означает ли это, что при всем относительном благополучии Ульяновской области в плане соответствующей инфраструктуры и интереса и усилий со стороны губернатора и его команды, тем не менее, все равно требуется ручная работа, а системно проблема остается весьма и весьма тяжелой? Я просто увидел здесь некое противоречие на фоне благополучного контекста.

В.П. Козин: Первое: любой инвестор, входящий в регион, и не только инвестор, а предприятие из реального сектора экономики, который в регионе не присутствует, начинающие программу модернизации собственных технологий и выводящее это направление в самостоятельный хозяйствующий субъект, оно имеет право на получение льготы из областного бюджета и на получение мер поддержки корпорацией развития, которая может взять доверенность и оказать содействие по любому направлению. То, что есть сложности – ну конечно, сложности есть. Сегодня формально по регламенту работа, условно, службы кадастра, рассмотрение документов – два месяца. Ведь могут приступить к рассмотрению документов через три дня, а могут приступить к рассмотрению за три дня до окончания регламента. И тогда появятся все вопросы.

Все проекты, которые внесены в областной реестр приоритетных инвестиционных проектов – этот документ доводится до всех представителей федеральных структур, и тот агент, который из корпорации развития в интересах конкретного предприятия работает, он всегда напоминает о том, что этот проект приоритетный. Это то ручное, джентльменское соглашение, которое мы достигаем с территориальными органами федеральных структур. Проблема сегодня в этом.

Е.Л.Юрьев: Очень признателен за возможность слушать, и учиться, и присутствовать здесь сегодня. Мне кажется, что очень важный аспект инвестклимата, который стоило бы по результатам деятельности рабочей группы акцентировать, – это тарифы, тарифная политика. Вот эта ситуация, когда есть политически подкрепленный монополизм. Как пример можно взять идею net parity, идею паритетной цены Газпрома, цены на газ, когда внешняя и внутренняя цены должны сравняться за исключением налоговых и транспортных издержек, рождаемый этим рост цены электроэнергии. Это, конечно, очень мощные факторы подавления создания новой занятости и такой топор, подрывающий инвестклимат; возможность инвесторов разворачивать в России прибыльные производства и бизнесы. И особенности такого тарифного регулирования, мне кажется, стоило бы отдельно отметить.

Это как ремарка. Я знаю, что в повестке «Деловой России» есть целые разработки и блоки на эту тему. У Александра (*Галушки*) было всего 30 минут на эту презентацию, поэтому, может быть, он постеснялся этот блок ставить.

Я бы хотел, понимая, что будет какая-то бумага на выходе, сделать предложение в раздел актуальности. Сегодняшняя дискуссия и рабочая группа, которая сегодня собралась, – это, как кажется, самая главная тема вообще в стране. И для того, чтобы создавать инвестклимат, нужна приватизация и нужна мотивация, два таких ключевых слова. Действительно, вот коллега отметила, правильные вещи говорятся и пишутся, даже поручения даются уже, но воз сдвигается очень медленно. Так вот, в этой теме, помимо инвестиционной мотивации и мотивации конкурентоспособности экономики, есть еще и политическая мотивация и социальная. Ведь, что имеем мы в разделе «Дано», что имеем на входе, и о чем начал говорить Александр Сергеевич Галушка. Вот ситуация – скажем, хорошую работу в стране имеет, может быть, до 10% людей, в сырьевых отраслях занято приблизительно 2% населения, в первом переделе и экспорте, плюс финансовый центр Москва, может быть, немножко Санкт-Петербург, какие-то элитные услуги, ну, в общем-то, до 10% населения. Т.е. до 10% населения являются такими лобовыми бенефициарами сегодняшней структуры.

Единственный способ это поменять – это радикальное улучшение инвестклимата. Из 82 регионов 6 являются сырьевыми, у которых есть возможности обеспечения достойной жизни через наличие у этих регионов сырьевых ресурсов. Дальше. Голосуют 100% людей, а живет хорошо и имеет хорошую работу 10. Значит, меры улучшения инвестклимата – это меры, направленные на электоральную победу: дать хорошую работу. И последнее, вот есть другая группа в 2020, это как бы модель роста. Что мы имеем в «Дано» на сегодня, опять-таки. Если 10% населения, я это не считал, может быть, ваша рабочая группа точно посчитает, это 6,6% или там 11.2%, порядки такие, занято высокопроизводительным трудом, а остальные в том или ином виде являются получателями трансфертов, то какая должна быть идея экономического роста для России. Какая? Такая, которая займет высокопроизводительным трудом большинство населения, и за счет этого обеспечит беспрецедентное увеличение ВВП и других показателей экономического развития. Поменять эту ситуацию, когда население из обузы, из ненужного, экономически нецелесообразного станет фактором роста и развития через высокопроизводительный труд. Это вот такая должна быть модель роста, то, что мы, кстати, видим в той же Бразилии, которую экономисты могут изучать. Как это сделать? Улучшить инвестклимат. Как занять население высокопроизводительным трудом? Радикально, кардинально улучшить инвестклимат. Чтобы пришли инвестиции, чтобы появилось то самое опережающее создание сотен и сотен тысяч новых высокопроизводительных качественных рабочих мест. Чтобы изменилась от этого бюджетная структура, чтобы появилась диверсификация налоговой базы, чтобы были решены и задачи и безопасность страны и прочее. Поэтому, если мы говорим об

инвестклимате, и что-то будет писаться, то актуальность этой тематики чрезвычайно, и есть очень, мне кажется, веские основания небольшими расчетами-тезисами обосновать, что это главное дело в стране. Кстати, удалось как-то обменяться мнением с министром экономического развития на эту тему, у нее ровно такое мнение, что это главное дело в стране. Спасибо.

