

ВСТРЕЧА С МИНИСТРОМ ИНВЕСТИЦИЙ И РАЗВИТИЯ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ В.В. КАЗАКОВОЙ

В рамках студенческой экспедиции в Свердловскую область прошла встреча с министром инвестиций и развития Викторией Владимировной Казаковой. В ходе дискуссии глава министерства рассказала об истории развития взаимодействия с бизнес-ассоциациями от отраслевых союзов работодателей до «большой четверки», перспективных инструментах стимулирования предпринимательской деятельности в регионе, а также поделилась своим видением роли бизнеса в развитии свердловских муниципалитетов.

Ключевые слова:

Инвестиции, государственно-частное партнерство, ГЧП, корпоративная социальная ответственность, КСО, развитие муниципалитетов, социально-экономическое развитие.

Орлов Игорь Борисович, заместитель заведующего Научно-учебной лабораторией исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ:

Виктория Владимировна, мы слышали сегодня о нескольких моделях того, как бизнес взаимодействует с властью через общественные палаты, советы, Государственную Думу и свердловчан, которые представлены в Москве, а также каким образом он взаимодействует между собой – через соглашения «большой шестерки». В соответствии с этим вопрос, а Вы как со своей стороны видите процесс взаимодействия, его проблемы, плюсы и минусы? Бизнес мы слышали, но это лишь одна сторона медали, поэтому нам хотелось бы узнать и ваше мнение.

Виктория Владимировна Казакова, министр инвестиций и развития Свердловской области:

Крайне важно, чтобы диалог между бизнесом и властью выстраивался, был понятен и приносил явный эффект каждой из сторон. Свердловская область был первым регионом, который стал задумываться об этом и выстраивать у себя очень правильные «лоббистские» инструменты.

В конце 1998 – начале 1999 годов по инициативе губернатора Свердловской области были созданы отраслевые объединения работодателей. Эти отраслевые объединения (Союз машиностроителей, Союз оборонных предприятий, Союз предприятий химической промышленности, Союз металлургов и др.) строились как очень правильные «лоббистские» организации с целью представления отдельных групп интересов промышленников в органах государственной власти, что на тот момент было крайне важно. Свердловская область была в числе передовых регионов, больше в России мне неизвестна практика, когда по инициативе

действующей власти такие объединения были созданы.

Этот процесс идет достаточно давно, и всегда эти промышленные объединения были максимально интегрированы в деятельность органов исполнительной власти. Первоначально они даже находились в здании Белого Дома - здании Правительства Свердловской области, даже в тех ведомствах, взаимодействие с которыми осуществлялось больше всего. Потом, в процессе изменений, они уже переехали в свои офисы по мере своего взросления и выстраивания этого взаимодействия.

На текущий момент этот механизм сохранился. У нас по-прежнему действуют отраслевые объединения работодателей, их мнение всегда учитывается, они являются участниками трехсторонних соглашений, которые защищают интересы работников. Обязательно через отраслевые объединения работодателей проходят согласование ключевые стратегии развития отраслей. Они принимают участие практически во всех коллегиальных органах, которые созданы по инициативе Правительства Свердловской области. Таким образом, мы с 1999 года выстраиваем системную и очень качественную работу с нашими промышленниками. Очень важно понимать, что Свердловская область является промышленным регионом, здесь концентрация промышленности в четыре раза выше, чем по России, поэтому, несомненно, не учитывать интересы основных стейкхолдеров невозможно и неправильно.

В общественном совете Мининвестиций эти объединения также представлены. Обеспечено представительство объединений в общественном совете по малому и среднему предпринимательству (другой коллегиальный орган при министерстве). Даже с появлением таких новых организаций, как «Опора России», на сегодня эти организа-

ции достаточно органично вошли в общую систему взаимодействия. С прошлого года мы сотрудничаем с ними в рамках реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство» на территории Свердловской области.

Да, когда очень много вовлеченных участников, бывает достаточно сложно найти компромисс, который не ущемлял бы интересы ни одной из сторон. Под компромиссом я подразумеваю не уступки одной стороны другой, а поиск правильного конструктивного решения, которое было бы направлено на удовлетворение интереса каждой из сторон, чтобы никто из них ничего не терял. Этот баланс бывает порой сложно найти, но главное – терпение, переговоры, готовность двигаться навстречу. Все в конечном итоге приводит к тому, что мы договариваемся.

