



Текст | Николай АНИЩЕНКО

Меньше карать, больше поощрять

Президент Путин еще в декабре прошлого года в своем Послании подробно останавливался на отношениях бизнеса и государства. Он сказал, что стране нужен новый экономический сценарий, в центре которого должны встать экономическая свобода, частная собственность и конкуренция.

Однако за прошедшие с того времени полгода один из важнейших индикаторов самочувствия предпринимательской среды — объем выведенных за рубеж средств — так и не начал уменьшаться. Журнал «БОСС» выяснил мнение экспертов на предмет того, что и кому необходимо сделать, чтобы государство и бизнес в России перестали наконец играть обособленно, а почувствовали себя партнерами в решении общих задач.

В 2012 году чистый отток капитала из России составил \$56,8 млрд, а только за первый квартал 2013-го — 25,8 млрд. Все эти деньги могли бы быть потрачены на развитие бизнеса внутри страны. Однако в ситуации, когда прибыльность инвестиций в различные проекты в России сопоставима с прибыльностью депозита в офшорном банке, риски в последнем значительно ниже даже после памятной кипрской истории: если на каком-нибудь далеком острове могут экспроприировать небольшой процент, то бизнес на родине легко потерять целиком. По крайней мере так считают многие предприниматели.

«В плановой экономике было так же»

Преподаватель кафедры экономики Томского политехнического университета **Зоя Антонова** уверена: существующая парадигма взаимоотношений бизнеса и государства возникла в первую очередь потому, что власти своим главным приоритетом ставят не создание условий для развития бизнеса, а создание условий для сбора налогов. Последнее получается хорошо, но к развитию бизнеса имеет мало отношения, говорит она.

«В своих научных статьях я сравнивала Казахстан, который сегодня развивается более высокими темпами, и Россию. Налог на прибыль, НДС, НДФЛ, отчисления на социальные нужды — там совсем другие цифры», — приводит Антонова опыт партнера России по Таможенному союзу.

По мнению преподавателя экономического факультета Академии народного хо-

зяйства **Ирины Мальцевой**, тот факт, что инвестиционные ожидания бизнеса так и остались негативными даже в посткризисный период, состоит «в структурной политике государства». «У властей до сих пор нет грамотной, проработанной и сбалансированной стратегии социально-экономического развития, в которой проработка и взаимосвязка мер и показателей была бы достигнута на уровне отдельных производств», — поясняет она.

«Данная задача во многом упирается в то, что статистический учет с 2005 года ведется по видам экономической деятельности (ОКВЭД), а управление экономикой — по отраслевому принципу (который соответствует ОКОНХ), и они

МНЕНИЯ БОССОВ ▶

Алексей УШАКОВ, генеральный директор «DATA+»:

Сегодня государство провозглашает приоритетной модель развития производства и постепенный отказ от сырьевое-ориентированной экономики. Очевидно, что решение задачи такого перехода — процесс длительный, и, чем раньше здесь начнут реализовываться конкретные государственные инициативы, тем лучше для страны.

Бизнес, естественно, придерживается тех же взглядов и, я считаю, давно к такому повороту готов. Казалось бы, существуют все условия, чтобы объединить усилия коммерческих компаний и государства и решать проблему совместно. И действительно, уже созданы всевозможные государственные комиссии и департаменты, в которые входят представители бизнеса, они регулярно собираются, что-то обсуждают. Но масштабно, дальше этого процесс не идет. Что же мешает?

С моей точки зрения, тут две основные причины. Первая — огромная бюрократическая косность, которую никак не получается преодолеть, помноженная на отсутствие опыта работы с инновациями. С другой стороны, сам бизнес зачастую не может сформулировать объединенную позицию в отношении развития той или иной отрасли, и многие организации в какой-то степени мыслят «узко», лишь в рамках сегодняшней прибыли.

Соответственно, первым шагом на пути выхода из этой ситуации я вижу необходимость с обеих сторон изменить отношение к этой задаче с «локального» на «стратегическое» и, может быть, даже сформировать законодательно специальный государственно-коммерческий орган, отвечающий за практические шаги, — со сроками, ответственными и др. Кроме того, мне кажется, сегодня нужно позиционировать необходимость масштабного поворота к технологиям как национальную задачу, задействуя в ее обсуждении самые широкие слои общества.

несовместимы между собой», — говорит эксперт.

«Должно смениться понимание стратегических ориентиров и приоритетов. Сбор налогов (их повышение) в краткосрочной перспективе сначала даст рост, а потом «уход бизнеса в тень», — описывает сложившуюся ситуацию Ирина Мальцева из Академии народного хозяйства. Она добавляет, что в развитых странах существует долгосрочное планирование бюджета, которое позволяет избежать резких изменений налоговой политики.

«У нас в себестоимости продукции до сих пор постоянные затраты составляют половину, — говорит Зоя Антонова. — Такого нет ни в одной стране мира. Это накладные расходы, а они не связаны с производством. Они идут на содержание нашего чиновничьего аппарата, управленческого класса заводов и так далее. Оно и в плановой экономике было так же. Но тогда накладные расходы шли от заработной платы, а сегодня — от всех прямых затрат».

МНЕНИЯ БОССОВ ▶

Маргарита АВДЕЕВА, совладелец ГК «Ронова»:

Наличие партнерских отношений как таковых необходимо представителям и бизнеса, и государства. Поскольку бизнесмены настроены на лоббирование своих интересов во властных структурах, а государство, в свою очередь, получает от бизнеса, особенно крупного, львиную долю ВВП, национального дохода, а также инвестиции в научные исследования и инновации.

