

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
18–20 июня 2015

**ПРЕЗЕНТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ НАЦИОНАЛЬНОГО РЕЙТИНГА
СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В СУБЪЕКТАХ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Арена

19 июня 2015 — 09:30–11:00, Павильон 4, Конференц-зал 4.3

Санкт-Петербург, Россия
2015

Модератор:

Андрей Шаронов, Ректор, Московская школа управления СКОЛКОВО

Выступающие:

Андрей Белоусов, Помощник Президента Российской Федерации

Александр Калинин, Президент, Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России»

Сергей Катырин, Председатель национальной части от Российской Федерации, Деловой совет ШОС; президент, Торгово-промышленная палата Российской Федерации

Андрей Никитин, Генеральный директор, Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов (АСИ)

Алексей Репик, Президент, Общероссийская общественная организация «Деловая Россия»

Александр Шохин, Президент, Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП)

Игорь Шувалов, Первый заместитель Председателя Правительства Российской Федерации

Участники дискуссии в первом ряду:

Анатолий Артамонов, Временно исполняющий обязанности губернатора Калужской области

Никита Белых, Губернатор Кировской области

Владимир Груздев, Губернатор Тульской области

Александр Дрозденко, Временно исполняющий обязанности губернатора Ленинградской области

Олег Кувшинников, Губернатор Вологодской области

Рустам Минниханов, Временно исполняющий обязанности Президента Республики Татарстан

Сергей Морозов, Губернатор Ульяновской области

Светлана Орлова, Губернатор Владимирской области

Наталья Сергунина, Заместитель мэра г. Москвы

Сергей Ситников, Временно исполняющий обязанности губернатора
Костромской области

А. Шаронов:

Доброе утро, уважаемые коллеги!

Прошу всех рассаживаться, мы начинаем. Сегодня нам предстоит увидеть презентацию результатов Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации.

Меня зовут Андрей Шаронов, я ректор Московской школы управления СКОЛКОВО. Организаторы попросили меня провести сегодняшнюю сессию. Начну с представления тех, кто сидит за круглым столом. Это Игорь Иванович Шувалов, первый заместитель Председателя Правительства России; Андрей Рэмович Белоусов, помощник Президента Российской Федерации; Андрей Сергеевич Никитин, генеральный директор Агентства стратегических инициатив; Александр Николаевич Шохин, президент Российского союза промышленников и предпринимателей; Сергей Николаевич Катырин, президент Торгово-промышленной палаты Российской Федерации; Алексей Евгеньевич Репик, президент «Деловой России»; и Александр Сергеевич Калинин, президент организации «ОПОРА России».

У нас в зале почти 30 губернаторов российских регионов, и мы попробуем в режиме спринта дать слово максимальному количеству губернаторов, которые будут сегодня основными действующими лицами, поскольку речь пойдет как раз о состоянии инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации.

Напомню, что впервые о рейтинге заговорили в 2013 году, потом было поручение Президента, и в 2014 году этот рейтинг был запущен в пилотном режиме. В прошлом году в опросах участвовал 21 регион. Было опрошено 14 тысяч человек. И в прошлом году здесь, на Форуме, мы рассматривали первые результаты. Этот инструмент получил поддержку, и второе обследование коснулось уже всех регионов. Было опрошено 230 тысяч

предпринимателей в субъектах Российской Федерации, и сегодня мы увидим итоги по 76 субъектам Российской Федерации.

Этот рейтинг должен был решить несколько задач. Во-первых, это оценка качества инвестиционного климата в регионах, а во-вторых, оценка вклада управленческих команд губернаторов. Это очень важно, и мы чувствуем, что губернаторы прониклись этим элементом нового инструмента. Еще одна очень важная задача — распространение лучших практик. Очень важно иметь российские кейсы: у кого что-то получилось, у кого это работает на российской почве. Опираясь на такую информацию, можно попытаться это внедрить, попробовать сделать не хуже. Этот рейтинг дает еще один очень важный инструмент — управление изменениями в регионах. Важно смотреть не только и не столько на ту позицию, которую регион занимает в данный момент: важно видеть динамику. И у правительства, у предпринимательских организаций появляется инструмент, который будет показывать такую динамику.

Итак, мы начинаем. Прошу всех выступающих жестко придерживаться регламента и обращать основное внимание на то, за счет чего были получены те или иные результаты. Расскажите и о том, почему что-то не получилось, какие препятствия вам встретились, какие задачи вы ставите перед собой на предстоящий год.

Я передаю слово Александру Николаевичу Шохину, который является в том числе сопредседателем Рейтингового комитета. Пожалуйста, Александр Николаевич!

А. Шохин:

Спасибо, Андрей Владимирович!

Мы здесь все сопредседатели Рейтингового комитета (кроме Игоря Ивановича и Андрея Рэмовича), и именно в таком качестве нас пригласили за этот стол. Я хотел подтвердить тезис, который высказал Андрей

Шаронов: на этот раз мы действительно получили четкую картину бизнес-климата регионов глазами работающих в них предпринимателей. Это более 230 тысяч опрошенных предпринимателей. Напомню: рейтинг имеет и объективно-статистическую часть, и субъективную — мнение предпринимателей через соответствующие опросы.

Мы уже давно повторяем, что задача рейтинга не в том, чтобы в очередной раз проранжировать регионы, а в том, чтобы создать условия для полномасштабного внедрения лучших практик по улучшению делового климата. Методология рейтинга по сравнению с пилотом немного скорректирована, но в целом результаты сопоставимы. По некоторым показателям, которые не вошли в расчет рейтинга, но которые мы год назад пытались инкорпорировать в рейтинг, мы будем готовить аналитику. В частности, речь идет о подключениях газопровода. Эта работа сделана, и она не пропадет.

В регионах — лидерах рейтинга среднедушевой ВРП растет более высокими темпами. Это один из первых выводов, о которых я хотел бы вам сообщить. То есть, улучшая компоненты деловой среды по основным направлениям рейтинга, органы власти одновременно решают и задачу роста ВРП и создают условия для повышения уровня жизни населения в своих регионах. Так что мы рассматриваем этот рейтинг как часть интегральной оценки эффективности работы региональных команд.

Хотел бы назвать пять главных позитивных итогов рейтинга.

Первое: есть серьезный прогресс по скорости подключения к электросетям. В национальном рейтинге среднее значение по группе Е (группа Е — это самые отстающие с самыми низкими результатами) составляет 163 дня. А в Doing Business показатель по России — 179 дней. Бизнес удовлетворен и качеством процедуры. Средняя оценка — почти четыре балла по пятибалльной шкале.

Второе: неплохо выглядят оценки получения разрешения на строительство. Средний срок получения разрешения в рейтинге — почти 149 дней, а в Doing Business — 238 дней. Средний уровень удовлетворенности этой процедурой — чуть меньше четырех баллов, и это неплохо.

В-третьих, удалось добиться высокого качества процедур регистрации юридических лиц. Средние оценки удовлетворенности — 4,26 балла, это самая высокая оценка среди опросных показателей. Правда, до лучшей мировой практики, регистрации за полдня, еще далеко, но движение довольно динамичное.

В-четвертых, бизнес оценил качество регистрационных процедур прав собственности как неплохое — более четырех баллов.

Пятое позитивное — это то, что среднее количество проверок в год на одну компанию составило 1,7. С одной стороны, это многовато, учитывая, что эта цифра приходится на каждую компанию, но, честно говоря, мы ожидали худших результатов, поэтому зачислили это в позитив.

Теперь о пяти негативных итогах.

Во-первых, низкие оценки получила инфраструктура, и не только из-за традиционной проблемы с дорогами, которая фиксируется не только через рейтинги. Здесь оценка составила 2,89 балла. Неожиданно оказалось, что хуже стали оцениваться телекоммуникационные услуги, качество этих услуг. Видимо, сейчас вопрос стоит уже не о факте наличия, например, мобильной связи или Интернета, а речь идет о качестве мобильной связи, доступа к высокоскоростному Интернету и так далее. Требования бизнеса здесь явно выше, чем состояние инфраструктуры. Раньше телеком получал высокие оценки, а сейчас — 3,62 (извините за ассоциацию).

Второе — это доступность трудовых ресурсов. По опросам всех бизнес-объединений, качество и доступность квалифицированных кадров — это одна из головных болей, которые мешают развитию бизнеса. Мы понимаем, что здесь можно искать лучшие практики в регионах, но без взаимодействия

с федеральными властями и без соответствующего повышения их ответственности, видимо, не обойтись.

В-третьих, бизнес низко оценил региональные инструменты поддержки, такие как финансовая поддержка и эффективность работы региональных агентств по привлечению инвестиций. Оба показателя заметно ниже трех баллов — 2,8. Если негативная оценка финансовой поддержки во многом объясняется кризисом, то с региональными агентствами сложнее. Видимо, потребуется детальный анализ причин, по которым бизнес считает их недостаточно эффективными. То ли это неоптимальный перечень услуг, которые они оказывают, то ли слишком сильная ориентация на крупные приоритетные проекты в ущерб основной массе проектов, либо низкая мотивация сотрудников, когда банки работают по одним мотивационным схемам, а агентства — по чиновным схемам и так далее. Видимо, здесь нужно разбираться. Что касается финансовой поддержки, то в условиях кризиса трудно рассчитывать на ее рост, но надо отметить, что процедура ее выделения недостаточно прозрачна, и многие компании, получая отказ из институтов развития, не понимают, по каким критериям этот отказ был сделан. Поэтому нужно обеспечить как минимум прозрачность и понятность процедур.

Никуда не исчезли ключевые проблемы малого бизнеса. Александр Сергеевич, Вам повезло: все эти проблемы остались, и Вам в «ОПОРЕ» придется над ними поработать. В частности, речь идет о низкой доступности недвижимости. Здесь оценка даже ниже, чем по качеству автомобильных дорог (2,79 балла) и по недоступности заемного финансирования (2,97 балла). Кризис несомненно ухудшил ситуацию с доступностью кредитов. Меры реагирования были приняты даже на высоком политическом уровне, доступность для малого бизнеса осталась особо чувствительной темой.

Пятый негативный вывод — это высокий уровень дифференциации между регионами по целому ряду показателей. Назову три таких показателя. Во-первых, это региональное законодательство, регулирующее механизмы защиты прав и поддержку инвесторов. Сказываются разные оценки полноты регулирования и имплементации законов в тех или иных регионах. Во-вторых, это оценка регулирующего воздействия. Несмотря на то, что уже пару лет назад началось внедрение этого механизма на региональном уровне, разброс очень большой. Это призыв к нашим коллегам, к бизнесу: нужно активно требовать экспертизы проектов нормативно-правовых актов, поскольку на федеральном уровне эта система более или менее выстроилась. Третий пункт разброса — это уровень коррупции. Даже нижняя планка — 10% компаний, которые за последний год столкнулись с проявлениями коррупции: это достаточно много. Но разброс этот тоже является свидетельством того, что тема остается актуальной.