А.А.Яковлев:Спасибо большое. Пожалуйста, Наталья Васильевна.

Н.В. Зубаревич: Я постараюсь максимально близко к дискуссии. Во-первых, большое спасибо за то, что пригласили, потому что команда, по которой делает региональный блок, вплотную сталкивается с теми же вопросами и задачами, поэтому сразу к делу. Первое, я буду счастлива, если ваша команда пропишет слово «децентрализация», как одно из важнейших условий улучшения инвестиционного климата в стране. До тех пор, пока соотношение федеральных чиновников в регионе и собственно региональных чиновников примерно 3 к 1, 2,5 к 1, если быть точным, поменять ничего не возможно, потому что у этих двух групп совершенно разные мотивации. Итак, децентрализация – спуск вниз полномочий, ответственности и ресурсов. Все, приехали, дальше двигаться так, как двигались нельзя. Пожалуйста, поддерживайте нашу группу, мы будем это писать предельно жестко. Следующий момент, уже по поводу первой презентации, огромное спасибо, нам было крайне интересно, просто качественная работа, но к ней есть тоже вопрос. Вопрос следующий, верите ли вы в то, что конкуренция – это всеобъемлющий, т.е. в смысле территориальном, фактор развития? Мне бы хотелось - при полном согласии с вами, что конкуренция за инвестиции, человеческие ресурсы, есть основа нормального развития регионов, спущенных с короткого поводка на нормальный длинный - но здесь хотелось бы предостеречь. Очень важная вещь – три момента – далеко не все регионы в эту конкуренцию вступят, даже если поводок ослабить. Пункт первый: есть три группы регионов, которые на это не пойдут: а) сырьевики, потому что там все решается на федеральном уровне, их немного, но они много значат для экономики; второе, экономические дистрофики, там все за счет трансферта, как просили, так и будут просить; и третье, для того, чтобы эта конкуренция была нормальной, федералы должны распределять деньги не в ручном формате, а по прозрачным критериям. Посмотрите структуру дотаций, субсидий, субвенций по девятому, по десятому году, у нас на сайте висит. Порадуйтесь тому, с каким удивительным чувством гармоничности и сложности сейчас эти деньги распределяются, никогда не догадаетесь кому за что дали. Поэтому фонд, дополняю здесь, стимулирования инвестиций будет работать так же, как фонд поддержки моногородов. Посчитайте доли, повеселитесь и сообразите, кто был лоббистом того или иного решения. Поэтому осторожней с федеральными фондами, распределяемым не по прозрачным критериям, они в России плохо как-то рождаются. Лучше меньше форматов, но гораздо большая степень свободы, институционально-защищенная.

Следующий момент, конкуренция soft и hard, что здесь важно. Все наши исследования показывают, что да, без «софта», наверное, никуда, хотя абсолютно спокойно без «софта» развивается Москва, потому что концентрация экономики такова, что она самодвигающаяся. Но в остальных территориях прошу не преувеличивать роль «софта». Как я в книжке своей последней написала: «институты плюс». Институты начинают работать тогда, как преимущество, когда есть какие-то еще конкурентные объективные преимущества. Для Калуги выставила, потому что близко от Москвы, для Ульяновска, без всяких обид, потому что в Самаре такой провал с управлением, такая, простите за выражение, задница. Но в Поволжье куда-то надо идти, а вы рядышком и вы молодцы, вы подсуетились и вовремя, пока там 10 лет черти что творится, перетащили инвесторов. Ведь так? Так. Правильно, поэтому из депрессивного региона по всем честным мерочкам вдруг вы преодолели промышленный спад. Я гадаю, сию смотрю на цифры, говорю «как

удалось машиностроению...». Спасибо, что рассказали историю успеха и действительно историю повышенной шустрости регионального управления. И так, вот это играет роль, это дико важно. Поэтому бедный Чиркунов бьется со своими 4%, а у него ничего не выходит, потому что 1,500 км экономического расстояния, 59 градус северной широты с очень плохой инфраструктурой. Это то, что убивает напрочь. И так, «институты плюс», давайте договоримся, что мы соотносим регионы с реальными конкурентными преимуществами, мы уже их все прописали, они понятны, как «Отче наш». Приагломерационные, регионы на выходах торговых путей, очень важные, регионы с городами-миллионниками и интегрированной основой, индустриальной и сервисной. Есть куда в России расти, только давайте без иллюзий. Институты и наша политика в первую голову сработает там, где есть еще дополнительные преимущества. И последнее, о чем бы я хотела сказать: взывать к этому государство бессмысленно, верить в то, что оно само себя ограничит бессмысленно. Поэтому, честное пионерское, мы эти лозунги уже 10 лет слышим, ну сколько можно? Поэтому борьба экспертного сообщества сейчас – это борьба за уменьшение государства в любых форматах, мне кажется, это сейчас важнее всего. Децентрализация – один из элементов этой борьбы, потому что пока она будет идти, жесткая костлявая рука государства, которое знает все, маленько ослабнет. Спасибо.