Прежде всего стоит отметить, что партнерские отношения между государством и бизнесом, конечно, не строятся за день или месяц, это долгосрочная задача. И при выстраивании таких отношений необходимо помнить, что они носят партнерский характер, то есть являются взаимовыгодными для обеих сторон. Достаточно распространены различные формы государственно-частного партнерства: государственные контракты, государственно-частные предприятия, арендные отношения и так далее. Для обеспечения стабильных партнерских отношений между государством и бизнесом эти формы необходимо постоянно поддерживать и развивать.

Павел ЯРОШЕВСКИЙ, генеральный директор фулфилмент-оператора «Бета продакшн»:

Сразу необходимо оговориться: крупный бизнес так или иначе выстраивает отношения с государством, чаще с отдельными его представителями. Совсем по-другому обстоит дело в отношениях государства и среднего и малого бизнеса. Партнерские отношения подразумевают равноправие сторон. В отношениях государства и бизнеса оно не прослеживается. От одной стороны транслируется пренебрежение, от другой — недоверие. Чиновники зачастую встают в позицию «вас много, а я одна», представители же бизнеса оказываются не способными выстроить единую позицию по важным для общего развития вопросам.

С моей точки зрения, единственным способом наладить конструктивный диалог является стимулирование развития в стране саморегулирующихся организаций, выступающих площадками для выработки единого понимания того, что бизнес хотел бы донести до власти. В свою очередь, государство должно больше взаимодействовать с подобными организациями, находить возможности применения наиболее полезных инициатив. Необходимо создать ситуацию, когда конкретные чиновники должны быть заинтересованы в активном участии СРО в работе своих ведомств. На сегодняшний день на российском рынке в различных секторах бизнеса существует не один десяток СРО, но нельзя сказать, что их деятельность в значительной мере влияет на курс, выбранный чиновниками государственных ведомств и предприятий. Шаг навстречу со стороны государства в отношении к организованным представителям бизнеса способен повысить доверие со стороны бизнеса, консолидировать бы бизнес вокруг СРО, стимулировал бы развитие компаний и подталкивал бы их «выйти из тени».

«Сознательная политика государства»

Старший научный сотрудник Института экономической политики им. Гайдара Сергей Жаворонков первостепенным считает личностный фактор: российский предприниматель просто боится своего государства, отмечает он. «Бизнесмен в России находится в состоянии маргинала: хотя через него проходят, казалось бы, большие деньги, но он не уверен в завтрашнем дне», — говорит Жаворонков. В качестве причин такой ситуации он выделяет три блока проблем: незащищенность собственников в условиях репрессивного по отношению к бизнесу законодательства, огромная доля госсектора и фактический монополизм госбанков.

«У нас за убийство, которое интерпретируется по статье «Причинение тяжких телесных повреждений, повлекших смерть по неосторожности», можно получить до двух месяцев лишения свободы, а за налоговое преступление — 10 лет и выше», — отмечает эксперт. При этом, по его словам, «российское законодательство и правоприменительная практика позволяют правоохранителям «произвольно определять «справедливые» суммы сделок. И от этих посчитанных «настоящих» цен они считают, кто что украл, была ли уплата налогов и так далее».

Жаворонков отмечает, что примерно по такой схеме «была реализована масса захватов предприятий»: «Один и тот же механизм. Говорится, что кто-то кому-то что-то продал не по правильной цене, правоохранительные органы мудро рассчитали, как правильно, и это является уголовным преступлением. Любого можно обвинить на основании голословного утверждения другого человека без каких-либо вещественных доказательств: например, в деле «Евросети» на основании голословных показаний одного человека посадили десять», — напоминает собеседник журнала «БОСС».

«Нормы российского законодательства, которые позволяют судам и правоохранительным органам произвольно определять цену сделок и произвольно исчислять убыток и ущерб. Убрать это — уже многие проблемы с бизнесом решим», — подсказывает эксперт один из вариантов.

«Что касается уголовного законодательства — понятно, как его менять. Другое дело, что власти не хотят это делать, потому что через него они обеспе-

чивают политический контроль», — добавляет он.

По словам Жаворонкова, опасная тенденция — непрерывное увеличение доли госсектора, которая сейчас составляет около 50% ВВП против 35% в начале 2000-х. «Здесь есть сферы, где государство фактически проводит особенно сознательную политику, направленную на монополизацию этих рынков для госкомпаний. Это прежде всего топливно-энергетический сектор, где мы видим, как государственные компании подряд поглощают частные — притом что эффективность работы этих государственных компаний крайне сомнительна по основному показателю — финансовой эффективности. Это сознательная политика, которая осуществляется государством: и закон об экспорте газа, который ввел монополию, и законодательство о стратегических предприятиях, которое обязывает все крупные сделки согласовывать со специальной комиссией во главе с премьер-министром», — подчеркивает эксперт.

«Закон о борьбе с малым бизнесом»

Половина банковского сектора в России контролируется тремя госбанками: Сбербанком, ВТБ и Россельхозбанком. Если к этим учреждениям добавить ВЭБ, существующий в юридической форме государственной корпорации, то получается существенно больше половины. «Фактически государственные банки являются монополистом на рынке привлечения капитала для крупных компаний. А абсолютно все крупные сделки в России осуществляются на кредиты государственных банков», — отмечает Жаворонков.

Сотрудник Института Гайдара подчеркивает: это приводит к тому, что «российские власти фактически в ручном режиме определяют, что кому должно принадлежать, кто что должен, а кто что не должен купить».

Одна из задач государства — формирование позитивного отношения к бизнесу. Однако мало того что ментальность населения во многом еще остается докапиталистической, сами власти не слишком часто демонстрируют такую лояльность к предпринимателям, которая могла бы стать примером для подражания.