В заключение я хотел бы сказать о том, что нет единого портрета региона-лидера. Нельзя определять регион-лидер только по месту в рейтинге (я здесь повторю Андрея Шаронова), потому что одни регионы являются традиционными лидерами, давно и эффективно работающими над улучшением делового климата, другие же совершили рывок по сравнению с результатами пилотного рейтинга. Мы провели анализ в сопоставимой методологии и пришли к выводу, что целый ряд регионов действительно рванули вверх, сосредоточив внимание на узких местах, которые в прошлом году в рамках пилота их отодвинули во вторую половину списка. Некоторые регионы хоть и не участвовали в пилоте, но получили высокую оценку от бизнеса, в том числе благодаря системной работе по внедрению лучших практик и по изучению тех возможностей, которые были у регионов-лидеров. Так что важны не только история участия в рейтинге или занятое место, или даже динамика, но и готовность постоянно заниматься улучшением деловой среды и внедрять лучшие практики. Деловые

сообщества, руководители которых сидят за этим столом, в частности Агентство стратегических инициатив, готовы в этом помочь. Спасибо!

А. Шаронов:

Спасибо, Александр Николаевич.

Сейчас я прошу всех обратить внимание на экраны. Александр Николаевич прокомментировал основные выводы рейтинга, позитивные и негативные последствия, которые всем видны. А теперь, собственно, — сами результаты этого рейтинга и классификация регионов по группам. Пожалуйста!

Видеоролик:

Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации:

Направление А — регуляторная среда. Десять лучших регионов: Республика Татарстан, Краснодарский край, Чувашская Республика, Калужская область, Московская область, Камчатский край, Ульяновская область, Республика Карачаево-Черкессия, Челябинская область, Тамбовская область.

Направление Б — институты для бизнеса. Десять лучших регионов: Тамбовская область, Ульяновская область, Пензенская область, Тюменская область, Белгородская область, Костромская область, Калужская область, Республика Татарстан, Республика Мордовия, Чеченская Республика.

Направление В — инфраструктура и ресурсы. Десять лучших регионов: Белгородская область, Республика Татарстан, Ростовская область, Ханты-Мансийский автономный округ — Югра, Чеченская Республика, Краснодарский край, Санкт-Петербург, Орловская область, Курская область, Тамбовская область.

Направление Г — поддержка малого предпринимательства. Десять лучших регионов: Калужская область, Республика Саха (Якутия), Камчатский край, Пензенская область, Ханты-Мансийский автономный округ — Югра, Свердловская область, Чувашская Республика, Ямало-Ненецкий автономный округ, Вологодская область, Костромская область.

Интегральный рейтинг:

Группа 5: Рязанская область, Республика Северная Осетия — Алания, Республика Алтай, Амурская область, Забайкальский край, Иркутская область, Республика Тыва.

Группа 4: Республика Бурятия, Ставропольский край, Оренбургская область, Сахалинская область, Архангельская область, Пермский край, Новосибирская область, Республика Адыгея, Псковская область, Смоленская область, Красноярский край, Хабаровский край, Новгородская область, Магаданская область, Курганская область, Калининградская область, Тверская область.

Группа 3: Ярославская область, Вологодская область, Камчатский край, Мурманская область, Липецкая область, Брянская область, Ивановская область, Астраханская область, Алтайский край, Республика Карачаево-Черкессия, Республика Башкортостан, Республика Саха (Якутия), Республика Коми, Республика Карелия, Самарская область, Нижегородская область, Свердловская область, Приморский край, Республика Хакасия, Саратовская область.

Группа 2 — регионы с комфортными условиями для бизнеса: Костромская область, Краснодарский край, Ростовская область, Чувашская Республика, Тульская область, Пензенская область, Ханты-Мансийский автономный округ — Югра, Москва, Воронежская область, Тюменская область, Ямало-Ненецкий автономный округ, Чеченская Республика,

Владимирская область, Курская область, Ленинградская область, Кемеровская область, Челябинская область, Республика Марий Эл.

Группа 1 — регионы-лидеры: Республика Татарстан, Калужская область, Белгородская область, Тамбовская область, Ульяновская область.

Дополнительная информация доступна на сайте АСИ и инвестиционном портале регионов России: www.asi.ru, www.investinregions.ru.

А. Шаронов:

Спасибо! Надеюсь, что все себя увидели. Еще раз повторю, что главная задача этого рейтинга — не расставить регионы по местам, а показать проблемы и лучшие практики: как решили ту или иную задачу, ту или иную проблему ваши соседи и что вы можете у них перенять.

Игорь Иванович, я прошу Вас взять слово: что означает этот рейтинг для Правительства? У Правительства очень много каналов получения информации о состоянии дел в регионах, много каналов влияния на губернаторов, тем не менее у вас есть интерес к этому инструменту. Что это для вас?

И. Шувалов:

Во-первых, я хочу поздравить тех, кто с самого начала выносил и представил этот проект. Я смело могу это сделать, потому что я сам имел к нему отношение. Впрочем, я больше наблюдал со стороны и поддерживал. Это большая удача и успех Андрея Рэмовича Белоусова и Андрея Никитина. Помимо умения правильно конкретизировать мысль, они еще и тактически решают эту задачу абсолютно правильно. Остались в прошлом опасения, что кто-то будет ранжирован и получит отрицательную оценку. Мы видим, что все заинтересованы в том, чтобы включаться в эту работу. Андрей Владимирович, Вы сказали, что у Правительства много рычагов влияния на губернаторов: это действительно так. Но губернаторов так

много, и регионов в Российской Федерации так много, и в них жизнь такая разная, что эти рычаги в совокупности не совсем работают. Если Вы поговорите с членами Правительства, которые раньше возглавляли регионы, то Вы поймете, что работы сложнее и тяжелее, чем в федеральном Правительстве, никто из них никогда не видел. Ответственности много, рычагов тоже вроде много, а жизнь для людей определяют региональные власти. В зависимости от того, насколько умно и ответственно региональная власть распоряжается тем, что у нее есть, получаются и результаты. Лидерство порождает не только ресурсы в виде нефти и газа. К нему приводит способность организовать талантливых людей, способность быть ответственными перед своими избирателями, перед федеральным центром. В совокупности это очень много сложной работы. В принципе, команды губернатора, даже если это не очень благоприятный регион, за 10-15 лет могут вырваться в лидеры, потому что возможности в стране есть. Та же федеральная бюджетная поддержка, участие во многих программах — есть для этого возможности. Но кто-то этими возможностями пользуется, а кто-то нет.

Второе, что я хотел бы сказать. Идет много разговоров о плохом инвестиционном климате. У кого ни спроси, все говорят: у нас ужасный инвестиционный климат. Когда начинаешь спрашивать почему, ответ один: просто все плохо. Я вчера слышал: все сидят, жалуются и жалуются. Хорошо жаловаться, но есть и конкретная работа. Надо знать, в чем проблема, как ее решать и брать на себя ответственность за решение этой проблемы. Бери срок, ответственность, приходи и говори: я ее решил со своими товарищами вот так-то. Этот рейтинг позволяет выявить всю палитру проблем, которые связаны с инвестиционным климатом. Где-то хорошо, где-то плохо, в чем-то мы отстаем. Что мне нравится в этом рейтинге, в этой методологии, так это то, что она значительно тоньше, чем предложенная сначала в Doing Business. Мы включились в эту гонку, мы в

ней показываем неплохие результаты, но представленный вам проект оказался более тонким и разнообразным.

А. Шаронов:

Это версия 2.0. Проект Doing Business делался для всего мира и не учитывает многих вещей, которые мы чувствуем «на пальцах». Этот инструмент авторы сделали уже под себя.

И. Шувалов:

Это действительно позволяет нам не просто продемонстрировать миру, какие мы. Это дает нам возможность понять, что у нас не так и что нужно изменить в лучшую сторону. Несомненно, эта методология будет меняться, только надо сделать так, чтобы те, кто достиг высокой планки, но уже не могут так быстро внедрять изменения, потихонечку не уходили из лидеров. Это как в энергоэффективности: у кого все было плохо, завтра может показать эффект низкого старта. Нужно, чтобы те, кто проводит линию на улучшение, кто по-прежнему держит лучший стандарт по этим направлениям, продолжали находиться в лидерах.

Мне нравится, что этот рейтинг никого не унижает, он не ставит никого на последнее место, не вызывает каких-либо административных последствий.

А. Шаронов:

Даже группу отстающих назвали просто «пятой».

И. Шувалов:

Это дает возможность двигаться вперед. Задача для федерального центра и для региональных властей — договориться о совместной повестке, двигаться вперед, посмотреть на результаты следующего года — как это будет работать. По большому счету, этот проект — о том, как из

минимальных возможностей сделать максимальные, и мы это всячески поддерживаем. Хочу еще раз поздравить разработчиков и считаю, что этот проект должен стать обязательным для всех регионов. Мы должны добиться, чтобы правительственные дорожные карты по тем или иным направлениям были сопряжены с этими рейтингами. Иначе получается, что министерство отработывает дорожную карту, которую мы с АСИ также благополучно выработали, а потом выясняется, что в регионе по этим же направлениям мы имеем другой счет. Совместная оценка федеральных и региональных властей должна быть сквозным показателем эффективности нашей деятельности.

Сейчас я вижу список лидеров. Ничего нового в нем для нас, конечно, нет. Однако важно пройти через всю эту сложную работу, через это «сито» и показать обществу, что мы применяли объективную методологию. Мы работаем с лидерами регионов не потому, что хорошо относимся, например, к Светлане Юрьевне Орловой из Владимирской области или что хорошо знаем Рустама Нургалиевича. Мы с ними активно работаем, потому что они все время демонстрируют успех. Новая методология позволяет это проявить, оценить, оцифровать. Это объективный подход. Я надеюсь, что в будущем году результаты будут еще лучше, и проект даст новый инструментарий для тех, кто отстает, даст им возможность двигаться вперед. Спасибо тем, кто его придумал!

А. Шаронов:

Игорь Иванович, маленький вопрос. Александр Николаевич озвучил достижения, которые показал рейтинг, и наиболее проблемные зоны. С точки зрения Правительства, как Вы оцениваете эти показатели? Все-таки мы меряем инвестиционный климат, и очень многие считают его неудовлетворительным, не соответствующим странам с сопоставимым уровнем доходов на душу населения, ВРП и так далее. На Ваш взгляд,

каковы ключевые проблемы, которые выявил рейтинг? Как они выглядят, что будет в повестке Правительства в этой связи?