На сегодняшний день мы обсуждаем новые инструменты государственной поддержки, например, параметры инвестиционного налогового вычета (ИНВ) – инструмента, который субъект может использовать после внесения изменений в Налоговый кодекс. Сейчас мы пытаемся достичь компромисса в том, как мы применим инвестиционной налоговый вычет для ключевых отраслей экономики региона. Этот вопрос на сегодняшний день вызывает самые жаркие споры, поскольку каждый хочет получить максимум, что может привести к выпадающим доходам бюджета, а бюджету необходимо закрывать социальные обязательства, в связи с чем принимать необдуманные вещи было бы неправильно. Нам удалось достичь понимания с бизнесом, мы очень долго обсуждали параметры ИНВ, на это ушло порядка 9 месяцев. Мы договорились о том, что ИНВ будет распространен на участников приоритетных инвестиционных проектов Свердловской области, начиная с 2023 года,

как раз с того самого момента, когда уйдет льгота по налогу на прибыль. Более того, мы предложим новые положения к закону об ИНВ для предприятий, которые являются участниками проекта по повышению производительности труда.

Орлов И.Б.:

Я уточнял у председателя комитета Заксобрания по бюджету, финансам и налогам Владимира Андреевича Терешкова о том, являются ли в регионе проекты по импортозамещению приоритетными. Терешков ответил, что они как раз таковыми пока не являются, однако к этой теме вновь придется вернуться. Ввиду этого возникает следующий вопрос: в четырехугольнике «законодательная власть – исполнительная власть – бизнес – граждане» каким образом достигается соглашение с законодателями? Мы понимаем, что у бизнеса и власти интересы разные. Поскольку интерес бизнеса – получить прибыль, соответственно, у любой власти есть установка использовать часть этой выгоды для себя. 2019 год объявлен курсом на профицит бюджета, однако мы понимаем, выполнение этой установки практически нереально. Каким образом Вы работаете на выполнение законодательной линии по сокращению дефицита бюджета в перспективе, чтобы он был превращен в профицитный? Как Вы, будучи министром, будете выходить из этой ситуации?

Казакова М.В.:

Что касается выстраивания взаимоотношений с законодателями, есть устоявшаяся практика: каждая из инициатив проходит согласование в профильных комитетах, если речь идет о предоставлении мер государственной поддержки компаниям, занятым в обрабатывающих производствах. Мы все достаточно подробно обсуждаем на комитете. Главным преимуществом является то, что

членами комитетов являются представители действующего бизнеса разного уровня, как малого и среднего, так и крупного, а также общественных организаций («большой четверки»). Каждая инициатива проходит защиту сначала в профильном комитете, потом в комитете по бюджету. Это крайне важно для выхода уже с проектом закона на заседание Заксобрания, чтобы снять все разногласия и замечания.

Наша задача состоит в создании условий для развития бизнеса. Если мы говорим о внедрении нового инструментария, то он должен стимулировать новую инвестиционную активность, выход новых продуктов, создание новых производств. Мы стараемся конфигурировать все эти элементы таким образом, чтобы они касались непосредственно конкретного действия, выхода конкретного продукта. Например, возможно ли введение отдельного учета, чтобы мы не теряли ключевую налоговую ставку, чтобы мы давали льготы на то, чем предприятие прирастает, сохраняя действующие параметры бюджета? И мы всегда находимся в жарких спорах с Минфином: они всегда оперируют понятием выпадающих доходов, в то время как мы стараемся до них донести, что этих доходов нет, что они условно выпадающие. И если мы с вами не сделаем эти шаги навстречу, то доходов не будет вообще никогда. А так мы предоставляем переходный период на 5 лет, а потом мы имеем прирост.