А.А. Яковлев: Давайте мы уже в конце подведем итоги.

Н.В. Зубаревич: И маленькая деталь. Только рейтинги не считайте, осторожнее с рейтингами. Вы знаете, что вам прямые иностранные инвестиции вставили, вы их географию хорошо знаете? Вы себе представляете, что там происходит и какие скачки? Если к этому маразму под названием «рейтинг эффективности оценки губернаторов» добавить еще прямые иностранные инвестиции, мало не покажется никому.

А.А. Яковлев: Коллеги, я бы сейчас предложил еще выступить тем, кто хотел выступить, у меня в очереди было трое коллег, давайте просто по очереди соответственно выступим, а потом те, кто делал доклады, получают возможность сделать финальные комментарии и отреагировать на вопросы. Хорошо? Пожалуйста.

Д.Б. Цыганков: Спасибо. Даниил Цыганков, Центр ОРВ Высшей Школы Экономики. Я в большей степени представляю экспертную группу 14 «Оптимизация присутствия государства» и хотел пару слов сказать по поводу совета и уполномоченного по делам инвесторов. Действительно, по сравнению с той идеей, которая была некоторое количество дней назад предложена 4-ой экспертной группой, та, которая комментировалась в прессе - в РБК, на Радио России, благодаря вчерашнему выступлению, России, хотя идея та же, но, видимо, как-то по-другому она расположена. Во-первых, эти уполномоченные спущены на уровень регионов, а вместо совета по защите прав инвесторов - дебюрократизация, поскольку в идею были вложены, в принципе, процедуры, связанные с ОРВ, со сносом административных барьеров. Видимо, Минэкономразвития хотят сейчас усилить вес, по такому ретроспективному ОРВ расчистки законодательного поля от неэффективных, мертвых, мешающих бизнесу, мешающих инновациям, форм. В связи с этим, я вот пытаюсь анализировать оба текста: и текст модельной программы, и текст группы по уполномоченным, вчерашнее предложение, может быть в качестве таких мелких ремарок следующее. Возможно, этот совет по делам инвесторов, если он все-таки на федеральном уровне возникнет, ему бы и стоило публиковать предложенный Деловой Россией доклад о состоянии инвестиций, может не только инвестиций, но в целом дебюрократизации и снижения административных барьеров. Я Андрею Александровичу передавал несколько дней назад примеры таких годовых отчетов, которые делают аналогичные советы. Их в Европе четыре: в Голландии, в Германии, в Швеции, и Великобритании созданы они недавно, в

течение от 7 лет до, последний, по-моему, в Великобритании, по-моему, в 2009 году. Возможно, было бы понятно, от кого этот доклад будет исходить. Вторая вещь, которая в модельной программе прозвучала касательно обучения чиновников и посылки их за рубеж, это правильно, но все-таки есть какие-то возможности, например с подготовкой норм, которые вводят излишние барьеры. Вот это все обучение и переобучение можно провести в России, ей-богу не нужно всех чиновников, да и денег не будет столько, чтобы отправить переобучать. Мне кажется, можно здесь на уровне регионов. Тем более, что работа уже ведется во ВШЭ и АНХ и.., ну, прежде всего, ВШЭ и АНХ. Третий момент, мне кажется, что стоило бы предложение с советом по защите инвесторов все-таки развернуть не только с точки зрения мексиканского опыта, но вот, опять же повторю, и с точки зрения европейского, и, возможно, стран Восточной Европы, скажем, в Эстонии насколько я понимаю, на уровне государственной канцелярии выведена деbüroкратизация и защита от введения барьеров. Мне кажется, этот опыт обогатил бы предложение по работе этого совета, потому что вполне возможно, что в следующее политическое окно с 2012 года, этот совет может быть создан и на федеральном уровне. Спасибо.

А.А.Яковлев: Пожалуйста.

А.А.Смекалин: Смекалин Александр, Директор Департамента развития, правительства Ульяновской области. Я хотел бы полностью согласиться с предыдущими ораторами и как раз, поскольку я непосредственно отвечаю за показатели по инвестициям, я неоднократно слышал «показатель прямых иностранных инвестиций» в оценке деятельности губернатора и вообще в оценке эффективности деятельности регионов. Должен вам сказать по опыту, что данный показатель абсолютно не типичен для регионов, он на самом деле прыгает безумно, и мы анализировали не только свои показатели, но и показатели соседних регионов, более успешных. И что мы можем увидеть – большинство денег идут из оффшоров прямых иностранных инвестиций, поскольку финансируются нашими же предпринимателями, которые эти деньги вкладывают в коммерческую недвижимость. Как правило, не самый лучший показатель, это раз. И второе, что особенно типично для регионов. Как правило, крупные иностранные инвесторы, которые заходят в Россию с крупными предприятиями, крупными инвестициями, они действуют уже через свои созданные предприятия, созданные подразделения, филиалы, что угодно, которые зарегистрированы в Москве, и они проходят как прямые иностранные инвестиции в Москву. А в регионы они уже приходят как российские инвестиции. Поэтому данный показатель абсолютно не типичен и как-то его оценивать... Понятно, есть желание и оно правильное, но с учетом нашей статистики и системы учета этого показателя, он не будет работать, а может быть, даже будет работать наоборот. Спасибо.