И. Шувалов:

Для нас традиционно всегда была острой проблема подключения к сетям и разрешений на строительство. По этому направлению мы уже видим значительные подвижки. Вся эта работа должна повлиять на понимание ситуации, в которой мы находимся, того, как мы соотносимся со странами ОЭСР. Мы ведь даже не знаем, что происходит в нашей стране. Она такая огромная, и люди, живущие в Улан-Удэ, вряд ли знают, что происходит с разрешением на строительство в Казани. Плохое настроение в одной точке транслируется на всю страну, а транслировать хороший опыт мы не умеем. Мы просто не знаем, как рассказать, что у нас есть стандарт, с которым надо двигаться вперед. И Doing Business, и этот рейтинг, выводы из которого были только что представлены, показывают, что наш главный вызов на сегодня — это все-таки проблемы малого и среднего бизнеса. Мы сейчас работаем с АСИ, с Администрацией Президента. Помимо указаний Президента о создании единого института, есть определенные наработки по работе с компаниями с госучастием и с другими крупными компаниями. Мы сейчас обсуждаем поправки в 223-й закон (о закупках таких компаний) и будем выстраивать эту работу, чтобы потом полностью двинуть ее в масштабах страны. Всё, что связано с проблемами для этих предпринимателей, становится для Правительства задачей номер один.

А. Шаронов:

Спасибо, Игорь Иванович!

Я прошу взять слово Андрея Сергеевича Никитина. Андрей Сергеевич также является сопредседателем Рейтингового комитета, и АСИ как раз

выполняло организационную работу по рейтингу. Андрей, пожалуйста, скажите, как поменялась методика, на что Вы обратите внимание?

А. Никитин:

Коллеги, доброе утро! Спасибо за предоставленное слово.

Мы все видели результаты рейтинга, но я бы хотел вернуться на шаг назад и поговорить о той работе, которую проделали регионы, бывшие у нас в пилоте: это 21 регион. Было бы интересно оценить их динамику и сравнить в рамках своей группы, что было сделано, какие улучшения были реализованы. Для этого мы сделали специальный отдельный расчет по старой методике — просто чтобы показать, какими были бы результаты, не поменяй мы правила. Этот документ сейчас перед вами. Большинство регионов из пилотного списка показали отличную динамику.

Калужская область и Татарстан — в хорошем смысле вечные соперники. По итогам 2014 года Калужская область была первой, сегодня она чуть-чуть уступила Татарстану. Но надо сказать, что у Татарстана тоже нет полного рейтинга высшей пробы. Все-таки не по всем направлениям это группа А. Есть попадание в группу Б по показателю поддержки малого предпринимательства. Это говорит о том, что малый бизнес начал обретать силу, он начал развиваться и чувствовать, что ему чего-то не хватает, что-то мешает. Я бы говорил не о том, что что-то ухудшилось, а о том, что у предпринимателей возросли запросы, и сейчас нужно найти адекватные ответы на запросы малых компаний, чтобы дать им возможность развиваться.

Тем не менее результаты Татарстана без преувеличения можно назвать отличными. По многим показателям есть очень большие улучшения. На восемь дней сократился срок регистрации прав собственности. Отдельная специализированная организация по привлечению инвесторов, которую все

оценивают не очень высоко, в Татарстане стала оцениваться лучше. Это тоже показывает качество управленческой работы в регионе.

Наиболее показательные результаты из пилотов — это Москва, Санкт-Петербург и Приморье. Несмотря на то, что эти субъекты не занимают «топ-5» в списке финального рейтинга, динамика, которую они показали за прошлый год, по-настоящему впечатляет. Москва, которая из четвертой группы в 2014 году поднялась до второй из пяти возможных, — это, конечно, самый яркий пример динамики. За счет чего? За счет качества услуг, предоставляемых в сфере регистрации предприятий, в сфере подключения к электросетям, за счет еще ряда показателей. Та работа, которая велась в столице начиная с 2012 года, постепенно стала оцениваться предпринимателями, давать плоды.

Очень хорошая динамика у Санкт-Петербурга. Он был в пятой, последней, группе и переместился во вторую. Это тоже регистрация предприятий, это тоже электросети, это собственность, это более качественная работа с инвесторами, средними инвесторами.

Я считаю, что могут гордиться собой коллеги из Приморского края. Переместиться из той же пятой группы на куда более высокую позицию — хороший результат. Он достигнут в основном за счет постановки на кадастровый учет, сокращения сроков еще ряда показателей. Мы видим, что Приморский край провел очень серьезную работу над ошибками.

Хотелось бы отметить еще ряд регионов, которые показали положительную динамику. Несмотря на то, что бизнес в целом недоволен действующими мерами государственной финансовой поддержки, Ульяновская область смогла вырасти по этому показателю: видимо, региональные меры поддержки, которые применяются в области, показали свою финансовую эффективность. Тульская область в два раза сократила время регистрации прав собственности на недвижимое имущество. Владимирская область в 2,5 раза сократила время, необходимое для подключения к электросетям.

Кто хотя бы немного знает ситуацию во Владимирской области, подтвердит, что там действительно была проделана титаническая и очень сложная работа. Хотелось бы сказать про Ярославскую область: максимально удобный для бизнеса порядок лицензирования, минимальная нагрузка с точки зрения запросов дополнительных документов и проверок. Московская область: быстрая регистрация предприятий, оперативное подключение к электросетям, хорошая команда проектного офиса. Отдельно хотел бы сказать об опыте Тюменской области. Там действительно есть определенный управленческий успех. Есть распоряжение правительства Тюменской области об ответственности за показатель национального рейтинга инвестиционного климата. Работа по управлению проектом выстроена там весьма и весьма хорошо. Свердловская область также внедрила проектный офис, и там потихоньку пошли положительные сдвиги, которые предприниматели высоко оценивают.

Что еще хотелось бы отметить из кратких выводов по рейтингу? Российский фонд прямых инвестиций тоже входит в Рейтинговый комитет, и мы совместно с ним провели корреляцию между данным рейтингом и количеством инвестпроектов с иностранным участием, реализуемых в регионе. Такая корреляция есть: чем выше регион в рейтинге, тем больше у него проектов с иностранными инвесторами, и наоборот, чем больше проектов, тем выше регион в рейтинге. Это касается Татарстана, Калужской, Ульяновской областей.

Теперь о главном: что мы будем делать с полученными результатами? Каждый регион получит карточку своих собственных значений, на основании лучших значений будет сформирован сборник из 50 лучших практик по каждому показателю. Эти практики будут детально описаны: как делали, что делали, какой командой, какими ресурсами, какие нормативные акты коллеги принимали. Дальше мы с Российской академией народного хозяйства, с коллегами из компаний сделаем образовательную программу,

которую постараемся запустить осенью, как и в прошлом году. Эта программа позволит всем увидеть лучшие практики и воспользоваться ими. Коллеги, я призываю вас не ждать октября—ноября. Мы уже говорили о том, что необходимо создавать проектный офис по изменениям. Это можно делать уже сейчас. Начинайте потихоньку смотреть и двигаться.

В заключение я хотел бы ответить на пару процедурных вопросов. Почему в рейтинге присутствуют не все регионы? Крым и Севастополь не попали в рейтинг, потому что часть прошлого года они находились не в рамках российской юрисдикции, и было бы некорректно сравнивать их по всем показателям с российскими регионами. Хотя по отдельным показателям, особенно по малому бизнесу, мы все-таки провели там опросы. Конечно, мы передадим эти данные коллегам-губернаторам: там совершенно точно есть к чему стремиться и над чем поработать.

Еще ряд регионов не вошли в рейтинг: это Еврейская автономная область, Ненецкий округ, Чукотский округ, ряд республик Северного Кавказа. Будем считать, что это наша недоработка, мы не смогли собрать достаточное количество релевантных данных, достаточное количество опросов предпринимателей, чтобы объективно и честно оценить те, без сомнения, позитивные изменения, которые там происходят. Эту недоработку мы обязательно исправим в следующем году.

Коллеги, последний вопрос. Если кому-то что-то кажется неправильным или несправедливым, то, как и в прошлом году, с 1 июля у нас будет работать апелляционная комиссия. Любые вопросы, любые обращения от регионов мы будем рассматривать в абсолютно дружелюбном формате. Однако хотелось бы напомнить, что в прошлом году по итогам рассмотрения апелляционной комиссии все места в рейтинге остались неизменными.

А. Шаронов:

То есть передача возможна, но больших шансов на пересмотр позиции нет.

А. Никитин:

Коллеги, еще раз повторю: это оценивают не рейтинговый комитет и не Никитин с Шохиним, Репиком, Катыриным и Калининым. На самом деле мы просто складываем те оценки, которые дает бизнес, находящийся на территории того или иного субъекта. Прежде всего, конечно, нужно работать с теми предпринимателями, которые работают у вас. Спасибо!

А. Шаронов:

Спасибо, Андрей Сергеевич!

В рамках подготовки к Консультативному совету по иностранным инвестициям (этот институт, объединяющий представителей Правительства и иностранных инвесторов, работает уже почти два десятка лет) компания Ernst & Young провела исследование среди иностранных компаний-инвесторов, работающих в России. Был получен интересный вывод: компании обратили внимание на этот рейтинг и связали ряд изменений инвестиционного климата именно с его появлением. Это важный сигнал. Становится понятно, что наш рейтинг — это работающий инструмент, который видят не только заказчики, но и пользователи — иностранные инвесторы.

Коллеги, мы посмотрели основные результаты, выслушали доклады сопредседателей Рейтингового комитета, а сейчас переходим к главным героям сегодняшнего форума — регионам, губернаторам. Я буду просить губернаторов в очень жестком регламенте говорить о трех вещах: каковы лучшие практики, за счет каких усилий, каких инструментов получились эти

результаты? Что не получилось? Как вы это видите, как вы формулируете задачи на предстоящий год?

Начну с лидера рейтинга этого года — Татарстана, его представляет Рустам Нургалиевич Минниханов. Среди особых достижений региона — такие цифры, как доля инвестиций от малых и средних предприятий: если в среднем по России это примерно 25%, то в Татарстане это 40%, это большая цифра. Это информационные системы, где Татарстан традиционно силен, это штабы в каждом муниципалитете. Штабы — это тоже интересная практика: предприниматели отметили улучшение в доступе к инфраструктуре и в системе работающего «одного окна». Тем не менее есть и негативные оценки, и я попрошу Рустама Нургалиевича их тоже прокомментировать. Они указывают на малую долю участия компаний малого и среднего бизнеса в госзакупках: эта доля в Татарстане ниже, чем в среднем по России. В целом количество компаний малого и среднего бизнеса тоже меньше, чем в среднем по России. Рустам Нургалиевич, пожалуйста!

Р. Минниханов:

Я хотел бы поблагодарить Агентство стратегических инициатив. Системная работа по воплощению дорожной карты дает свои результаты.

Мы сумели раскачать ситуацию не только на уровне субъекта, мы дошли до каждого муниципалитета. Я думаю, это наше главное достижение. У нас сегодня функционируют 42 рабочих площадки. Если первые из них были в основном крупными (это региональные федеральные субсидии), то сегодня мы сумели это сделать практически в каждом муниципалитете. Есть дорожные карты по каждому муниципалитету, есть штаб в каждом муниципалитете, мы постоянно это контролируем. Мы создали особую форму общения с предпринимателями: в этом диалоге принимают участие все руководители региона, включая меня и министров. Мы получаем массу

неприятных вопросов, на которые надо отвечать. Думаю, что этот фактор очень важен. Плюс меры поддержки, особенно лизинг, помогающий начинать свой бизнес, и гарантийный фонд. Важны и образовательные процедуры, юридические консультации. Они дают ощутимый позитивный результат. Я считаю, что это только начало.