Я считаю, что такая политика достаточно результативна. По крайней мере в последние 2 года у нас хорошая динамика по налоговым отчислениям в бюджет именно со стороны обрабатывающего сектора. Мы неоднократно пытались говорить о бюджете развития, о том объеме средств, который мы можем направлять на развитие секторов, но в виде субсидий, обсуждали возможность

введения процента от налоговых поступлений от того или иного вида экономической деятельности, который будет направляться на поддержку бизнеса. Пока мы с нашими коллегами из Минфина и Минэка не достигли понимания. Здесь важно предложить широкий инструментарий, чтобы поддержка предоставлялась от момента идеи (инициативы) и до выхода конечного продукта. Поддержка должна охватывать, в том числе, и крупный бизнес, поскольку они являются крупнейшими налогоплательщиками, а их инвестиционные программы максимальны.

Помимо этого, крупные налогоплательщики в большинстве своем еще и социально активны, они всегда идут навстречу и стараются качественно изменять среду присутствия. Большое количество проектов реализуется на территориях муниципалитетов за счет крупных компаний. У нас есть практика заключения соглашения между крупными компаниями, регионом и муниципалитетом, на территории которого компания имеет производство. В рамках этого соглашения оговаривается лимит налоговых поступлений, который не меняется в течение определенного периода. Все, что поступает сверх лимита, идет на развитие муниципального образования в соответствии с планом мероприятий, который согласовывается губернатором, главой муниципалитета и главой компании или корпорации. Такие соглашения у нас действуют с УГМК и «Росатомом».

Степанов Антон Александрович, эксперт Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ:

Подскажите, кто был инициатором запуска данного типа соглашений?

Казакова М.В.:

В качестве инициатора выступило Правительство Свердловской области. Эта практика существует с 2008-2009 гг., когда было очень важно договориться. В этом вопросе пример Свердловской области очень показателен.

Орлов И.Б.:

Мы понимаем, что Свердловская область – это промышленный регион, но при этом он развивается неравномерно. Что делается для устранения диспропорций в развитии муниципалитетов? Ведь это очень важно для развития региона в целом. Мы знаем множество регионов, которые концентрируются вокруг одного градообразующего предприятия.

Казакова М.В.:

Полностью преодолеть диспропорции невозможно, даже, наверное, не стоит этого делать, слишком много вкладываться.

Но при этом появляются новые инициативы, новые проекты, например, инициатива, о которой заявил губернатор, – создание туристско-рекреационного кластера. Казалось бы, для промышленного региона развитие туристической индустрии нетипично, но на самом деле у области очень серьезный потенциал. Более того, известность региона, города Екатеринбурга в международном сообществе повысилась с момента участия области в борьбе за право проведения Экспо-2025. Была проделана колоссальная работа, и многие знают, что такое Свердловская область, какие у нас возможности. Мы центр делового, событийного туризма, мы в тройке регионов страны по количеству событий. Это способствует развитию инфраструктуры.

Развитие сосредоточенно вокруг крупных промышленных центров – это го-

род Екатеринбург, Нижний Тагил, на севере Красноуральск и Серов, на востоке Каменск, а на западе Первоуральск. Туристско-рекреационный кластер – это территория между Нижним Тагилом и Горноуральском, которая охватывает 15 населённых пунктов, преимущественно деревни, которые находятся не в очень хорошем состоянии. Наша задача – провести качественные изменения, реализовать такой амбициозный и финансово емкий проект, рассчитанный на горизонт до 10 лет. Мы планируем, что эта среда изменится за счет проектных инициатив.

Орлов И.Б.:

Я понял, что нельзя преодолевать диспропорции только за счет строительства промышленных предприятий. Где-то для этого нужны проекты в АПК, где-то туристический кластер, где-то образовательный.

Казакова М.В.:

Разумеется, все зависит от специфики территории, о которой идет речь. Конечно, мы не настроим мартиновских цехов, «Уралмашей» на территории всей Свердловской области.

Гончарова Наталья Александровна, эксперт Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ:

Не подскажете, какие еще меры принимаются для повышения инвестиционного потенциала территорий ограниченного развития?

Казакова М.В.:

Мы не оперируем таким понятием как «территории ограниченного развития». Мы стараемся распространить стандарты, в том числе, стандарт инвестиционной детальности. У нас есть такой же стандарт и по муниципалитетам, который представляет со-

бой набор действий нормативно-правового регулирования, минимальный перечень того, что должно быть на территории муниципалитета для захода инвестора. В рамках муниципального стандарта о повышении инвестиционной привлекательности территорий мы и пытаемся решать эти задачи.