А.А.Яковлев: Хорошо. Да, пожалуйста.

М.А.Ан: Большое спасибо. Меня зовут Михаил Ан, я заместитель Сергея Белякова, я не хочу отнимать много времени, поэтому я просто сделаю одно замечание, есть один комментарий. Помимо этого, я абсолютно поддерживаю модель роста, о которой говорилось господином Юрьевым, на 100% согласен. И по образованию чиновников, непосредственно сталкиваюсь каждый день, согласовывая те или иные документы, работая в Федеральном Министерстве. Кардинально надо менять образование чиновников всех уровней: федеральных, региональных, различных служб. Люди просто не понимают, что такое жизнь нынешняя, живут прошлым столетием. То есть они реалии российской

жизни, к сожалению, понимают, но это не то, наверное, что нужно стране, т.е. не воровать же, уже хватит. Просто пустой взгляд, когда пытаешься объяснить какие-то подходы человеческие. И конкретное предложение, тоже говорилось про долгие регламенты, которые пишут сами же ведомства, и сроки нереальные, вот это проблема российской действительности, технически конкретный вопрос, техническая проблема, которая выливается в те самые административные барьеры, о которых все говорят сейчас. У нас регламенты пишутся, собственно, самими ведомствами с учетом их видимых ограничений и они для себя ставят максимально длительный срок, давая резерв, чтобы потом не выглядеть плохо при отчете об исполнении работы и не перегружать себя и так далее, оставляя себе резерв. Потом это выливается в коррупциогенность, необоснованно длительные сроки. С опыта моего в Америке в начале 2000-х - конца 90-х, как раз в этот период в США была введена реформа о внедрении обязательной системы всех госуслуг, которые предоставляются населению, все документы, каждый документ должен быть регламентирован количеством минут, необходимых для заполнения; документы должны быть четкие, простые, понятные. И это очень сильно увеличило эффективность работы госорганов, документы стали более понятными и более прозрачными. Это на уровне законодательства, если не ошибаюсь, было введено, такая оценка любого документа, т.е. документы – как они сделаны, и сроки, понятность и простота. Тут механизм некий нужен, вот в Министерстве, по-моему, сейчас заявлялась инициатива, как стимулировать чиновников на оказание качественных услуг. Наиболее эффективная мотивация – это наказание за неисполнение. Т.е. предлагается введение института, где наказываться будет служащий, т.е. где обратившийся гражданин или инвестор имеет право оспорить, пожаловаться начальнику на бюрократические процедуры, и начальник принимает решение. Если оно положительное, то штрафуются инспектор, специалист, чиновник, если нет, то гражданин может доказать через суд. Если доказывать через суд то, что волокита была, то наказываются и исполнитель, и начальник со штрафами от 2.000 до 5.000 на исполнителя и до 15.000 на начальника. В принципе, наверное, не плохой первый шаг для того, чтобы чиновника переориентировать на оказание услуг. Просьба, в документах, если будем готовить, по возможности отразить вот эту проблему, что регламентам должно уделяться правильное внимание, и готовиться они должны не по существующей согласительной процедуре ведомств, где приходится договариваться и идти на компромисс, и в итоге уступать мнению того ведомства, которое его готовило, с учетом загруженности и перегруженности. Регламенты должны быть взвешенными, сбалансированными, с учетом реальных потребностей бизнеса или граждан. Спасибо.

А.А.Яковлев: Хорошо, коллеги. Есть ли какие-то еще комментарии у других участников? Если нет, то я предложу уже потихоньку закругляться, мы уже почти 2,5 часа работаем, я попросил бы наших докладчиков сделать свои комментарии, я потом коротко скажу о наших планах на будущее.

А.С. Галушка: Спасибо, спасибо большое, Андрей Александрович, во-первых, за то, что позвали, во-вторых, за то, что дали слово, в-третьих всем коллегам за замечания, дополнения, критику, для нас может быть уже за сотню перевалят мероприятия, на которых мы все это обсуждаем. Наши инициативы, в открытом доступе на сайте Деловой России для замечаний, предложений, мы вот последние 1,5 года фокусировано этим занимаемся, потому что собственно и миссия Деловой России – это улучшение инвестиционного климата. Мы не научно-исследовательский институт, мы в этом заинтересованы как бизнес, а то, что нам попутно приходится какие-то компетенции осваивать на языке чиновников начинать говорить – ну просто на другом языке нас не слышат, к сожалению, ну, приходится и китайский тоже учить, ну, что же поделаешь. Действительно, мы со всеми регионами в самом плотном контакте, и достаточно сказать, что завтра, допустим, мы в Липецке с губернатором проводим Круглый стол, подписываем соглашение, начинаем работать по улучшению инвестклимата, в