Что касается государственных закупок, то малому бизнесу надо еще подтянуться по качеству и по той номенклатуре, которая нужна для наших крупных предприятий.

В принципе, за счет чего мы можем конкурировать? Наш регион — самый крупный в России производитель нефтехимической продукции. Мы поставили задачу перерабатывать в республике 30% полимеров. Эту задачу мы решаем, в основном силами нашего малого бизнеса. Второе — это наличие крупных машиностроительных предприятий, особенно автомобильного кластера. Он дает малому бизнесу возможность брать на себя производство компонентов. Эти наши направления конкурентны. Понятно, что у нас пока еще сложно, неэффективно организована работа по информированию: нам надо изменить портал, надо изменить формы работы, но мы это будем учитывать, опираясь на накопленный успешный опыт. Не так важно, на каком месте ты в рейтинге, хотя и приятно видеть себя в числе лидеров. Важно то, что этот инструмент позволяет нам увидеть узкие места. Мы обязательно проанализируем итоги этой работы и сделаем для себя выводы.

А. Шаронов:

Что в прошлом Вы считаете для себя главной неудачей, на что Вы обратите внимание? Что Вас больше всего волнует в состоянии инвестиционного климата и в работе с малым и средним бизнесом?

Р. Минниханов:

Думаю, меня очень волнует доступность и стоимость финансов. Работа банковской сферы, похоже, стабилизировалась, но количество и стоимость денег — не те, какие хотелось бы.

А. Шаронов:

Есть ли у республики рычаги, чтобы повлиять на эту ситуацию? Или это абсолютно рыночный или даже федеральный вопрос?

Р. Минниханов:

Рычаг у всех есть. То, что я здесь озвучил, уже кое-кто услышал, и этот кое-кто тоже будет принимать соответствующее решение.

А. Шаронов:

Понятно, система сигналов.

Р. Минниханов:

Система сигналов иногда работает лучше, чем другие системы.

А. Шаронов:

В нашей стране всегда, Рустам Нургалиевич. Спасибо! Еще раз поздравляем Татарстан с этой заслуженной, ожидаемой победой. Думаю, удержать ее будет сложнее, чем получить.

Теперь Калужская область. Анатолий Дмитриевич, Вы потеряли одно место: были первыми, стали вторыми. Наверное, это не трагедия, но это еще раз доказывает, что удержаться в лидерах достаточно сложно. Скажу, что, несмотря на кризис, Калужская область отличается большим количеством созданных новых рабочих мест. С начала года это более 2 000, и до конца года по уже начатым проектам область трудоустроит еще 2 700 человек на

крупных предприятиях. Как Вы дальше планируете удерживать лидерство, что Вы считаете своей главной удачей и главной неудачей? На что обратите внимание?

А. Артамонов:

Спасибо большое. Во-первых, я хотел бы поблагодарить всех экспертов за то, что дали такую высокую оценку нашей работе, работе Калужской области, всего коллектива и населения.

А. Шаронов:

Это ваши предприниматели вас так оценили.

А. Артамонов:

И предпринимателям тоже низкий поклон за то, что они ценят нашу работу. А то, что нас обошел такой достойный соперник, как Татарстан, — это как награда, знак качества.

Если серьезно, то мы неустанно, каждый год занимаемся тем, что анализируем практику работы различных регионов нашей страны. Сейчас мы собираемся поехать к Никите Белых в Кировскую область.

А. Шаронов:

Помогать ему будете?

А. Артамонов:

Если потребуется, обязательно будем помогать. Он у нас тоже был несколько дней, и, наверное, это чем-то ему поможет. Поедем и в другие регионы. Мы участвуем во всех мероприятиях, которые проводит Агентство стратегических инициатив. Это помогает собирать опыт. Мы его собираем в одну дорожную карту и этой карте следуем. Конечно, свой опыт мы тоже

совершенствуем. То, что подтвердилось жизнью и практикой, и то, что нравится предпринимателям, мы стараемся не растерять, но фиксируем и совершенствуем. То, что на первых порах мешало, стараемся убирать. Сейчас идет переход на электронную форму взаимодействия. Открытие многофункциональных центров дает большие возможности, и предпринимательство с благодарностью восприняло эти новые реалии. Более того, мы открыли специальный центр, где обслуживаются именно предприниматели, малый и средний бизнес. По системе «одного окна» они быстро получают все услуги, которые раньше «вытапывали» месяцами.

Между статистикой и реалиями есть различия. Например, можно говорить о сроках получения различных согласований при подключении к электросетям или к другим энергоресурсам. На самом деле мы знаем, как это происходит на практике. Не думаю, что открою собравшимся большой секрет. Мы встречаемся с инвестором для публичной защиты и рассмотрения проекта. Приходят люди, которые будут причастны к дальнейшей его реализации. Потом дают своим подчиненным команды, решают, надо ли задавать какие-то вопросы по этому проекту или не надо. Даже если проекта пока вообще нет, если сам проект еще только в проекте, я говорю заявителю: «Ты же представляешь, что у тебя будет, как будет выглядеть твой завод?» Он говорит: «Ну, в общих чертах». «Тогда бери лист бумаги и рисуй прямо здесь, в моем присутствии». Он рисует, и я ему пишу: «Разрешаю начало строительства». Всё. У него на площадке уже есть электроэнергия, газ, вода.

А. Шаронов:

Хорошо, что в этой аудитории не присутствуют контрольно-надзорные органы.

А. Артамонов:

Могу сказать и о контрольно-надзорных органах. Если контрольно-надзорные органы видят, что губернатор работает на общее благо, на страну, на народ, а не хочет извлечь лично для себя какую-то выгоду, то и у них к нему как к человеку, как к чиновнику нет никаких претензий. Тогда и бояться их не надо. Они тоже или где-то закроют глаза, или даже помогут. Если же ты делаешь одной рукой то, а другой это, и непонятно, для кого, то, конечно, у контрольно-надзорных органов будет масса вопросов. Теперь смотрите: люди уже работают, все уже на площадке, а официального разрешения еще нет. Они делают проект, проводят экспертизу, проходят все положенные инстанции. И вот тут получается двойная статистика. Предприниматели говорят: нам хорошо. Идем в бухгалтерию или в статуправление, смотрим: а там может быть немного не так.

А. Шаронов:

Это наша российская печальная традиция: сдавать проектную документацию вместе со сдачей объекта.

А. Артамонов:

Что нам мешает? Кстати говоря, у нас такая практика: мы получаем проект и практически в тот же день выдаем акт ввода в эксплуатацию.

А. Шаронов:

Это называется уроки от лидеров.

А. Артамонов:

Что нам мешает, в самом деле? Рустам Нургалиевич сказал: это беда для всей России. Вообще, Андрей Рэмович, надо это продумать. Ведь если все и дальше останется по-старому, это будет колоссальный нокаут всей

экономике. Не хочу отнимать у вас время на анекдот, который ходил перед Олимпиадой 1980-го года — когда мужик хотел купить себе туалетной бумаги, — но примерно то же самое и происходит. Хоть святых выноси — бесполезно. Под стройку вообще ничего не возьмете, под реальный сектор ничего не возьмете. Деньги есть, но денег нет.

Есть и второй момент. Вчера был целый круглый стол, на котором выступали Татьяна Алексеевна Голикова, Макаров, Антон Германович Силуанов, другие уважаемые люди. Дискуссия была посвящена вопросу о мультипликативном эффекте расходования бюджетных средств. Впрочем, разговор свелся к тому, как правильно разделить деньги, кому дать, кому не дать. Это меня очень печалило. На самом деле есть такая тема: мультипликация бюджетных расходов. Самое тупое, самое глупое — это просто взять и направить бюджетные деньги на строительство какого-нибудь объекта. Это дурь полная, так никогда не надо делать. Деньги надо дать тому, кто за свои строит, как подтверждение субсидиарной ответственности: да, мы тоже рискуем с тобой вместе, видишь? Ты строишь завод — мы тебе строим дорогу, ты берешь кредит — мы гасим тебе часть процентной ставки.

А. Шаронов:

Анатолий Дмитриевич, регламент!

А. Артамонов:

Всё, закончил. Регион должен сказать: парень, ты собираешься осваивать очередную индустриальную площадку, собираешься разместить там какое-то количество предприятий, а потом придешь ко мне и попросишь помочь тебе, компенсировать часть расходов. Мы с тобой договариваемся так: если с твоей новой территории, откуда сегодня ноль налогов, нам действительно пойдут какие-то доходы, мы с тобой поделимся, если нет — ты свои

средства закопаешь и ничего не получишь. Это твой риск, твоя беда. Но получается так: мы вкладываем, налоги действительно идут, и будь здоров какие! Федеральный бюджет получил с наших индустриальных парков триста с лишним миллиардов, а в обратную сторону, на то, чтобы поучаствовать в компенсации тех затрат, которые мы понесли, — ни копейки. Дошло до смешного: Volkswagen не может считаться резидентом индустриального парка, потому что имеет филиальную сеть.

А. Шаронов:

Хорошо, Анатолий Дмитриевич, спасибо!

Прошу взять слово Александра Юрьевича Дрозденко. Отмечу, что лучшими результатами предприниматели его региона признали такие два традиционно проблемных направления, как подключение к электрическим сетям и выдача разрешений на строительство. Высоко была оценена и деятельность институтов поддержки малого и среднего бизнеса. Низкую же оценку заслужили сохраняющиеся высокие административные барьеры. Александр Юрьевич, пожалуйста: каковы основные секреты успеха, основные проблемы, повестка на следующий год?

А. Дрозденко:

В прошлом рейтинге мы смотрелись не очень хорошо по двум позициям: подключение к энергосетям и выдача разрешений на строительство. Мы создали штаб по административным барьерам и перешли на работу в рамках «единого окна» через Комитет стройнадзора и экспертизы. Это сразу позволило сократить сроки по разрешению на строительство. В рамках штаба борьбы с административными барьерами нашли несколько вариантов, разработали дорожную карту по подключению к энергосетям. Мы перешли на работу с бизнесом через фронт-офис Агентства экономического развития. Это значит, что любой предприниматель

приходит и сталкивается на первом этапе не с чиновниками, а с такими же людьми, как он. Эти люди помогают ему войти в суть дела, подобрать место для ведения бизнеса, условия, которые будут связаны с ведением бизнеса. Мы создали интегральную систему ИРИС. Эта система одна из первых в России позволяет многослойно посмотреть на любой земельный участок в Ленинградской области, оценить возможность ведения на нем бизнеса и получения технических условий. Важный шаг: мы увеличили количество государственных услуг. За это направление нас тоже критиковали в прошлом году. Сегодня у нас 138 услуг, которые можно получить в электронном виде, что также сказалось на сроках.