Матюненко Юлия Алексеевна, стажер-исследователь Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ:

Этот год проходит на федеральном уровне под лозунгом национальных проектов и достаточно явного сдвига во взаимодействии власти и бизнеса с точки зрения социальной ответственности последнего. Вы уже сказали о том, что бизнес достаточно участвует, создает инфраструктуру, что, наверное, даже важнее, чем вложить средства в образовательное учреждение. Как вы считаете, есть ли еще перспективы для продолжения этого тренда, или бизнес будет охотнее инвестировать, если его не просить об этом?

Казакова М.В.:

Я думаю, что бизнес прекрасно понимает, что его доход, его прибыль формирует тот коллектив, который у него работает. Коллективу необходимо создать комфортные условия на территории проживания. Нужно двигаться к созданию комфортных условий на территории присутствия этого бизнеса, тем более, есть инструменты, механизмы, которые можно дальше развивать, которые доказали свою эффективность. Например, с «ВСМПО-АВИСМА» у меня очень много времени ушло, чтобы выстроить конструктивные взаимоотношения, так как они вели достаточно закрытую политику. В конечном счете мы все-таки нашли общие точки по формированию параметров

специального инвестиционного контракта под один из их проектов развития.

Если производство прирастает, то у компании меняются и требования к тому персоналу, который занят на их производстве. Персонал нужно, с одной стороны, обучать, обеспечивать жильем, то есть нужно развивать социальную инфраструктуру. Ведь позже появляются дети, появляется необходимость в детских садах и школах. В конце концов город должен быть привлекателен, в нем должно быть приятно жить.

Я рассказала «ВСМПО-АВИСМА» наш опыт создания комплексной программы развития муниципалитета на территории Свердловской области. Мы с ними разработали отдельно при участии Высшей школы экономики и менеджмента УрФУ отдельный план развития. Сейчас мы дорабатываем комплексную программу, буквально на этой неделе будем согласовать дополнительные параметры по отдельным инфраструктурным проектам. Кроме того, у компании одномоментно появилась необходимость в технике, однако условия для проживания студентов не очень хорошие, в связи с чем компания готова за свой счет построить современное общежитие.

Я вам хотела еще рассказать о том, что у нас ежегодно подводятся итоги муниципального рейтинга. Бюджет в размере 100 млн. рублей выделяется на развитие муниципальных образований, которые заняли первые 3 места по итогам рейтинга (первая тройка, показавшая наилучшую динамику). Эти средства Минфин направляет в муниципалитеты, а мы эти деньги никак не контролируем.

Фролова Мария Юрьевна, слушатель общегуниверситетского факультатива «GR в современной России: теория и практика»:

Сейчас мы наблюдаем довольно активное развитие ГЧП в регионе. На данный момент 40 из 43 действующих контрактов ГЧП заключены в сфере ЖКХ. Какие меры сейчас министерство разрабатывает для развития инструмента в других отраслях?

Казакова М.В.:

Данный инструмент востребован в большей степени в ЖКХ, так как порядка 70% концессией в сфере ЖКХ заключаются муниципалитетами.

На сегодняшний день мы сформировали реестр объектов культурного наследия, которые могут быть переданы в рамках механизма ГЧП. В феврале прошлого года мы вышли на подобную концессию – усадьба Железнова, один из наиболее сохранившихся памятников архитектуры города. Там будет создан бутик-отель. Министерство старается данное направление популяризировать.

У нас также сформированы отраслевые рабочие группы по ГЧП в сфере здравоохранения, образования, транспорта, ЖКХ. Сейчас дорабатывается вся необходимая нормативно-правовая база, так как не совсем был ясен механизм заключения контракта и вхождения инвестора в проект. Если речь идет о заключении концессий, то полномочия Свердловской области выполняет тот орган исполнительной власти, который ответственен за реализацию политики в данной сфере.