понедельник с Алтайским краем то же самое, это наша реальность ежедневной жизни стала. Это постоянный онлайн с регионами, Владимир Павлович не даст мне соврать, он вот с нами в таком же онлайн находится. Я хочу сказать, что даже сегодняшний уровень обсуждения проблемы – это нулевой уровень, презентация – это нулевой уровень, модельная программа – это первый уровень, но поверьте, когда мы начинаем заниматься этим действительно, то... что такое один пункт, строчка, создать агентство? Создать агентство – это практически алгоритм его работы, не административный регламент, мотивация персонала к тому, чтобы он это должным образом сделал и вплоть до должностных инструкций на рабочие места сотрудников этого агентства – вот что такое практически реализовать, и это совсем не тривиальные вещи – когда ты приходишь до практической реализации с конкретным регионом, с конкретным вице-губернатором и губернатором это делаешь. И вот знаете – еще одной информацией я хотел тогда поделиться – из последних. Одно из исследований, которые мы в развитие этой темы делаем – это, Евгений Леонидович говорил, что лучшей стратегией и лучше инвестиционного климата и может быть это в работе группы подчеркнуть. Мы собрали сейчас данные по некоторым субъектам, я приведу данные по одному региону, количественные. Значит, сравнили две экономики: ту, которая была по состоянию на 1 января 1992 года и ту, которая возникла в результате привлечения инвестиций. Выработка на одного работающего в "старой экономике", как мы ее назвали, 1,5 миллиона рублей на человека в год, в новой экономике – 22 миллиона 936 тысяч рублей на одного человека в год. В номинальных. Тут же важны сопоставительные вещи. Дальше, прибыль на одного работающего. В старой экономике 74 тысячи рублей на одного работающего, в новой экономике – 744 тысячи на одного работающего. Средняя заработная плата. В старой экономике – 20 тысяч рублей на одного работника, в новой – 51 тысяча рублей на одного работника. И дальше я могу, дальше по НДФЛ, по всем... Это фактические данные. Просто старые предприятия, их производительность, эффективность, заработная плата, и новые, их производительность, эффективность, зарплата людей, конечно, в приведенных ценах.

Это разница, не рост, а разница. Прибыль на одного человека, выручка на одного человека, зарплата... Не рост, еще раз, не рост, я вам объясню тогда, в чем смысл показателей. Взяли 50 предприятий, советских, какие у них сейчас показатели, взяли 20 новых предприятий, сейчас которые построены и сравнили, вот о чем идет речь. И это очень яркая характеристика. Дальше. Это яркая характеристика к стратегии, о которой шла речь. Вот ее плоды, этой стратегии улучшения инвестклимата. Действительно, далеко не все выстрелят, это правда. Сырьевых регионов, может, даже и касаться бы пока не хотелось, у них, наверное, своя судьба. Знаете кто большой интерес к нам сейчас проявляет? Чеченская республика. А знаете, что они нам сказали? Они сказали: ну неужели вам неинтересно с нами это сделать? Вот неужели вам это неинтересно? Для нас это удивительная реакция была.

Но они нас просто забомбардировали, и вот это удивительно, самая большая активность – это у Чеченской республики. Хотя вы правы. Есть регионы, где инвестиционный климат, наверное, со спецназом не улучшить. По поводу распределения федеральной поддержки не в ручном формате. Да, им об этом говорили, вот на наш взгляд этот фонд далеко не идеален, 10 миллиардов рублей выделили и критерии прописали. И на наш взгляд, было бы просто и ясно: процент от федеральных налогов, которые принесли новые инвесторы, получает регион, процент, четкий и фиксированный, это абсолютно прозрачная модель. В течение какого-то четко ограниченного количества лет. Она не требует какой-то произвольности в принятии решений, совершенно. И она всем понятна изначально. И она даже такой коммерческий характер носит: агентский бонус за то, что ты Федерации помог. На наш взгляд, это лучше. Это вот к вопросу о прозрачности критерия. Все прозрачно и автоматически. По поводу роли софта – не преувеличиваем, но знаете, уж наш

исторический опыт, российский, когда у нас просто исторический бич – это бедная реализация богатого потенциала. Он уж так нам показывает про роль этого софта. И Сингапур, у которого нет даже своей воды и при этом успехи экономические, которые мы наблюдаем, очень яркие, очевидные, и там только софт создал эти успехи. Ну конечно, вы правы, что именно лучшему раскрытию конкурентных преимуществ территорий, конечно, хороший софт способствует, он на них естественным образом и базируется. Это органично. Но наличие этих преимуществ совершенно... Советский Союз и вся наша история, ну что, нам непонятно после этого? По поводу показателей хочу отметить, что вообще эта система оценки показателей эффективности губернаторов и то, что там добавились еще 2 показателя – это не главное, она вообще, если уж откровенно говорить, девальвировала.