Что касается административных барьеров, мы эту проблему знаем, мы говорили об этом и с Андреем Рэмовичем, и с Андреем Сергеевичем. Мы внедряем единый муниципальный инвестстандарт, потому что зачастую, получив достаточно хорошие условия на уровне субъекта, инвестор — малый, средний или крупный — спускается на муниципальный уровень. Там (у нас есть такое выражение) его начнут «ошкуривать» еще до начала ведения бизнеса. Внедрение единого муниципального стандарта позволит этого избежать. У нас есть прогресс: мы перешли с 13-го на 10-е место. Впереди лидеры, мы будем стараться их догнать. Спасибо!

А. Шаронов:

Александр Юрьевич, к Вам есть вопрос. Многие опрошенные регионы отмечают разительные различия между системами взаимодействия с малым и средним бизнесом на уровне региона и на уровне муниципалитета. У Вас есть каналы, по которым вы получаете информацию о реальной ситуации, реальную картинку: что происходит собственно на земле?

А. Дрозденко:

Мы берем пример с Агентства стратегических инициатив. Мы периодически опрашиваем малый и средний бизнес на предмет взаимоотношений с муниципальным образованием. В систему оценки муниципальных образований мы ввели оценку малым и средним бизнесом деятельности органов местной власти как первого уровня, так и второго. При комитете по малому и среднему бизнесу был создан совет по малому предпринимательству, который тоже дает нам информацию в режиме открытой обратной связи. Еще раз подчеркну, что инструмент, предложенный АСИ, сегодня является оптимальным. Это вертикальная структура поддержки бизнеса, внедряющая не только государственный, но и муниципальный инвестиционный стандарт. Мы участвуем в этом эксперименте, первые четыре муниципалитета у нас работают в его рамках, и уже есть первые положительные сдвиги. Я думаю, что это хорошая система, и рекомендую всем коллегам переходить на нее. Спасибо!

А. Шаронов:

Спасибо, Александр Юрьевич!

Я прошу взять слово Владимира Сергеевича Груздева. В перерыве между двумя питерскими Форумами он собрался с силами, возглавил рабочую группу Госсовета по малому бизнесу, которая, на мой взгляд, сделала довольно интересные предложения. Что касается результатов собственно в Тульской области, то предприниматели отметили серьезное улучшение по подключению к электрическим сетям и по выдаче разрешений на строительство. Владимир Сергеевич, какова Ваша повестка? Коснитесь и вопроса межрегиональной конкуренции. Эта тема тоже популярна среди предпринимателей: где начинать бизнес, в какой регион идти? Как Вы смотрите на эту проблему?

В. Груздев:

Доброе утро всем!

Когда речь идет о рисках, вызовах и удачах проведенного исследования, начинать, наверное, следует с положительных моментов. Во-первых, очень хорошо, что по итогам рейтинга были подготовлены 50 лучших практик, которые будут транслироваться регионам. На их основе регионы смогут принять необходимые нормативные акты и начать внедрять эти практики.

Что касается рисков, сегодня мои коллеги уже начали говорить о них. Наверное, главный момент и главная недоработка, в том числе у нас, — это невысокая вовлеченность муниципалитетов в оказание дополнительных услуг и оказание поддержки начинающим предпринимателям. Хорошо, когда есть крупные проекты, но на сегодняшний день в современной реальности мы видим, что крупные проекты переведены в режим standby. Это произошло по ряду причин. Дело не только в санкциях, ни и во внутренних тенденциях, например в снижении спроса со стороны населения. Развитие микро- и малого бизнеса — это как раз та инициатива и те возможности, которые есть у регионов. Рейтинг, подготовленный АСИ, должен подсказать малым и микропредприятиям, где и как начать развиваться, где это будет более эффективно.

По поводу конкуренции между регионами скажу следующее. Сложно говорить о конкуренции за малого предпринимателя, потому что мобильность людей у нас не очень высокая. Мне кажется, каждый регион должен создавать такие условия, чтобы развитие своего дела на его территории было возможным и даже необходимым. Конкуренция между регионами возникает, когда речь идет о привлечении средних и крупных предприятий. Такая конкуренция очень полезна. Участие регионов в федеральных программах — очень важный и серьезный вопрос, но нужно посчитать все отраслевые балансы. У нас по одним отраслям идет чрезмерное строительство новых предприятий, а по некоторым другим

заметно отставание. Предприятий многих профилей вообще нет в стране. Конкуренцию за инвестора никто не отменял. Мы — за конкуренцию и уверены, что те предложения, которые подготовит АСИ, только усилят конкурентные преимущества каждого из регионов.

Спасибо всем экспертам за проведенную работу. Очень важно, что по итогам 2014 года мы посмотрели уже 83 региона. Надеюсь, что по итогам 2015 года мы посмотрим все 85. Спасибо!

А. Шаронов:

Спасибо, Владимир Сергеевич!

Ульяновск, Сергей Иванович Морозов: вы традиционно входите в группу лидеров во многих рейтингах. Интересно, что вы относитесь к тем немногим регионам, где предприниматели отметили успехи в проведении процедур ОРВ — оценки регулирующего воздействия. Вместе с тем, у вас тоже есть проблемы. Например, были отмечены сложности с регистрацией прав, регистрацией собственности на территории. Доля малого и среднего бизнеса у вас ниже, чем общероссийская. Пожалуйста, ваша повестка, Сергей Иванович!

С. Морозов:

Спасибо огромное! Хотел бы еще раз поблагодарить национальный комитет за его работу, за рейтинг — в прошлом году и в этом. Для всех, кто хочет развивать свои территории, не уходя далеко за пределы страны, это уникальная возможность найти лучшую практику и реализовать ее у себя. Это можно сделать дешево и достаточно быстро. По сравнению с прошлым годом нам удалось достаточно существенно продвинуться, во многом благодаря обучению в Калужской области и благодаря обмену опытом с нашими друзьями и соседями в Татарстане. Мы не испытываем недостатка в прямых частных инвестициях в экономику нашего региона. И в прошлом

году, и в этом отмечен существенный рост и по созданию рабочих мест. В прошлом году мы создали более 21 тысячи новых рабочих мест, в этом году — уже 10 тысяч, в основном за счет инвестиций — не только иностранных, но и внутрирегиональных.

По поводу наших сильных сторон: мы уже три года занимаемся оценкой регулирующего воздействия, и экономический эффект по итогам 2014 года только в отношении бизнеса составляет 900 миллионов рублей. Я даже не представляю, какая нагрузка на нас свалилась бы, если бы мы упустили нормативные, законодательные акты и не предусмотрели этого. Хочу обратить внимание, что сейчас достаточно бурно развивается государственно-частное партнерство. Оно идет в социальную сферу, поэтому с прошлого года мы распространили оценку регулирующего воздействия и на социальные направления. Сегодня ни один нормативный законодательный акт не минует эту оценку. Как мне сообщили из министерства экономики, где это отслеживали, эффект составил 600 миллионов рублей. То есть мы сняли нагрузку в размере почти полутора миллиардов рублей.

Хочу отметить, что у нас есть еще одна положительная динамика по сравнению с прошлым годом. В прошлом году и Вы, и Андрей Рэмович обращали внимание на проблемы с получением разрешения на строительство в нашем регионе. За прошлый год мы продвинулись достаточно существенно, почти в три раза: сократили количество процедур с пятнадцати до пяти. Сегодня у нас нет с этим проблем.

К сожалению, рейтинг показал, что у нас появились две проблемы, которые мы, скорее всего, просто просмотрели. У нас были выстроены хорошие контакты с УФРС по регистрации, но по рейтингу мы видим, что это значительно хуже, чем в среднем по стране.

А. Шаронов:

Наверное, они усыпили вашу бдительность.

С. Морозов:

По всей видимости, так и получилось. Что касается закупок у малого и среднего бизнеса, мы здесь тоже, по всей видимости, продемонстрировали невнимательность. В наше оправдание могу сказать, что по итогам первых четырех месяцев мы уже приобрели у малого и среднего бизнеса больше, чем за весь 2014 год.

Искренне рад, что такой рейтинг есть. Вчера мы с коллегами уже обсуждали его на разных площадках. Я думаю, что и сегодня, после объявления результатов, мы повстречаемся с губернаторами и наметим конкретную дорожную карту, чтобы исправить ситуацию. Спасибо!

А. Шаронов:

Спасибо, Сергей Иванович! Я хотел отметить, что Вы обратили внимание на закупки малого и среднего бизнеса, и Рустам Нургалиевич Минниханов тоже говорил об этом. Есть претензии к качеству продукции, товаров и услуг, которые производят малые и средние предприятия, но это проблема курицы и яйца. Если вы не даете такой возможности, то качество и не появится. Оно требует инвестиций, и, чтобы на них идти, предприниматели должны иметь хотя бы очень мягкие гарантии, что область, республика не изменит правила игры, и соответствующая доля товаров будет закуплена у малых и средних компаний. Сергей Иванович, как Вы общаетесь на эту тему со своим предпринимательским сообществом?

С. Морозов:

Я с интересом слежу за опытом Москвы. Собянин меняет инвестиционное законодательство, и в качестве одной из новелл в нормативных актах

прописывается гарантия: если будет отмечено ухудшение, то региональная власть будет нести в том числе и финансовую ответственность. Я считаю, что это очень интересная новация, и мы точно внедрим ее у себя.

Что касается проблемы курицы и яйца, я думаю, что государство должно реально помочь малому бизнесу. Оказание этой помощи возможно через лизинговые операции или в других формах. Нужно добиться того, чтобы малые компании, которые сегодня имеют желание и возможность участвовать в тендерах крупных компаний, в том числе с государственным участием, могли приобрести необходимое оборудование для производства. Есть масса примеров того, как это делается в разных проектах. Мы их поддержим, а они из малых предприятий вырастут в большие семейные компании, которые завоюют потом не только Россию, но и мир.

А. Шохин:

Сергей Иванович, мы создали целое специальное агентство. Указ только что подписан, закон принят. Агентство Бравермана фактически уже начало работать.

А. Шаронов:

Интересное название у агентства — Агентство Бравермана.

А. Шохин:

Фонд Бортника, Агентство Бравермана, школа Шаронова.

А. Шаронов:

Мы живем в интересной стране и в интересное время.

Светлана Юрьевна Орлова, губернатор Владимирской области. Светлана Юрьевна, Ваш регион, давайте прямо скажем, не самый сильный, и давненько его не было видно в лидерах. И вот он в них появился, причем

позитивная динамика отмечена буквально в два последних года. Приятно, что это не решение Андрея Рэмовича или Шувалова, а оценка предпринимателей, которые у Вас работают. В качестве позитива они отмечают резко выросшую долю закупок у малого и среднего бизнеса и серьезное облегчение по подключению к электросетям. Что произошло? Расскажите!

С. Орлова:

Произошло вот что: когда я стала губернатором, на многих рынках у нас была всего одна компания. Отец и сын держали газ, воду, тепло и электричество в одних руках. Мы стали заниматься конкуренцией, навели порядок. Одних долгов за газ у нас было на 3,5 миллиарда.