«Российские власти продолжают линию, существовавшую с советских времен, с большим пренебрежением отно-



сятся к малому бизнесу и склонны разбазаривать огромные государственные средства на какие-то циклопические и гигантоманские проекты», — продолжает Жаворонков. В пример он приводит увенчавшуюся скандалом историю с развитием курортов Северного Кавказа. «Ежу понятно, что если вы ставите задачи обеспечения социально-экономической стабильности на Кавказе, то вы должны поддерживать малый бизнес, который является основой занятости, а не ставить этот малый бизнес в положение конкуренции с проектами, которые имеют 75%-ную госгарантию по кредитам. Как вы будете конкурировать? Выходит, что вместо развития малого бизнеса фактически за счет искусственного накачивания бюджетными деньгами монополий мы видим борьбу с малым бизнесом».

Еще один пример, когда «торговые сети при активной поддержке правительства попытались ввести закон об ограничении употребления табака, который по справедливости можно было бы назвать «закон о борьбе с малым бизнесом». «Согласно этому закону вопреки всякой логике, мировому опыту малый бизнес терял право продавать высокомаржинальный табак, а сети сохраняли это право», — говорит Жаворонков.

«Необходимо ставить барьеры»

Зоя Антонова считает, что именно крупный бизнес позволил выжить Российскому государству в начале 1990-х. «Это надо говорить спасибо Чернобырдину, что он новые точки роста — компании холдин-

Одна из задач государства — формирование позитивного отношения к бизнесу. Однако мало того что ментальность населения во многом еще остается докапиталистической, сами власти не слишком часто демонстрируют такую лояльность к предпринимателям, которая могла бы стать примером для подражания.

гового типа создал, и президенту Ельцину, который в 1993 году издал указ о создании холдингов. Ведь эти крупные предприятия явились точками экономического роста. Иначе вообще бы России не было».

Однако, по ее словам, спустя 20 лет страна находится на совершенно новом витке развития. И если ее руководство ориентируется на уровень высокоразвитых государств, то там порядка 70% в экономике — это доля малого бизнеса, который во многом представлен производством.

Та небольшая прослойка малых предприятий, которые есть в России, занимается в основном оказанием услуг и торговлей. Поэтому стимулирование создания малых производственных предприятий должно стать одной из первостепенных

задач экономической политики. И потом, «малому бизнесу надо давать дорогу через партнерство, через обучение» — государственных программ в этой сфере современной России очень и очень не хватает, сетует Антонова.

Собеседник журнала «БОСС» рассказывает жизненную историю, когда китайский производитель «присвоил» себе уважаемый российский бренд и стал продавать под ним свою низкосортную продукцию... в России.

«На Дальнем Востоке появились в продаже подозрительно дешевые отбойные молотки Томского электромеханического завода. Они быстро заполнили рынок: у нас ведь люди достаточно бедные, берут, что подешевле. А потом оказалось, что это китайцы украли у нас бренд», — рассказывает она. Об этой схеме в Томске узнали случайно, когда ни в чем не повинный завод начал получать жалобы на низкое качество «своей» продукции. Часто производитель может и не знать о подобных спекуляциях. Но то, что государство никак не страхует отечественных бизнесменов от подобных сценариев, — еще одна причина недовольства предпринимателей, утверждает эксперт.

Однако даже если продукция из ряда азиатских стран поступает в Россию под своими брендами, она все равно вытесняет мелкого и среднего российского производителя, особенно в регионах, уверена Антонова. Она считает: именно к низкосортным импортным товарам следует активно применять ограничительные меры. Это должно поддержать отечественного производителя.

«Наверное, это не совсем рыночные методы, но необходимо поставить барьеры, высокие таможенные пошлины на ввоз низкокачественных китайских товаров и возродить свое, отечественное», — говорит она.

«Контрактные отношения на 20 лет»

Опрошенные журналом «БОСС» эксперты — сторонники разных подходов к экономике, но все они сходятся в одном: в отношениях «бизнес — государство» сейчас мяч на стороне последнего.

«Государство должно понять, что ему нужно и какими ресурсами оно обладает, для того чтобы создать условия как минимум не дискриминационные по отношению к частному бизнесу. Смысл в том,

МНЕНИЯ БОССОВ ▶

Григорий СИЗОНЕНКО, генеральный директор компании ИВК:

На этот вопрос я могу компетентно ответить применительно к ИТ-отрасли, но, думаю, многие моменты будут работать и в других сегментах рынка.

Первый необходимый шаг — это явное осознание государством своей двойной роли в отношениях с ИТ-бизнесом. С одной стороны, конкретной организации нужно обязательно решить ту задачу, для которой создается информационная система. С другой стороны, вся система госзакупок должна обеспечить долгосрочные стратегические интересы, связанные с технологической безопасностью и обороноспособностью страны. А для этого — вырастить на госзаказах отечественных разработчиков серьезных системообразующих продуктов и технологий. Эти цели не совпадают, поэтому нужно осознанно установить их баланс и систематически применять его во всех тендерах без исключения.

Необходимо сделать инновационное предпринимательство выгодным делом. Не выращивание стартапов на продажу, а выпуск инновационной продукции. А что имеем сейчас? Сформированная государством мощная система поддержки инвестиционной деятельности, проекты «Сколково» и «Лифт для инноваций» и другие инициативы поддерживают процесс выращивания стартапов. Но объемного рынка для их продукции нет, поскольку государство покупает продукты западных вендоров. В этих условиях вся система будет работать на другой результат — выискивание перспективных идей и их доведение до состояния, когда технология почти готова к практическому внедрению, ее потенциал очевиден, а риски минимальны, но стартап еще можно купить за бесценок. Этим, несомненно, займутся крупные западные компании. Государство будет втридорога покупать эти технологии, встроенные в импортные системы. А о какой-либо конкуренции наших и зарубежных разработок надо забыть.