Девальвировала в том смысле, что ну как можно оценивать по 350 показателям? При таком количестве показателей - это неработающая система. То, что туда добавили объем прямых иностранных инвестиций на душу населения, я, кстати, обращаю ваше внимание, что туда же добавили и объем инвестиций в основной капитал на душу населения - вместе, это 1052 постановление правительства от декабря месяца, эти 2 показателя добавлены. Но раз уж оно есть, какой-то слабый сигнал через эту систему все-таки послать, наверное не помешает. Никто не преувеличивает ее значение и какой-то эффект возможный, но раз уж оно... плохо, когда оно есть и там этого нет, я бы так это сказал, там хотя бы это для приличия должно быть... Вот, по поводу децентрализации, и даже пример коммунистического Китая нам это показывает, что там по сравнению с нами это гораздо более децентрализованная система, и они осмысленно сделали упор на больший объем полномочий и свобод и на конкуренцию регионов, это к вашему тоже вопросу. Конечно же, это не всеобъемлющее решение, но очень важный рецепт, и опыт Китая это показывает. Там успех губернатора, его продвижение по политической и административной лестнице зависят от того, насколько он успешен в улучшении инвестклимата. И ясная связь, и история успеха, которая эту связь закрепляет. И последнее – по поводу рейтингов. Мы этим вопросом серьезно занимаемся. Каким был первый шаг, который мы сделали? Первый шаг – мы проанализировали все существующие международные рейтинги. Их много, не обо всех у нас в России знают, но их много, их 2 десятка и они признанные, никто не скажет, что они не такие уважаемые, авторитетные. Но обращаю внимание на 2 вещи – они все разные, факторы, по которым они измеряются, разные, более того, если глубже копнуть, за каждым из них стояла какая-то базовая потребность, ради чего этот рейтинг создавался, и она всегда очень практична, а не академична. Второе, рейтинг мирового экономического форума, очень приоритетный, но когда мы смотрим, как его применили: методология, международно признанная, много громких слов, его когда применили у нас в России для рейтингования регионов России, ну такая ерунда, извините, получилась. Когда мы видим на первом месте Новосибирскую область, а на третьем Московскую, возникает вопрос: а что же вы такое там померили? Это явно не инвестиционный климат уже, может быть какая-то абстрактная сущность, ведомая автору, носителю этой методологии. Но она явно не то. Может быть она, еще раз подчеркну, уместна для каких-то случаев и вообще потребности, для которой это создавалось. Но явно это не то, что здесь нужно, просто явно. И очевиден вывод для этих двух тезисов, они разные, под разную потребность. Есть практика применения, которая неудачна, что они релевантные, эти рейтинги, они заточены под конкретную потребность и ситуацию, они могут меняться, эволюционировать, и мы понимаем одно, что такой рейтинг у нас в России, он должен быть предельно практичен, а не академичен... Мы говорим, вот есть best practice, есть лучшие практики, те, которые реально создают инвестиционный климат, по ним и стоит делать этот замер. Если вам интересно, можем это отдельно обсудить, мы же и методологию этих всех разных рейтингов тоже проанализировали и соответствующие исследования сделаны уже и выводы тоже

очевидны сегодня. Поэтому в рейтинге нет ничего плохого, это международная практика показывает.

Ааа, если вы про это... мы, конечно, говорим о совсем другом рейтинге.

А.А.Яковлев: Хорошо, большое спасибо, Владимир Павлович, прежде чем вы сейчас уйдете, я просил бы отреагировать на одну идею, которую мы вот как раз к сегодняшнему совещанию попробовали сформулировать, это идея так называемой «красной кнопки», которая в какой-то мере реагирует на то, что говорил Михаил Ан применительно к гражданам, но наша идея была в следующем: если брать федеральные органы власти, то исходя в том числе из личных контактов, люди, сидящие на верхних этажах, они, что называется, более подконтрольны для самого верхнего уровня власти, и все-таки, по моему впечатлению, у них больше каких-то мотивов и стимулов что-то делать. Так сказать, у первых лиц в федеральных ведомствах. Они отнюдь не всегда реально контролируют свои собственные терорганы, там тоже есть некая проблема просто банального сбора и наличия информации. В итоге, наша идея сводится к тому, чтобы предложить для ведомств, имеющих территориальные органы, и, соответственно, так или иначе влияющих на функционирование бизнеса, механизм «красной кнопки», которая должна быть обязательной, соответственно, на сайтах федеральных ведомств. Возможность обращений через режим «одного окна» к руководителю федерального ведомства с жалобами на действия конкретных представителей территориальных органов в том или другом регионе с обоснованием того, что было, почему было и так далее. При этом я допускаю, что на самом деле, в силу ведомственных интересов, возможно некое утапливание такого рода жалоб внутри. Мы специально смотрели сайты, у нас эти «красные кнопки» уже кое-где даже есть, но информации о результатах, сколько обратились, сколько было реакций, в чем они выразились, ее нет. Именно поэтому мне казалось важным, чтобы было параллельное обращение этого самого пострадавшего инвестора не только в режиме «красной кнопки» в конкретное ведомство, но чтобы этот запрос параллельно уходил в офис Уполномоченного по защите прав инвесторов.

И тем самым будет возникать некая возможность внешнего контроля, то есть на федеральном уровне. Если ведомство профильное на верхнем уровне не реагирует, то тогда эту функцию должен на себя брать Уполномоченный по защите прав инвесторов. Причем реакция в моем понимании может быть двоякая, потому что в ряде случаев это мог быть просто вариант вымогания денег и нарушение территориальными органами своих собственных функций и полномочий. Но возможен другой вариант, когда он действует просто тупо по инструкции. Вот в инструкции записано 2 месяца, он 2 месяца это и делает. И тогда в обязанности федеральной структуры московской должно входить изменение регламента, его упрощение. На самом деле есть опыт, от которого мы тоже отталкивались, это мексиканский опыт, он может быть в чем-то радикальный, в начале 2000-х годов он был применен, и свою роль сыграл с точки зрения расчистки барьеров для ведения бизнеса. Он сводился к тому, что там был заведен подобный уполномоченный, у которого был свой офис, куда, соответственно, мог обратиться любой предприниматель с жалобой на ограничивающее для его бизнеса действие конкретного регулирования, и этот запрос, поступая в офис этого уполномоченного по инвестициям при президенте Мексики, он транслировался автоматически в соответствующее профильное министерство, и это министерство должно было в течение 45 дней прислать аргументированный ответ, зачем нужно это регулирование. Если такой ответ не приходил, то это регулирование автоматически отменялось. Это было прописано на уровне закона. Ну вот я сейчас просто пояснил некоторую как бы логику наших каких-то обсуждений и предложений. И мне хотелось бы узнать, что вы можете сказать в качестве комментария и к остальным выступлениям, чтобы вы, может быть, на эту идею тоже отреагировали.