А. Шаронов:

Испортили семейные отношения.

С. Орлова:

Нет, просто стали способствовать развитию конкуренции, как положено по закону. Пришла компания «РусГидро», сдали 36 новых котельных, в том числе на биотопливе, на торфе. Улучшилось не только подключение, в этом направлении пошла большая серьезная работа. Сейчас мы очень серьезно занимаемся энергоэффективностью, это тоже важно для малого и среднего бизнеса.

Теперь по закупкам. Мы начали работу с торгово-промышленной палатой. Начали серьезную работу, сделали анализ: никаких малых предприятий там не было, в основном крупные и не из нашей области. Они порой поставляли продукты, просроченные на три года! Поэтому мы провели серьезную работу, сделали реестр. В прошлом году было 41 наше предприятие малого и среднего бизнеса, в этом — 56. Будем продолжать эту работу. Но мы

пошли дальше, вместе с агентством АСИ провели не одну конференцию с нашими «ремесленниками». Мы считаем, что малый и средний бизнес должен быть вокруг большого, это должно быть до 30%. Вместе с федеральными корпорациями мы сделали пять серьезных центров импортозамещения: транспортное машиностроение, трубопроводная арматура, станкостроение, крупнейший фармацевтический кластер. Все ищут денег, все хотят получить деньги от Правительства, от Минфина, а мы стали работать с корпорациями, потому что у каждой корпорации есть инвестиционные программы. Последнее совещание мы провели три дня назад с «Газпромом», в Гусь-Хрустальном. Пять лет назад никто и подумать не мог, что к нам в Гусь-Хрустальный приедут 25 руководителей «Газпрома» и пять заместителей председателя правления. Но сегодня у нас функционирует крупнейший завод трубопроводной арматуры, который на днях ввел вторую очередь. Приехали 20 предприятий малого и среднего бизнеса, которые работают уже в одном сегменте с «Газпромом» и дальше будут работать, потому что получают здесь заказы на 30% своей продукции. Сейчас часто спрашивают: какой у вас инвестиционный климат? Жаль, что Шувалов ушел. У нас ни один инвестор не ушел, к нам только приходят. И в Гусь-Хрустальном шотландская компания Plexus заключила хорошие контракты с «Конаром» и с «Гусаром». Нам отдают лицензию на производство одного из компонентов для газовой отрасли. Но главное здесь — малый и средний бизнес, и они это понимают. Я уже не говорю про информационный хаб, центр прототипирования, отношения постоянного диалога с этими представителями бизнеса. Однако есть и сложности, о которых Вы правильно упомянули. Мы, региональные власти, это одно дело, а муниципалы — это совсем другая история. Надо сделать так, чтобы они заработали в полную силу.

А. Шаронов:

Какие у Вас есть каналы для отслеживания этой ситуации?

С. Орлова:

Мы сделали программу стратегического развития, и практически с каждым муниципалитетом проработали, какие у него могут быть инвестиции. Они теперь это знают. Если они раньше и думать не думали об этих инвестициях...

А. Шаронов:

...а только о дотациях...

С. Орлова:

...то сейчас они понимают, что это очень важно. И у нас есть центры-лидеры, есть те, кто на втором месте, на третьем месте. Есть муниципалитеты, где мы организуем промышленные парки. Пример — райцентр Камешково. В этом индустриальном парке есть компании «Вояж», «Ютекс», уже подтянулся малый и средний бизнес. Мы ни одно мероприятие без них, кстати, не проводим, это очень важный фактор. Сегодняшний рейтинг дает нам реальную возможность обмена информацией по этой теме.

Приведу в пример наш форум: на это мероприятие к нам в область приехали 160 компаний. Мы всё показали. Тот, кто сейчас опасается кризиса, должен больше ездить по регионам и смотреть. Мы с Москвой подняли тему: очень сложно на федеральном уровне решить проблему по лекарствам. У нас «Генериум» сделал лекарство от гемофилии — на 20% дешевле, чем те, которые есть на рынке. Пока шла работа с министерством, мы сами проработали идею и подготовили офсетный контракт. Это хорошая помощь не только в данном конкретном случае, но и

в целом в отрасли, где действует большое количество предприятий малого и среднего бизнеса.

Что нужно на федеральном уровне? Понятно, банки мы не перебором, мы уже с ними и не работаем. В основном работа идет по лизингу, по федеральным программам. Мы очень серьезно работаем со своими ресурсами, потому что для инвестора важны газ, вода, тепло, электричество, быстрое получение лицензии. До моего прихода компания «БауТекс» девять лет не могла получить лицензию и многие документы, касающиеся земли. Мы это сделали за три месяца! А что нужно было? Да ничего, просто голову включить и нормально отработать эти вопросы.

Поэтому я считаю, что подведение итогов полезно. Что у нас улучшилось? Первая позиция: улучшился межрегиональный аспект, мы стали больше работать с регионами. Большим достижением должен стать закон об офсетных контрактах. Проблемы? В основном они связаны с землей: очень много земли не используется, и мы на своем уровне пытаемся что-то сделать.

А. Шаронов:

Вы говорите о федеральной земле?

С. Орлова:

Я говорю и о федеральной, и о нашей, которая была отдана многим предприятиям в период массовой скупки паев. Сейчас надо просто ввести законодательные ограничения: три года не используется земля — давайте думать, куда дальше двигаться в этом вопросе.

А. Шаронов:

У вас есть рычаг: это ставка. Вы же можете работать и ставкой.

С. Орлова:

Андрей Владимирович, конечно, можем. Но только стоит начать это делать, как вокруг сразу начинают говорить: зажимаем, давим и так далее. Впрочем, мы сейчас поднимаем эти вопросы.

А. Шаронов:

Нежно поднимайте.

С. Орлова:

Мы делаем это очень нежно. А в целом я считаю, что подведение итогов — это нормальная практика. Спасибо и агентству, и Вам. Мы говорим, что это такой клуб «Что? Где? Когда?» На Ваши вопросы не всегда найдешь что ответить. Это тоже талант. Спасибо!

А. Шаронов:

Приз уходит во Владимирскую область. Спасибо, Светлана Юрьевна!

С. Орлова:

Это предложение и Минниханова, не только мое.

А. Шаронов:

Хорошо, Минниханов тоже получил приз.

Никита Юрьевич Белых, Кировская область. Никита Юрьевич, Ваши предприниматели указывают, что улучшилась ситуация по подключениям, выросла доля малых и средних предприятий, очень прилично выглядит ситуация с регистрацией прав. Обращают внимание на дороги. К сожалению, это общая проблема, и так быстро изменить ситуацию мы, конечно, не сможем. Качество дорог указывается как отрицательный фактор в большом количестве регионов. Кроме этого, говорится о

неудовлетворительной ситуации с получением лицензий и с привлечением инвесторов. Как Вы относитесь к тому, что этот инструмент является еще и инструментом знакомства с лучшими практиками тех регионов, которые находятся рядом с Вами?

Н. Белых:

Что касается лучших практик, Анатолий Дмитриевич уже сказал: мы знакомимся с лучшими практиками. Должен сказать, что я достаточно скептически относился к такого рода визитам. Казалось бы, информационное пространство достаточно развито, все можно посмотреть. Но выяснилось, что есть вещи, которые надо посмотреть и почувствовать самому. То, что Анатолий Дмитриевич рассказывал по поводу своего номера телефона, про «нарисуй мне на бумажке», — это всё «примочки». На самом деле там работают совершенно другие вещи, связанные с институтами развития, с центрами компетенции. Именно это мы и будем перенимать.

Хочу подчеркнуть, что при всем этом Кировская область вошла в категорию с комфортным уровнем инвестиционного климата. Хочу напомнить, что на самом деле в пилотном проекте оценивался не 21 регион, а 22, потому что отдельным решением Андрея Владимировича — спасибо ему большое — наш регион был включен в число обследуемых в качестве наказания.

А. Шаронов:

Это не прошло бесследно.

Н. Белых:

На двух предыдущих Форумах я ругал федеральные органы власти, говорил, что они нас подставляют. Сейчас же я хочу похвалить их. Соглашусь, что наша высокая позиция в части регистрации прав

собственности — это следствие эффективной работы Росреестра, Роскадастра и нашего МФЦ. Еще мы ввели у себя принцип экстерриториальности, который позволяет регистрировать право собственности во всей области, а не только в своем муниципальном образовании. Здесь проблема понятна: в пригородных районах такие вопросы могут решаться достаточно сложно.

Что касается вопросов, связанных с подключением к электрическим сетям, то это системная работа, которая велась на протяжении нескольких лет. В прошлом рейтинге мы смотрелись неплохо. В 2014 году мы внесли изменения в наш региональный закон о градостроительстве, который упростил ряд процедур, связанных с подключением, поэтому здесь особой неожиданности нет.

Следующий год, наверное, будет для нас сложнее. В каком плане? Вы правильно сказали, что важно оценивать не только фактические показатели, но и динамику. Что касается уровня развития малого бизнеса, он в Кировской области всегда был достаточно высоким. Это могут подтвердить все. У нас не так много крупного бизнеса, но, как следствие, большое количество малых предприятий, достаточно высокая их эффективность. Удержать это на той же планке будет достаточно тяжело. С другой стороны, понятно, когда мы говорим про дороги: Кировская область никогда не была лидером по качеству дорог, начиная со времен Петра I.

А. Шаронов:

А до Петра I дороги были?

Н. Белых:

Да, до него были: путешествовали в основном по водной глади, поэтому претензий не было. И тогда опрашивали в основном на дыбах, поэтому с предпринимателями всё тоже было гораздо проще.

Что касается высокой оценки работы по привлечению инвесторов, то мы знаем, откуда какие показатели. Я точно знаю, что ситуацию по лицензированию мы решим в этом году. Там были проблемы, связанные с выдачей двух лицензий, и мы знаем, в чем наша ошибка.

В деятельности по работе с инвесторами тоже случился «прокол» организационного характера. Так получилось, что функция по сопровождению инвесторов была передана Корпорации развития Кировской области, которой в тот же период были переданы функции по управлению промышленными парками и полномочия оператора по программе проектов по моногородам. Организационно там возникла определенная неразбериха, которая длилась достаточно долго. Понятно, что по тем же промпаркам и моногородам есть вопросы, которые надо решать здесь и сейчас. Основные силы были брошены туда. Сейчас этот реорганизационный процесс разрешился, и у меня нет сомнений, что в следующем году мы выйдем на более высокие показатели.

Еще есть проблемы, связанные с тем, что на английском языке отвечали плохо. У нас край традиционно ссыльный: к нам ссылали поляков, шведов, французов и прочих. Я специально посмотрел, ни одного англоязычного не было, и сейчас мы усилим эту работу.

А. Шаронов:

А просто учить не пробовали?

Н. Белых:

Просто учить — это не для нас. Нам нужны какие-то сложные механизмы, и мы будем их использовать.