По своему желанию российский чиновник покупать российские разработки не будет, его надо обязать это делать. Да, этот подход несколько повысит риски в проектах, но другого способа выращивания ИТ-технологий просто нет. С возрастанием рисков связаны еще два важных момента. С одной стороны, чиновник, действовавший честно и компетентно, должен иметь право на ошибку, ведь это обязательная оборотная сторона выращивания отечественных инновационных компаний. С другой стороны, для исполнителя должна быть введена неотвратимая ответственность за невыполненные условия техзадания. А то сейчас мелких поставщиков наказывают по всей строгости, а к ведомственным и «главным в отрасли» гигантским компаниям наказания за невыполнение обязательств практически не применяются.

Крайне важно также разрушить краеугольный камень системы госзакупок сложных систем, связанный с выбором исполнителя по принципу наименьшей цены. Это порождает массу негативных проблем и отстраняет технических экспертов от принятия решений. В итоге госсектор практически растерял ИТ-специалистов такой квалификации, которая позволяет им проводить экспертизу сложных проектов. Тем не менее воссоздавать корпус российских экспертов необходимо, как необходимо и передать ему решающий голос в выборе конкурирующих предложений! Более того, надо отказаться от самого желания сэкономить в тендере: сумма выделена, и нужно стремиться не к тому, чтобы ее снизить, а к тому, чтобы получить за нее максимум возможного. Разумеется, сравнивать предложения с этой точки зрения — задача не для бухгалтера или финансиста. Для этого и нужен российский корпус экспертов! Вот, пожалуй, главные моменты.

чтобы государство понимало интересы частного бизнеса и нашло компромисс между собственными интересами и интересами частного бизнеса, и само предложило последнему партнерские отношения. У нас этого просто нет», — говорит заместитель директора Института государственного и муниципального управления Владимир Королев.

Господин Королев считает, что наилучшая форма взаимодействия бизнеса и государства в модернизации страны, решении серьезных задач, стоящих перед ее руководством, — это государственно-частное партнерство (подробное интервью с ним о ГЧП ищите в этом же номере. — Прим. «БОСС»).

«Что нужно было бы сделать? Нужно, чтобы органы исполнительной власти, ответственные за предоставление публичных услуг, провели ревизию на предмет того, какие мощности действительно должны быть созданы или реконструированы, какие услуги должны быть оказаны — и дальше посмотреть, за счет какого инструментария можно было бы эти проекты реализовать. То есть предложить рынку участие в такого рода проектах», — предлагает Королев пошаговый сценарий для развития.

Он обрисовывает типовой проект сотрудничества: реконструкция сети лечебных учреждений в городе Н-ске. Все они комплексируются в один пакет. «И дальше смотреть: в состоянии ли местный бюджет с помощью, например, регионального бюджета приобрести услуги по реконструкции этой сети в рассрочку. В состоянии ли частный бизнес оказывать услуги по эксплуатации этих объектов — вода, тепло, свет. Насколько это ему интересно?»

Эксперт утверждает: подобные проекты уже работают в России. Не нужно ничего изобретать — достаточно просто обратиться к опыту ряда регионов, преимущественно северных ресурсодобывающих, которые при достаточных доходах бюджета и сравнительно небольшом населении давно неплохо работают с частниками.

В пример он приводит Ханты-Мансийск, где власти предложили частному бизнесу подобный проект по реконструкции всех детских садов, и он был поддержан Внешэкономбанком. «Ведь частному бизнесу интересно войти в контрактные отношения, к примеру, на 20 лет, и в те-



чение 20 лет пусть по 3% прибыли от этих вложений в год, но получать — и компенсировать свои затраты от этих вложений в обозримом будущем, пять — семь лет, к примеру. Если он за пять — семь лет компенсирует свои затраты и еще 10–15 лет будет получать прибыль, так почему бы ему не прийти?» — задается вопросом эксперт.

«Момент институционального выбора»

«Для предпринимателей нужны низкие налоги, дешевый кредит и правовая защищенность», — резюмирует актуальные

МНЕНИЯ БОССОВ ►

Андрей ПАНАГУШИН, вице-президент по работе с ключевыми клиентами группы компаний МАУКОР:

Существуют классические теории развития мировых экономик, в которых взаимодействие бизнеса и государства описано достаточно глубоко. Всем известно, как, в частности, повлияло кейнсианство на становление ведущих государственных экономик после Второй мировой войны. Кейнсианство в отличие от традиционных в то время взглядов либералов утверждало необходимость вмешательства государства в ход экономических процессов, в частности, таких, как преодоление экономических кризисов, ускоренной инфляции и др. Хотя успехи такого подхода в победе над послевоенными кризисами несомненны, впоследствии государства, выбравшие данный тип развития экономики, столкнулись с известными проблемами стагнации.

По моему убеждению, роль государства во влиянии на развитие рынка должна быть минимальной. Я — приверженец взглядов монетариста М. Фридмана и Ф.А. Хайека, в соответствии с которыми роль государства заключается в контроле над соблюдением «правил игры» и в создании равных условий для всех участников рынка. Значительное участие государства в бизнес-процессах, на мой взгляд, возвращает нас к социалистической модели рынка.

В России сегодня есть различные схемы взаимодействия государства с бизнесом (налоговые льготы, финансирование — как невозвратное, так и на льготных условиях, и т.д.). Наиболее же интересными и перспективными, с моей точки зрения, являются государственно-частные партнерства, где государство выступает полноценным бизнес-партнером, по сути, на честных рыночных условиях, а инвестором и стороной, отвечающей за реализацию проекта, является бизнес. В данной схеме государство получает готовый проект за счет бизнеса, а бизнес отвечает за его эффективность.