В.П.Козин: Большое спасибо. Я благодарю всех коллег, которые отреагировали на мое выступление, и с точки зрения одобрения, и с направления критики, хотя хочу сказать про Самару: ни один инвестор из Самары к нам не пришел. Мы из Самары никого не взяли и мы не живем по принципу "чем хуже, тем лучше". "Чем хуже, тем лучше" – это не наш принцип. Дело в том, что да, в соседних регионах в силу того, что руководство не смогло каким-то образом решить конфликт элит, конфликт властей, возникли серьезные проблемы не только с приходящим туда бизнесом, но и с бизнесом, который присутствует в этих регионах. Они стали сниматься с налогового учета и уходить в другие регионы. Мы приветствуем, когда, прежде всего, не крупный, а малый бизнес приходит к нам в регион. По той причине, что малый бизнес мы пока не рассматриваем, как драйвер новой российской экономики, пока это самозанятость. Мы понимаем, что это новая экономика, посткризисная экономика, высокотехнологичная экономика, это экономика с большим числом мозгов, но с малым количеством рабочих рук. И эти руки должны найти свое применение прежде всего в малом бизнесе, поэтому эти места мы очень активно создаем. И ни из Самары, ни из Нижнего, ни из Казани, ни из Чувашии, ни из Мордовии инвесторы к нам не идут по той причине, что они сами пока не перенаполнены деньгами. Я согласен с тем, что сегодня оценивать работу губернаторов... а нас, нас эта оценка прежде всего интересует объемом возможных средств из федерального бюджета, полученных на реализацию каких-либо проектов, и на наши полномочия, когда деньги приходят не окрашенные, как сейчас говорят, а когда они приходят целевым путем на реализацию конкретного какого-то инвестиционного проекта, и прочее и прочее. Но, наверное, и прямые государственные инвестиции сегодня в показателях оценки нужно убирать. По той причине, что это не есть результат работы региона. А только инвестиции, прямые инвестиции бизнеса, их нужно учитывать, по их размеру нужно рейтинговать. И, к сожалению, до сих пор эффективность своей работы многие руководители субъектов видят, ну сейчас вот модно говорить, в качестве проведенных археологических раскопок. В Казани, оказывается, опять монету нашли, но уже ее возраст 1,5 тысячи, а не тысяча лет. Вот если мы будем так подходить, и продолжать эту практику, то естественно нам ничего не останется, как недобросовестно конкурировать с подобными соседями. Но конкурировать именно за создание дополнительных рабочих мест. Да, «красная кнопка», да, согласен о том, что те исключения, которые сейчас уже существуют на практике, нужно постепенно трансформировать в правила. В качестве примера в блоге руководителя местного УВД появился вопрос «Мы поверим в эффективность работы органов внутренних дел только после того, как вы растонируете автомобиль номер такой-то такие-то буквы такой-то регион». Это такая личная пощечина может быть. Через 2 часа этот автомобиль был растонирован. Это исключение нужно переводить в правило, и подобные правила сегодня каким-то образом начинают формироваться, и институт Уполномоченного, может быть, это первый шаг к созданию понятных, прозрачных правил, когда исключается режим ручного управления в выборе мер предпочтения одному субъекту, другому субъекту, сколько денег дать, на что, инвестфонд, который рассматривает опять же выборочно: этот проект проходит, этот не проходит.... Почему? Вот у нас сегодня ни один город не стал моногородом, хотя по признакам 4 города подпадают под признаки моногородов, ну наверное неактивно поработали, но мы свою роль видим в другом: туда нужно привлекать инвесторов, в эти города, нужно создавать альтернативную какую-то экономику. И еще роль федерального центра: если максимально децентрализовать вопрос полномочий – да, это правильно. Но вопрос выбора стратегии должен остаться наверху, чего, к сожалению, пока нет. Возьмем пример: схема территориального планирования региона. Присутствие федеральных интересов в стратегии того и другого региона. До тех пор, пока это неудачный пазл схем территориального планирования субъектов - ничего нормального не будет. Мы будем говорить: «вот здесь должна быть федеральная трасса, нет, вот здесь, вот она пойдет через Нижний, нет, она пойдет через Самару, нет, она пойдет через Ульяновск». Не должно