Я хочу опять поблагодарить Агентство стратегических инициатив и всех, кто принимал участие в этой работе. Чем мы займемся сейчас? Будем работать с институтами развития, расширять их. Апробируем у себя те идеи, которые

подсмотрели в Калужской области. Будем заниматься поддержкой деятельности наших предпринимателей на территории соседних субъектов. У нас есть регионы, с которыми мы традиционно плотно работаем. Республика Коми — наш традиционный партнер. В июне у нас проводились Дни Кировской области в Пермском крае, на этот год запланированы Удмуртия и Нижегородская область. Поскольку мы самый многограничный субъект Российской Федерации, нам хватит работы на несколько лет вперед, чтобы только с соседями разобраться. Потом уже будем «брать» Москву. Вятский квас — это тоже проект. Он, конечно, АСИ не учитывается, но это произошло не просто так, мы будем и дальше продвигать наши продукты. Чем больше будет пресс-конференций у Президента, тем больше вятских продуктов будет появляться на прилавках столичных магазинов, в Санкт-Петербурге и других городах.

Наверное, я должен сказать что-то критическое. Когда еще только рассматривалась тема этого проекта, в нем был один крайне важный показатель, связанный с развитием гостиничной инфраструктуры и вообще инфраструктуры гостеприимства. С точки зрения развития экономики регион может быть замечательным, но если инвестору там негде остановиться, если нет площадок для проведения деловых встреч, семинаров, конференций и круглых столов, это сильно затрудняет работу. Потом этот пункт исключили. Коллеги говорят, что сложно его оцифровать и посчитать.

А. Шохин:

Курортные регионы сразу получили бы огромное преимущество.

Н. Белых:

Тогда надо что-то в этом плане подумать.

А. Шохин:

Я объясню, почему его убрали. Потому что курортные регионы, где эта сеть развита...

Н. Белых:

Да, но это действительно важно. Мы сейчас тоже занимаемся этой темой, в том числе в связи с развитием деловой инфраструктуры. Мы ведем эту работу и считаем, что это также влияет на развитие инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности. Спасибо!

А. Шаронов:

Спасибо, Никита!

Я прошу взять слово Олега Александровича Кувшинникова из Вологды. Вологда в этом году впервые участвовала в рейтинге. Среди ваших сильных сторон предприниматели отметили гарантийный фонд. Некоторые склонны считать, что он у вас один из лучших в России. Доступ к госзакупкам тоже отметили как положительный фактор. Интересно, что в Вологодской области, по статистике, доля занятых в малом бизнесе почти в 1,5 раза больше, чем в среднем по России. Что для Вас этот рейтинг, что он Вам дал? Открыл глаза или Вы и так все это знали? Для Вас это инструмент или угроза? Пожалуйста, Олег Александрович!

О. Кувшинников:

Спасибо, Андрей!

Институты развития, созданные во всех регионах Российской Федерации, это уже не новость, все привыкли работать с инвесторами в формате «одного окна», а формы поддержки в разных регионах радикально отличаются друг от друга. Еще несколько лет назад Вологодская область приняла решение увеличить объем поддержки предприятий малого и

среднего бизнеса для снижения монозависимости регионального бюджета от работы наших крупнейших налогоплательщиков — металлургов и химиков. Поддержать малый бизнес можно только через государственные меры. Поэтому мы создали фонд ресурсной поддержки, фонд микрофинансирования, и сейчас наши малые предприятия и индивидуальные предприниматели получают поддержку из фонда микрофинансирования под 8—10% годовых. Количество таких предприятий за четыре года увеличилось ровно в десять раз. Кроме этого, мы создали гарантийный фонд регионального уровня и пошли еще дальше — создали муниципальные залоговые фонды, в каждом районе создали инвестиционные паспорта, создали институт инвестиционных уполномоченных. Теперь все инвестиционные проекты районного и регионального масштаба рассматриваются у нас в режиме реального времени, с предоставлением гарантийной поддержки из регионального и муниципальных бюджетов.

А. Шаронов:

Инвестиционные полномочия — это чиновники или представители бизнеса?

О. Кувшинников:

Мы начинали с чиновников, но поняли, что это блокирует поступление новых идей и новых проектов в районах Вологодской области. Сейчас мы осуществили переориентацию и передали инвестиционные полномочия бизнесменам, предприятиям малого и среднего бизнеса, которые понимают, как развивать предприятия в условиях жесткой конкурентной среды.

Далее, мы радикально увеличили количество закупок в рамках государственных и муниципальных закупок предприятий малого и среднего бизнеса. На сегодняшний день более 25% государственных закупок, то есть

каждая четвертая закупка, приходится на предприятия малого и среднего бизнеса.

Еще один уникальный проект, который мы реализовали, — это проект бизнес-кооперации. Сейчас он находится в стадии роста. Он направлен на закупку товаров, комплектующих, материалов крупными товаропроизводителями у предприятий малого и среднего бизнеса. Объем закупок металлургами и химиками в Вологодской области составляет порядка 120 миллиардов рублей. Раньше они закупали у нас всего 2%, сейчас этот показатель вырос до 10%, и с каждым годом мы увеличиваем количество предприятий малого и среднего бизнеса, которые работают на поставку комплектующих и материалов нашим крупнейшим товаропроизводителям. Эта бизнес-кооперация привела к тому, что за последние четыре года количество занятых в малом и среднем бизнесе в Вологодской области увеличилось до 33% (180 тысяч человек), в среднем по России — 25%. То, что мы сегодня впервые попали в этот рейтинг, — наша общая заслуга. Спасибо большое!

А. Шаронов:

Спасибо, Олег Александрович.

Я прошу взять слово Сергея Константиновича Ситникова, Кострома. Сергей Константинович, если в прошлом году Ваше появление в рейтинге казалось случайностью, и это можно было списать на новизну инструмента, на то, что в опросе участвовали на все регионы, то в этом году Вы подтвердили свои позиции и вновь оказались в лидерах, заняв высокое шестое место. Если говорить о положительных фактах, то предприниматели отметили высокое качество портала, высокое качество административных процедур и развитое региональное законодательство о защите прав инвесторов. Если говорить о слабостях, то я бы обратил внимание, что у Вас негативно отзываются о выдаче разрешений на строительство, традиционно — о

дорогах и о качестве трудовых ресурсов. Как Вы удержались в группе лидеров, какова Ваша повестка на предстоящий год?

С. Ситников:

На самом деле благодаря рейтингам АСИ всё достаточно понятно и прозрачно. Когда у тебя квадратик красненький, хочется, чтобы он стал синеньким или зелененьким.

А. Шаронов:

То есть работаете на рефлексах?

С. Ситников:

Это самая простая ситуация, особенно для тех, кто принимает решения. Когда тебе докладывают одни позиции, а ты получаешь экспертные позиции с другой стороны, это всегда правильно.

Второе: мы с самого начала ставили задачу сформировать очень серьезную, сильную команду управленцев, и наше принципиальное отличие от многих регионов заключается в том, что мы не отдаем вопросы управления на аутсорсинг. Мы пишем и разрабатываем все сами, в том числе и инвестиционный сайт. Он был разработан государственными чиновниками в свободное от работы время.

Теперь по поводу нашей повестки: это, конечно, муниципальные образования. За этот год мы сделали очень серьезные шаги. Мне приятно сказать о том, что муниципальное образование город Волгореченск вошел в лучшие муниципальные практики страны.

Из проблем остается самая серьезная: доступ к кредитам. Мы три года занимались поручением Президента Российской Федерации по обеспечению кредитными ресурсами завода автокомпонентов в городе Костроме. Мы получили два письма с позитивными отзывами Президента,

четыре заключения министра, госкомиссии и много чего еще. Это касается предприятия, которое выпускает поршневые группы от «КАМАЗа», Nissan, Renault и Bentley в том числе. Три года пришлось решать эту маленькую проблему с 2,8 миллиарда рублей.

А. Шаронов:

Интересная история. Кому рассказать, что Президент Российской Федерации пытается помочь Bentley с выпуском поршневых групп в Костроме и пока безуспешно!

С. Ситников:

Мы пытаемся помочь передовому предприятию, которое сегодня реально конкурирует с иностранными партнерами.

Теперь о проблемах. Дороги — вечная проблема, и заключается она вот в чем. Если я в Москве наблюдаю, как улицу Староволынскую закатывают в асфальт и перекатывают два раза в течение одного года, я понимаю, что улицу в районном центре Костромской области мы будем перекатывать один раз в 20 лет. Это общая проблема, она заключается в том, что принято решение о подушевом финансировании с целью выравнивания бюджетов. Это привело к тому, что регионы, где народу поменьше, а территории побольше, оказались в очень сложном положении. На мой взгляд, это надо менять. Меры господдержки, в том числе реальные материальные меры, которые мы даем нашему бизнесу, — это бюджеты наших регионов, а они, к сожалению, очень разные. Спасибо!

А. Шаронов:

Спасибо, Сергей Константинович!

Наталья Алексеевна Сергунина, вице-мэр Москвы. Наталья Алексеевна, уже было сказано, что Москва продемонстрировала наилучшую динамику

по сравнению с пилотным рейтингом прошлого года. Это один из редких регионов, где предприниматели довольны качеством дорог. Не все губернаторы соседних регионов довольны качеством дорог в Москве, но по другим причинам. Кроме того, опрошенные указывают на серьезные улучшения в процедурах подключения к электрическим сетям. Вместе с тем они, мягко говоря, не очень довольны процедурами выдачи разрешений на строительство. Интересный аспект — вовлечение малого бизнеса в государственные закупки. Как все это выглядит, как Вы этим управляете?

Н. Сергунина:

Во-первых, я хотела бы по уже сложившейся традиции поблагодарить коллег, которые занимаются этим рейтингом. Рейтинг — безусловно, не самоцель, а инструмент, который позволяет нам выявить проблемные точки. Это с одной стороны. А с другой — этот рейтинг отличается от многих других своей структурированностью, что дает нам возможность видеть комплексную картину происходящего в инвестиционном климате.

Теперь о сложностях. Для города самым сложным является, с одной стороны, масштаб: количество предпринимателей, количество строек, объем оборота недвижимости и финансовых ресурсов. Все это приводит к следующему: мы конкурируем не только с другими регионами, как столица нашей страны, — мы конкурируем с другими мировыми мегаполисами. Соответственно, и предприниматели оценивают нас с учетом этого фактора.

Второй момент, на который хотелось бы обратить внимание (Вы упоминали об этом в самом начале), — это эффект базы или низкого старта. Безусловно, очень много у нас уже было сделано. Иначе и не может быть в столице. Но добиваться динамики в этой ситуации крайне сложно. Нам приходится каждый раз искать новые пути, новые способы, новые алгоритмы, чтобы предприниматели, при их повышенных ожиданиях, все-

таки были удовлетворены теми услугами, которые мы оказываем. Вы сейчас сказали про неудовлетворенность выдачей разрешений, а ведь с конца 2014 года выдача разрешений на строительство и госэкспертиза осуществляются у нас только в электронном виде, не в бумажном. Так что мы двигаемся, и наше главное достижение сегодня — это динамика.