ожидания бизнеса Сергей Жаворонков. — Я не верю в какие-то могущественные программы по поддержке малого бизнеса. Как правило, они являются лишь способом раздачи льгот для предпринимателей, близких к властям. Приведу вам простой пример: в Москве много лет существует программа по предоставлению льготной аренды для малого бизнеса. Но ни один реальный предприниматель, я вас уверяю, доступа к этому не имеет. Здесь сидят посредники, которые пересдают это по рыночной стоимости».

По его словам, снижению налогов мешает огромное количество обязательств государства: только за последние пять лет расходная часть бюджета увеличилась почти в два раза. «Эти непомерно раздувшиеся расходы вынуждают правитель-

ство, чиновников думать, где бы, напротив, еще налоги повесить. По рейтингу Paying Taxes 2013, у нас больше 54% прибыли изымается в среднем с помощью налогов с предприятия. Выше только в Африке и Южной Америке», — говорит представитель Института Гайдара.

«Что касается кредита, мы видим странную ситуацию, когда банки получают рефинансирование ЦБ по 6–8% и тут же предлагают кредиты на рынке по 25%, — продолжает он. — Правительство могло бы повлиять на государственные банки и заставить их снизить процентные ставки. У нас неадекватная разница между ставкой рефинансирования ЦБ, предполагаемым уровнем инфляции, процентами по депозитам (11%) и ставкой по кредитам, которые начинаются от 15% и — потребительские — до 25% и выше».

Такой необходимый элемент бизнеса, как политическое влияние, в российских условиях, по мнению Жаворонкова, — утопия. «Политическое влияние может быть в том случае, когда ты волен во что-то политически инвестировать, лоббировать в парламенте или не инвестировать, но такая свобода в случае российского бизнеса отсутствует».

По его словам, места в органах исполнительной власти, которые занимают некоторые предприниматели, с политической точки зрения ничего не дают, а являются, скорее, символом престижного потребления, как яхта или дорогой автомобиль. Однако это «в том числе символ, который означает твои хорошие отношения с властью, что важно для коммерческой истории предпринимателя».

Все эти проблемы приводят к тому, что в России бизнес и государство чувствуют себя не как партнеры с общими благими целями и задачами, а как крупные игроки на одном поле, считает Ирина Мальцева из Академии народного хозяйства.

Зоя Антонова из Томского политеха утверждает, что рано или поздно в отношениях бизнеса и государства наступает момент институционального выбора: либо государство начинает самым жестким образом вмешиваться в регулирование предпринимательской деятельности, либо бизнес добровольно осознает свою социальную ответственность и сам протягивает руку как населению, так и властям. Она верит: повышение ответственности бизнеса вполне возможно без такого количества карательных и регулирующих мер. **Б**

МНЕНИЯ БОССОВ ▶

Александр МИРОНОВ, директор департамента аудита АКГ «Уральский союз»:

При упоминании слова «партнер» возникают ассоциации с такими понятиями, как «честность», «порядочность», «ответственность». Партнер — это участник какой-либо совместной деятельности. Может ли быть государство партнером для бизнеса? Думается, что да. Партнерская форма отношения между государством и бизнесом доказала свою эффективность как в национальных экономиках развитых стран, так и за их пределами.

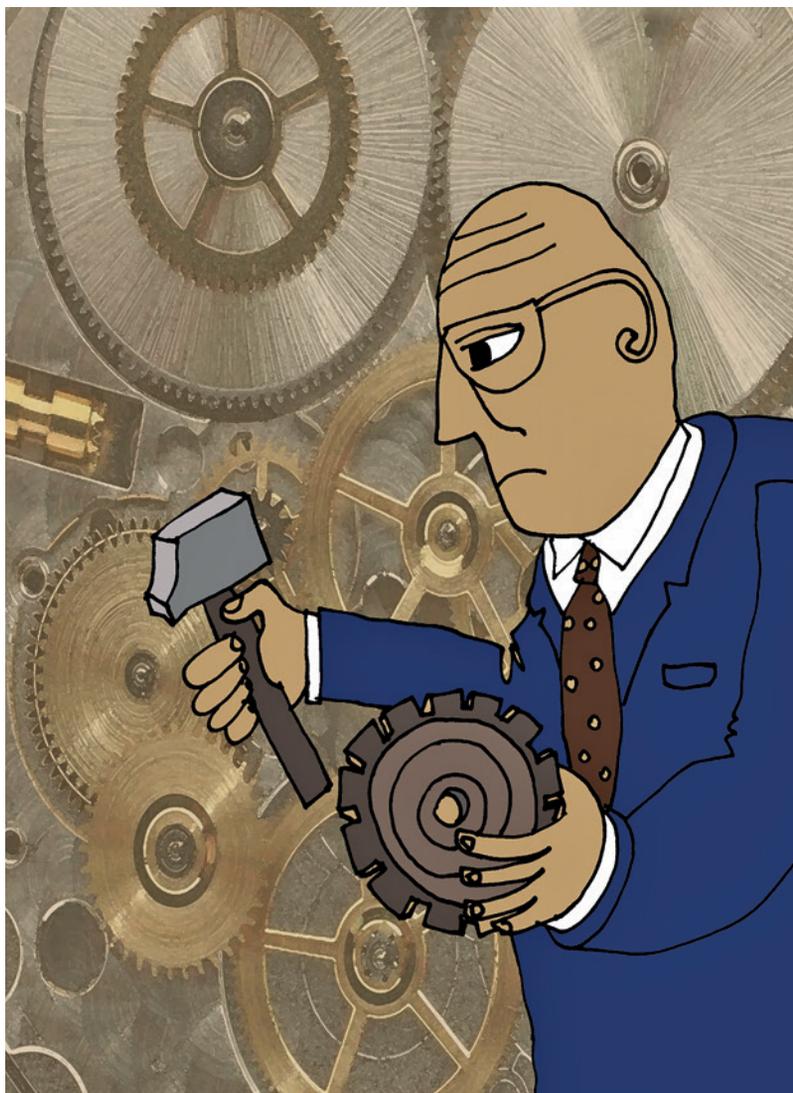
Партнерские отношения являются хорошей альтернативой прямому управлению. Данная форма основывается на ослаблении прямого воздействия государства в экономике, передаче функциональных полномочий частному сектору и одновременном сохранении и усилении своего регулирования. Государство — это некое агентство по реализации общественно значимых благ и услуг. Некоторые части этих благ оно может производить самостоятельно, а остальное — путем привлечения возможностей и способностей частного сектора. Бизнес как бы приглашается в управление госактивами для улучшения и качественной реализации государственных проектов.