Очень непросто решаются вопросы, связанные с обоснованием платы публичного партнера. Мы считаем, что ГЧП – это история больше про бизнес, в связи с чем должна присутствовать понятная финансо-

вая модель, а инвестор, входя в подобные виды соглашений, должен понимать, что он заходит в случае концессии функционально на техническое обслуживание тех объектов, которые создаются или реконструируются. И при этом в ходе данной деятельности он гарантированно зарабатывает, у него появляется прибыль. К сожалению, не все инвесторы понимают эти модели, в большинстве своем в рамках платы публичного партнера хотят компенсировать все свои инвестиционные затраты. На наш взгляд, это неправильный подход, плат должна быть установлена на уровне минимального гарантированного дохода в случае, если речь идет о развитии транспортной инфраструктуры в рамках государственно-частного партнерства. Такой проект сейчас реализуется с РЖД в Титановой долине.

По отдельным особо интересным объектам, по которым не распространена практика вхождения в ГЧП, тоже был сформирован и размещен реестр. Мы стараемся участвовать во всех активностях национального центра ГЧП, проводить у нас какие-то крупные дискуссионные мероприятия и конференции.

Очень сложно в регионе проходит процесс согласования по школам, поскольку это отдельная история, которая предполагает полный объем инвестиционных затрат. У нас все школы муниципальные либо областные, в связи с чем инвесторы на функциональной эксплуатации не зарабатывают. Целесообразнее в данном случае считать это соглашением о ГЧП, а не концессией, поскольку концессия может быть признана мнимой сделкой, как мы считаем. Нам необходимо определить, входят ли в ГЧП школы, потому что в конечном счете нам за объект придется заплатить больше, чем он стоил бы по 44-ФЗ. Опять же сегодня это одни деньги, а через 10 лет мы будем обмениваться более

дешевыми деньгами, что мы и пытаемся объяснить нашим коллегам из Минфина.

Степанов А.А.:

В чем для Вас заключается социальная ответственность бизнеса? Как вам кажется, Ваше понимание расходится с пониманием бизнеса или нет?

Казакова М.В.:

Для меня социальная ответственность бизнеса – это нормальный социальный пакет для людей, которые работают на предприятии, высокий уровень корпоративной культуры, безопасные условия труда, создание комфортных условий для жизни своих работников. По сути люди приносят прибыль, и здесь очень важно создать правильную и качественную среду, в том числе, решать и бытовые вопросы. Конечно, у каждой компании свои стандарты, но у нас достаточно большое количество примеров как для крупных промышленных предприятий, так и для «середнячков», небольшого бизнеса с объемом выручки менее 60 млн рублей. Забота о своих людях занимает первое место, потому что вопрос качественного кадрового потенциала стоит очень остро. Очень важно

решать вопросы лояльности компании, иначе работник, набрав компетенции, уйдет в другую компанию.

Орлов И.Б.:

Вы мыслите примерно также, как и бизнес, потому что в ряде регионов, где обсуждали этот вопрос, местная власть мыслит несколько шире: для нее социальная ответственность бизнеса – это забота не только за своих работников, но о регионе в целом, о населении. Бизнес должен «почувствовать необходимость вложиться».

Казакова М.В.:

Вот от градообразующих предприятий зависит жизнь муниципалитета, жизнь города. Очень хорошо, что они это осознают, вкладываются. Это наиболее яркий пример социальной ответственности, но он вызван заинтересованностью бизнеса в собственном развитии. Если бы компания хотела уйти и не была заинтересована в том, чтобы увеличивать свои активы на этой территории, я не думаю, что удалось бы с ними выстроить качественное системное взаимодействие.

MEETING WITH THE MINISTER OF INVESTMENT AND DEVELOPMENT OF THE SVERDLOVSK REGION V. KAZAKOVA

As part of the student expedition to the Sverdlovsk region, a meeting was held with the Minister of Investment and Development Viktoria Kazakova. During the discussion, the head of the ministry spoke about the development of interaction with business associations from industry unions of employers to the «Big Four», promising tools to stimulate entrepreneurship in the region, and shared her vision of the role of business in the development of Sverdlovsk municipalities.

Key words:

Investments, public-private partnerships, PPPs, corporate social responsibility, CSR, municipal development, social and economic development.