Вторая составляющая, тот эффект, который мы сегодня оцениваем как главный, — это рост количества индивидуальных предпринимателей. В среднем по России прирост отрицательный, а в Москве это порядка 5% прироста в плюс. Безусловно, для нас это очень важно.

О закупках субъектов малого и среднего бизнеса: 18% от общего городского заказа — это уже большая цифра, а если мы ее переведем в натуральную величину, это 70 миллиардов. Субъекты малого и среднего бизнеса имеют у нас в рамках горзаказа 70 миллиардов рублей. Но мы на этом не останавливаемся: работаем с нашими госкомпаниями, которые, безусловно, тоже должны идти в сферу работы с субъектами малого и среднего бизнеса.

О наших планах: самое главное из того, что пока не сделано, но будет сделано обязательно, — это МФЦ для бизнеса. Это для нас крайне важно.

А. Шаронов:

В Москве действует одна из самых развитых сетей многофункциональных центров. Я правильно понимаю, что Вы хотите использовать существующую инфраструктуру?

Н. Сергунина:

Нет, они только для граждан. Мы пытались просчитать, будет ли синергия, но думаем, что, наоборот, возникнет проблема, если опять объединить потоки физических и юридических лиц. Наша задача — создать фактически новую структуру на базе существующих отделений ГБУ «Малый бизнес», на

базе отделений МосгорБТИ и на базе наших технополисов и технопарков. На ближайший год мы планируем порядка 30 точек, где будут открыты многофункциональные центры для бизнеса.

Самое главное — удержать ту динамику, которой мы достигли. Еще раз спасибо всем коллегам и предпринимателям, которые положительно оценили то, что создавалось на протяжении многих лет. Эта накопительная система все-таки дала эффект. Спасибо!

А. Шаронов:

Спасибо, Наталья Алексеевна. Поздравляю Вас с действительно хорошими результатами!

Коллеги, у нас осталось совсем немного времени. Я хочу, чтобы наши уважаемые сопредседатели Рейтингового комитета — Алексей Репик, Сергей Катырин и Александр Калинин — очень коротко ответили (буквально одна-полторы минуты на выступление), что этот рейтинг означает для них, для их организаций. Алексей, пожалуйста!

А. Репик:

Этот рейтинг — по-настоящему предпринимательский. По нему мы видим, какие резервы есть между лучшими и пока не самыми лучшими практиками, и мы понимаем, что с помощью команд изменений этот gap можно преодолеть. Результаты Москвы, в принципе, показывают, что это абсолютно реализуемая задача.

Еще один момент. Мы только что слушали губернатора Костромской области. С одной стороны, у них отличные показатели по процедурам по разрешению на строительство, но при этом предприниматели оценивают их в целом не столь оптимистично. Чем лучше работают команды, тем больше от них требует предпринимательское сообщество. Это нормально.

А. Шаронов:

Спасибо! Сергей Николаевич?

С. Катырин:

После пилота мы всем моим коллегам, всем руководителям торгово-промышленных палат дали результаты и рекомендовали внимательно поработать с командами администраций. Многие этим воспользовались, поработали, и получили определенные результаты. Мне кажется, что самым интересным и сложным для губернаторских команд будет следующий рейтинг, потому что его результаты уже можно будет сравнивать с сегодняшними. Двадцать два региона, которые участвовали в пилоте, уже сегодня сравнивают себя с вчерашним днем и делают определенные выводы. В следующем рейтинге, полагаю, будет более сильное давление на губернаторские команды со стороны предпринимательства: почему у нас так, а у коллег лучше? Здесь всем есть над чем поработать, в том числе объединению предпринимателей.

Мы зафиксировали еще два положительных момента. По этому проекту у нас сложился достаточно большой периметр общения с зарубежными коллегами. Уже после пилота информация пошла зарубежным коллегам, и даже они уже интересуются: «У вас какой-то там рейтинг, у вас разные регионы, у вас там разные положения, кого вы можете порекомендовать в качестве партнера, куда нам лучше поехать, куда лучше инвестировать?» После опубликования сегодняшних итогов наши зарубежные коллеги будут обращать достаточно серьезное внимание на этот проект. Спасибо!

А. Шаронов:

Спасибо, Сергей! Александр?

А. Калинин:

Сегодняшний рейтинг — это не только оценка различных аспектов инвестиционного климата в том или ином регионе. Важно понимать, что это важный инструмент для инвесторов. Инвесторы сейчас будут смотреть, как обстоят дела в той или иной области. Соответственно, они пойдут в основном в лучшие регионы. И вот здесь нужно обратить внимание на очень важный и в чем-то неожиданный эффект: этот рейтинг может привести к дальнейшей дифференциации условий ведения бизнеса в регионах. Тем регионам, которые оказались в хвосте рейтинга, нужно немедленно — просто немедленно — заняться реформой госуправления, кадровыми изменениями, созданием штабов управления, иначе отрыв будет только увеличиваться. При этом, конечно, нужно в полной мере воспользоваться помощью, которую предлагает АСИ. Спасибо!

А. Шаронов:

Спасибо, Александр Сергеевич!

Андрей Рэмович, Вы исписали полблокнота. Что Вы все время пишете? Что для Администрации Президента означает этот рейтинг с точки зрения информации, с точки зрения возможности влияния на процессы?

А. Белоусов:

Прежде всего я хотел бы поздравить всех участников рейтинга, и не только победителей. Участвовать в рейтинге — это все равно что подвергнуться тотальному медицинскому обследованию. Дальше уже дело пациента, как распорядиться результатами этого обследования. Можно на них закрыть глаза, можно критиковать врачей, а можно начать планомерно работать для улучшения здоровья.

Что мы для себя выявили? Две существенные вещи. Первое: мы действительно сильно продвинулись в области регулирования — в части

разрешения на строительство, присоединения к электросетям и ряда других мер. Слабее идет улучшение институтов, а самые провальные результаты — в части поддержки малого и среднего бизнеса и в части инфраструктуры. Самые яркие впечатления — от Москвы, Санкт-Петербурга и Приморского края. Не скрою: увидев первые результаты, я нарушил запрет и позвонил Владимиру Владимировичу Миклушевскому в Приморье, чтобы поздравить его. В прошлом году он занял последнее место, регион сильно переживал, и сейчас продвижение очень заметно. Из этого можно извлечь целый ряд уроков.

Урок первый. Что главное в рейтинге? Это, безусловно, не результат и даже не лучшая практика. Я хочу обратить на это внимание коллег, потому что здесь есть некоторое недопонимание, хотя мы много раз об этом говорили. Это создание проектного штаба в субъекте Российской Федерации и создание проектной команды. Вся наша работа — и Агентства стратегических инициатив, и Академии народного хозяйства — нацелена на то, чтобы помочь губернаторам сформировать проектную команду. Вот здесь мы будем работать, а рейтинг — это оценка работы такой проектной команды. Мы так к этому подходим.

Урок второй. Есть достаточно четкий водораздел между теми, кто попал в первую и вторую группы, и теми, кто в них не попал. Границей является даже не качество институтов, а понимание того, какие компетенции надо развивать в регионах. Если в регионе есть четкое видение стратегических профилей компетенции, если под это заведены соответствующие организационные и правовые механизмы, создана система управления, как это сделано в Калужской области, в Татарстане, в Москве, как это создает Светлана Юрьевна Орлова во Владимирской области, — значит, результат будет. И тогда срабатывают институциональные изменения, регуляторика и так далее. Если этого нет, то можно хоть десять раз через себя перевернуться с регуляторикой, все равно результата не будет.

Еще я хотел бы обратить внимание на следующее. В этом году нам, коллеги, надо завершить всю работу по схемам терпланирования и по утверждению схем водоснабжения, водоотведения, электроснабжения и теплоснабжения. Их отсутствие уже становится барьером. Инвесторы нам говорят: мы не понимаем, как будет развиваться генерация, каким будет снабжение, какими будут тарифы, и поэтому мы туда не пойдём. Я просто хочу обратить на это внимание. Этого нет в рейтинге, это остается за скобками, но именно поэтому я и обращаю на это внимание.

Еще одна точка напряжения, которую мы должны купировать, — это кадастровая оценка. Сейчас к нам поступают массовые обращения: кадастровая оценка «пляшет». Мы специально пошли на принятие известного закона, чтобы дать регионам возможность пополнить бюджеты. Но я прошу обратить внимание на то, что сейчас происходит в этой области.

Что касается дорог. Мы понимаем, что в условиях жестких финансовых ограничений тема дорог отодвигается во времени. Но чем мы будем заниматься — и здесь у нас есть полное понимание и с Минтрансом, и с МВД — это доведением качества дорог, которые находятся в субъектах, до нормативного уровня. Опыт федеральных дорог, которые мы на 100% довели до нормативных требований, показывает, что это дает очень большой эффект и в части пропускной способности, и в части безопасности. Теперь мы договорились, что в течение трех-четырех лет будем добиваться, чтобы деньги, которые идут в дорожный фонд, были эффективно потрачены субъектами Российской Федерации на доведение до нормативного уровня дорог регионального значения. О муниципальных дорогах речи пока не идет. На это я тоже хотел бы обратить внимание.

Еще одна тема, затронутая коллегами: пора начинать работать с муниципальным уровнем. Я, честно говоря, до сих пор к этому относился скептически, поскольку считал, что с федерального уровня на

муниципальный нам забраться очень тяжело. Но, учитывая то, что сказали Александр Юрьевич Дрозденко и другие коллеги, думаю, мы этим займемся.

Последнее. Я хотел бы обратить внимание на то, что сказала Наталья Алексеевна Сергунина. Мы разворачиваем сеть МФЦ. В этом году практически по всей стране будет завершено создание сети многофункциональных центров. Изначально они ориентированы на население. Давайте вместе подумаем и сделаем так, чтобы эта сеть начала работать на малое и среднее предпринимательство. Попробуем поработать так, как это делает Москва. Иначе, коллеги, мы это малое и среднее предпринимательство никак не ухватим.

Помимо Агентства стратегических инициатив, которое сегодня много и справедливо благодарили, я хочу высказать слова благодарности двум другим структурам. Без их участия рейтинг бы не состоялся. Это Boston Consulting Group, вклад которой в методическую работу над проектом просто неоценим, и ВЦИОМ, который проводил для нас качественные полевые исследования. Спасибо!

А. Шаронов:

Спасибо. Коллеги, прежде чем завершить наш круглый стол, по просьбе Андрея Никитина я хочу сказать, что завтра в десять часов состоится круглый стол, который проводит Агентство стратегических инициатив. Разговор коснется темы государственных закупок и вариантов увеличения доли малого предпринимательства в этих закупках.

Хочу поблагодарить всех участников. Очевидно, что рейтинг перестал быть экзотикой и стал нормальным, важным документом для регионов и для предпринимателей. Спасибо!