К сожалению, в чистом виде передовой опыт развитых стран в устройстве партнерских отношений перенять нельзя по причине разного уровня зрелости гражданского общества и его готовности воспринимать передачу частному сектору производств и услуг, традиционно относящихся к сферам государственной деятельности. Кроме того, в России эффективному развитию партнерских отношений между государством и бизнесом мешают отсутствие общественных институтов общественного контроля за деятельностью госаппарата и непрозрачная схема партнерских отношений.

Проблемы развития взаимоотношений государства и бизнеса характерны для любой экономической системы: бизнес всегда хочет больше свободы, чем имеет, а государство — больше налогов. Иначе говоря, в основе института отношений бизнеса и государства лежит принцип обеспечения законом свободы в обмен на эффективность. Даже в развитых странах с их мощной институциональной базой партнерских отношений государственные структуры нередко используются для реализации преимущественно частного интереса. Подобные негативные явления приводят к деформациям в экономической политике, нарушению условий конкуренции, росту недоверия к партнерским отношениям между государством и частным сектором. На практике эти явления часто принимают формы коррупции, охватывающей как власть, так и бизнес.

Для того чтобы выстроить в России эффективные партнерские отношения государства и бизнеса, необходимо:

- признание государством факта сотрудничества с новым субъектом рыночной экономики;
- определение сфер и целей реализации общественно значимых проектов в рамках партнерства;
- формирование законодательной базы для государственно-частного партнерства;
- создание административного аппарата, готового к реализации имеющихся проектов;
- законодательное расширение полномочий институтов общественного контроля;
- усиление ответственности чиновников за несоблюдение, невыполнение законов в ходе реализации проектов, основанных на государственно-частном партнерстве.



Текст | Николай АНИЩЕНКО

Владимир КОРОЛЕВ:

**нет механизмов,
которые были бы привлекательны
для частного инвестора**

У государства очень много обязательств перед обществом, которые оно должно выполнять. При этом бюджеты всегда были и будут ограниченными. Выходом для многих стран стал механизм государственно-частного партнерства, который позволяет привлекать частные инвестиции для решения общенациональных задач. О проблемах развития этого института в России корреспондент журнала «БОСС» побеседовал с исследователем ГЧП в разных странах мира, заместителем директора Института государственного и муниципального управления Владимиром Королевым.

— Владимир Александрович, в чем преимущество государственно-частного партнерства перед традиционными способами решения государственных задач?

— Смысл ГЧП не в том, чтобы купить у частного инвестора ту или иную услугу, а в том, чтобы заключить такое соглашение, по которому государство могло бы привлечь инвестиции частного предпринимателя и решить задачу: а) проектирования, б) создания, в) эксплуатации того или иного объекта на определенных условиях, а затем расплачиваться двумя методами.

Первый метод: если проект генерирует доходы, то частью прибыли от тарифов, в которые заложена инвестиционная составляющая. Второй метод — когда государство берет на себя обязательство расплачиваться в рассрочку за тот или иной объект вне зависимости от его бюджетной эффективности.

При ГЧП, во-первых, налицо эффективное использование бюджетных средств как финансового рычага для привлечения частного капитала и снижения одновременных затрат, снижения нагрузки на бюджет.

Второе. При такой схеме в отличие от схемы прямых госзакупок возникает возможность не просто заказать создание того или иного объекта, но и, войдя в договорные отношения с частным инвестором, полагаться на привлечение его опыта, технологий — как производственных, так и управленческих. Не государство диктует то, каков будет построенный объект — с какими технологиями и с какой эффективностью. А возникает возможность за частные деньги привлечь не только его производственные мощности, но и интеллектуальный, финансовый и прочий капитал.

— Есть определенные надежды, что государственно-частное партнерство поможет снизить коррупцию при реализации больших проектов...

— В мировой практике это наименее коррупционнoемкий, коррупционнo рисковый инструмент. Сам смысл долгосрочного партнерского контракта заключается в том, что одновременно с фиксированными обязательствами предусматриваются механизмы корректировки такого контракта в зависимости от изменяющихся условий — например, при выявлении недобросовестности исполнителя.

Здесь победитель конкурса берет на себя риски, обязательства по качественной поставке услуг. Все это в длительной перспективе, все подлежит соответствующему мониторингу.

— **Можно ли говорить о сформировавшемся рынке проектов ГЧП в России?**

— У нас подобные проекты возникают по чьим-то инициативам, спорадически, а системы такой нет. Есть инициативы, например, питерских властей по созданию нескольких крупных транспортных объектов. Были сделаны попытки использовать механизм ГЧП — попытки

не совсем удачные, потому что на первых порах частный партнер уходил из этих проектов. В момент кризиса все было брошено на бюджет. Тогда Владимир Путин объявлял о том, что государство вынуждено взять на себя финансирование этих проектов.

В других регионах крупные проекты можно пересчитать по пальцам: трасса Москва—Петербург, обход Одинцово... Еще два года назад ни одного проекта ГЧП в регионах не было зарегистрировано. Были несколько десятков мелких проектов по концессионным схемам, которые можно условно назвать проектами ГЧП. Это ФОКи, трансформаторные подстанции, очистные сооружения...