быть элемента конкуренции в этом направлении. Или берем программу модернизации в здравоохранении. Опять же пазл региональных программ модернизации. Насколько он удачно будет скроен? Я уверен, что будет неудачно скроен. И вот роль федерального центра должна быть именно в стратегическом направлении. А дойдет ли очередь до чиновников низового звена там в федеральных структурах, в региональных структурах, естественно, присутствует сегодня эффект ветра в лесу, когда макушки шатаются, а трава не колыхнется. Не дошел туда ветер, и он не дойдет никогда, просто их нужно, наверное, каким-то образом перенацелить, я согласен с коллегой, что сами стандарты писать не нужно. На одном из Круглых столов, который был в особой экономической зоне Дубна, задавали вопрос представители Минобра о внесении изменений в 94-й закон о создании какого-то определенного другого направления по мотивации бюджета зависимых организаций, учреждений, приобретении продукции с большим инвестиционным компонентом. Да, мы, говорит, работаем, сегодня мы вносим изменения. Сейчас проект находится на экспертизе. У кого? Угадайте с трех раз. В ФАС! Почему в ФАС? Это орган, который создан для того, чтобы соблюдать и исполнять, но никак не регулировать этот процесс. Естественно, он заложит такой алгоритм, чтоб завтра прийти в любое министерство и навешать там столько ярлыков. Вот, наверное, проблема в этом.

М.А.Ан: Позвольте про «красную кнопку».

А.А.Яковлев: Да, пожалуйста.

М.А.Ан: Сергей сказал, что я непосредственно занимаюсь этим решением проблем - являюсь омбудсменом инвесторов - практика работы. «Красную кнопку» дадите в руки федеральным чиновникам, если мы говорим, что хотим кардинально улучшить... Самому чиновнику федеральному наверху ...

А.А.Яковлев: Почему чиновнику...

М.А.Ан: ...ну министру, неважно...

А.А.Яковлев: ... нет, красную кнопку мы даем предпринимателю, который может пожаловаться на локального чиновника, соответственно, министру...

М.А.Ан: Да-да, министру. А эффект в некоторых случаях будет, но он будет далеко недостаточным, тут о кардинальном улучшении ничего не изменится. И если в федеральных министерствах еще что-то более-менее может двигаться, в службах этого не будет. Мы каждый день, Росалкоголь, Ростехнадзор, Ростого, Россега, Ростретьего... Они на нас «клали» далеко и сильно... И мы бьемся с ними головой о стену. Там своя жизнь идет. Немотивированы, сами себя выгораживают. А в тех же федеральных министерствах отраслевых, у них есть своя позиция. Мы говорим, 45 дней через 45 дней они должны мотивировать. Они мотивируют. У нас чиновники очень хорошо умеют мотивировать. И поверьте, они такие согласования пишут шикарные, и об этом спорить можно всегда кто прав, кто виноват, все это доходит до слюней каждый раз, когда мы согласовываем. Вот сегодня у нас был срок внесения плана по инвестклимату. Вот этот план он в итоге сводился к тому, что в принципе, его до бессмысленности сократили. Потому что есть процедуры согласования со всеми ведомствами, без этого я не могу отправить этот план в правительство. Без визы какого-нибудь чиновника непонятно какого звена. Специалиста. И вот идет ругань. Я со всеми директорами департаментов всех министерств уже переругался. Стараешься не ругаться, но в итоге либо ты с ним переругаешься, либо он тебе не завизирует ничего, в любом случае. И в итоге «ну вы понимаете, ну мы ограничены». Я говорю: «ну и что, ну проблему-то это не снимает». «Ну давайте не

делать». И в итоге давайте это не делать, давайте то не делать, смотришь, пункт за пунктом исчезает. Не работает так система. Должен быть независимый омбудсмен. И еще важно, чтобы не было той коррупционности, о которой здесь говорят, важен вопрос, что за человек, какие люди, и какая над ними надзорность, насколько они прозрачно работают.

А.А.Яковлев: Нет, у нас, как раз бумаги, которые можно взять посмотреть, там прописана независимость Уполномоченного по защите прав инвесторов и возможность контроля с его стороны за действиями, соответственно, министерств, агентств, служб, по реакции на жалобы. Хорошо. Коллеги, я думаю, что мы уже на сегодня достаточно долго работаем. Мне кажется, что семинар был полезный, большое спасибо, а в качестве информации о дальнейших шагах и планах: у нас на 29 апреля, уже конкретно зафиксирована дата, утром, планируется семинар следующий, который будет посвящен государственным услугам, которые предоставляются для бизнеса. Там будет представлено 2 исследования, одно делалось на базе нашего института проблем государственного и муниципального управления ВШЭ в прошлом году, по ряду регионов, по довольно большому спектру услуг, а другое будет представлено коллегами из Института проблем правоприменения Европейского университета в Санкт-Петербурге, это будет Вадим Волков. Я видел уже первый материал, он достаточно любопытный, я думаю, тоже станет некоей дополнительной возможностью понять, как у нас устроены реально рабочие механизмы и где можно попытаться уменьшить издержки для бизнеса. У нас будет сделана стенограмма по сегодняшнему семинару, она будет потом вывешена на сайте "Стратегия 2020", и та идея, которая звучала по поводу - по-моему, это было предложение Ольги Геннадьевны - сделать кейс на базе Ульяновской области, на самом деле мы действительно попробуем это сделать на базе стенограммы, потом просто вам пришлем, чтоб, может, вы что-то поправили, но мы готовы нашими возможностями тиражировать лучшую практику, в данном случае вашу. Спасибо.