— **А позитивный опыт?**

— Тот, который везде пропагандируется, — это очистные сооружения в Южном Бутово, проект частных совместно с Мосводоканалом. Там схема: частный бизнес строит, владеет, эксплуатирует — и по истечении срока контракта передает Москве эти мощности. Но это было фактически сделано под гарантии Юрия Лужкова. Он нашел способ убедить инвесторов в том, что обязательства будут выполнены.

— **Федеральный закон о ГЧП в России обсуждается еще с середины 2000-х годов, но первая его редакция была подготовлена только к июню 2012 года, а 13 марта этого года правительство внесло в Госдуму уже третий вариант подобного законопроекта. Почему принятие этого закона занимает столько времени?**

— Если посмотреть на законодательство, которое регулирует отношения с частным бизнесом, то это огромный блок законов. Как только мы пытаемся прописать определенные схемы в новом законе, возникает необходимость ревизии положений «старых» документов. И в том числе Бюджетного кодекса — это камень преткновения, будем говорить.

Однако Госдума прошлого созыва в лице Комитета по предпринимательству и экономической политике создала модельный закон, на основе которого сейчас уже порядка 60 субъектов Федерации приняли свои региональные законодательные акты.

— **Почему возникла необходимость отдельного федерального закона о ГЧП? Ведь любой такой проект, по сути, мог бы быть реализован сегодня с использованием действующих Гражданского, Бюджетного и других кодексов...**

МНЕНИЯ БОССОВ ▶

Александр ФИЛИМОНОВ, младший партнер Artisan Group Public Relations:

В исторической перспективе взаимоотношения государства и бизнеса с брежневской эпохи напоминали игру в кошки-мышки: зародившись еще в 1970-е годы в виде полуподпольного (и даже полностью подпольного) явления, бизнес начал робко развиваться в конце 80-х при полном отсутствии поддержки со стороны государства. Со временем, как детеныш тигра, которого держали в одной клетке с хомяками, он подрос, и при развале Советского Союза именно новые бизнесмены — без малейшего понятия о принципах ведения бизнеса и подчас даже о рыночной экономике — бросились правдами и неправдами присваивать добро народное. Так в стране и появился крупный бизнес, который до путинской эпохи, по большому счету, доминировал. Термин «олигархия», кстати, своему происхождению обязан именно ранним 90-м.

Со временем процессы глобализации и жесткая рука государства навели относительный порядок в деловой среде России, малый и средний бизнес — частично позавчерашние кооперативы, частично вновь открытые предприятия — задышал свободно, начал развиваться. Однако в России долго хорошо не было никогда и никому, и жесткие методы государства, которые навели порядок в стране, начали играть против тех, кого должны были облагодетельствовать. Прежде коррупция в силу того, что с ней фактически не боролись, была достаточно подъемным бременем для бизнеса, однако злоупотребление усилением контроля над чиновниками привело в первую очередь к повышению расценок. Дальнейшая избирательность государственного аппарата в деле заслуженной кары для провинившихся чиновников подняла безнаказанность целого ряда госслужащих на новую высоту, и теперь немало высокопоставленных госруководителей (не в последнюю очередь благодаря СМИ) уже являются персонажами анекдотов.

Смех сквозь слезы усугубляется еще и тем, что, вроде бы все разрешил бизнесу (в частности, малому и среднему, который фактически никак напрямую с государством не связан, разве что только налоговыми отчислениями, за которые он ничего не получает), государство сделало его заложником собственных ошибок. К примеру, повышение налогов 2011, 2012 и 2013 годов, дабы залатать бюджет, ударило именно по таким предприятиям. Учитывая, что государственный аппарат — какое ведомство ни возьми — это структура «сама в себе», живущая по своим внутренним правилам, для того чтобы начать с ним конструктивный диалог, необходимы специально обученные люди, которые сами являются бывшими чиновниками. Стоят они немало, да и ошибиться в их возможностях проще некуда, вот и не расширяется бизнес таких компаний за счет государства. Безусловно, есть представители малого и среднего бизнеса, которые ухитряются найти общий язык и с чиновниками, и с госкорпорациями, но их преследуют две других беды: откаты и зарегулированность. Большинство нормативных актов и предписаний, выпускаемых министерствами и ведомствами, написаны не то чтобы не по-русски, но читать их могут только такие же чиновники, которые их написали.

В итоге бизнес массово уходит в тень, чтобы оставаться конкурентоспособным и прибыльным, а те, что стараются остаться прозрачными, при любом удобном случае вопрошают: «Когда государство перестанет быть родной матерью бизнесу?».

Отсюда и пожелания для государства: бизнес подстроится под существующие требования, если ему их разъяснят. Бизнес готов платить налоги, если ему объяснят, что он за них получает. Бизнес готов развиваться, если ему будет гарантировано право собственности и через несколько лет к нему не придет человек в черном костюме и не попросит отдать свою компанию и куда-нибудь переехать. Бизнес готов к честной конкуренции за госконтракты, если условия конкурса будут открытыми. И, наконец, бизнес готов помогать власти, если власть вернет ему престижность. Пока же молодые и талантливые выпускники не хотят идти работать в бизнес — хотят идти в госкорпорации. На вопрос: «Почему?» — отвечают: «Им все можно».

— ...Да только риски таковы, что частному инвестору подобные проекты становятся неинтересными.

В соглашении по ГЧП прописаны обязательства сторон на 20 лет, а в бюджете вы не найдете обязательств государства перед частным инвестором на такой срок. Допустим, объект создается пять лет. Бюджетный горизонт — три года. Инвестору нужны государственные гарантии.

За рубежом существует механизм контроля за уровнем обязательств государства перед частным инвестором по проектам ГЧП на период до 30 лет. У нас такого механизма нет.

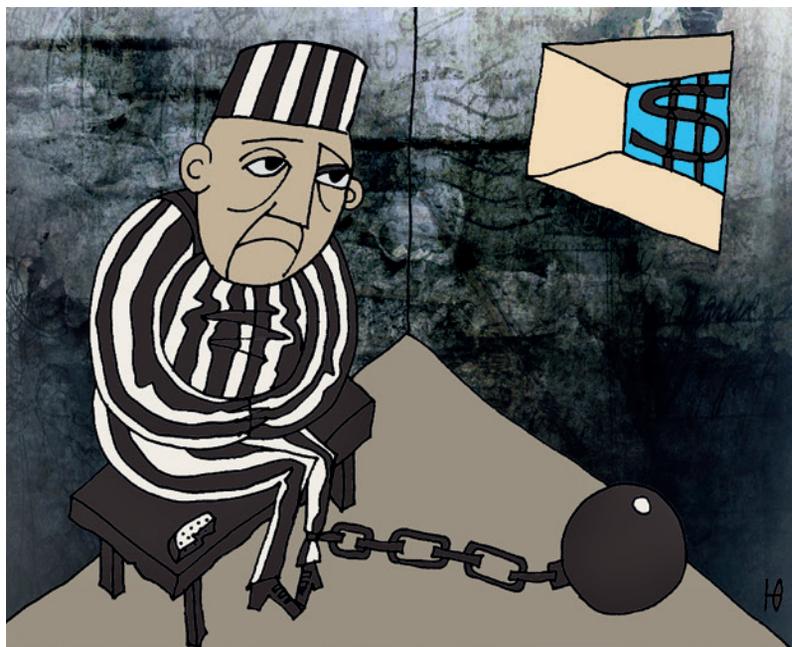
— **Есть ли какие-то препятствия для развития рынка ГЧП помимо несовершенства законодательной базы?**

— Частный бизнес говорит: я построю, условно говоря, новую транссибирскую магистраль, вложу несколько сотен миллиардов рублей. Дальше у него возникает вопрос: он должен вернуть эти деньги. Вернуть их можно, допустим, за счет платы за услуги, и она осуществляется по определенному тарифному плану. Так вот у нас нет механизма, который бы позволил в соглашении ГЧП предусмотреть долгосрочный тарифный план — например, на 20 лет вперед, чтобы тариф всегда обеспечивал прибыльность и возврат этих инвестиций с доходностью около 3%. Это был бы механизм хотя бы компенсации затрат.

Но у нас за тарифообразование отвечают соответствующие органы исполнительной власти. И им до этого соглашения (о ГЧП. — *Ред.*) дела никакого нет. Потому что соглашение заключает представитель государства, который будет вести этот проект, обязанный по своему уставу оказывать этот вид услуг обществу. И тут орган исполнительной власти, который занимается тарифным регулированием, ни при чем, у них нет таких обязательств.

Это один из вопросов, который не позволяет многие проекты государственно-частного партнерства реализовывать. У частного инвестора нет никаких гарантий, что власть не изменится, что под давлением общества эти тарифы не будут заморожены.

Потом, должны быть кадры, которые в состоянии такой проект оценить и дальше его мониторить, контролировать качество исполнения концессионером. У нас, будем прямо говорить, нет таких людей. У нас кадровый голод.



Мы не можем на одном языке говорить даже в Госдуме. С одной стороны, первое чтение прошел законопроект о ГЧП. И в то же время Комитетом по собственности подготовлен законопроект о государственно-частном партнерстве в оборонно-промышленном комплексе. Два документа, которые абсолютно противоречат друг другу по содержанию, даже по дефинициям!

— **Может, пока свои кадры обучаются в университетах, пригласить опытных специалистов из-за рубежа?**

— Не пригласим мы такого количества зарубежных консультантов. Сегодня в стране реализуется не меньше 300 проектов, которые подпадают под схему ГЧП, по данным Минэкономразвития. Конечно, в значительной степени это «кустарное производство», когда люди учатся работе с ГЧП уже в процессе реализации такого проекта, но в этом нет ничего плохого.

Надо, разумеется, растить кадры, но и здесь есть множество проблем. В условиях, когда зарплата муниципального или регионального служащего очень скромная, а бизнес может предложить гораздо более выгодные условия работы, мы подготовим приличного специалиста в области организационно-правового и финансового структурирования проектов, а смысла ему работать в государственной власти не будет никакого.

— **В мире формат ГЧП чаще всего используется для строительства автодорог, потом в сфере ЖКХ. А какие вы бы выделили наиболее актуальные от-**

МНЕНИЯ БОССОВ ▶

Константин МАКАРОВ,
исполнительный директор «Бинго-Бум»:

На мой взгляд, настоящие партнерские отношения могут возникнуть только на равноправной основе. В России же исторически складывалось, что государство и бизнес боролись за преобладающий статус, проще говоря, пытались между собой решить, «кто на кого работает». И если в 1990-е бизнес диктовал государственным органам правила игры, то в 2000-е государство перехватило у частного бизнеса господствующую роль, особенно в отраслях, признанных «стратегическими». Отсюда возникают два вопроса, касающиеся степени равноправия в партнерских отношениях и сфер в экономике, где это партнерство можно применять. Проблема разграничения полномочий при взаимодействии государства и бизнеса должна решаться через совершенствование законодательства о частно-государственном партнерстве и его формах. А вот вопрос о масштабах и сферах этого взаимодействия — скорее, политический, он отражает готовность государства к реформам в стратегических отраслях и способность бизнеса вкладываться в менее рентабельные проекты, приносящие результат в долгосрочной перспективе.

расли в России, в которых эффективно было бы работать именно подобным образом?

— Есть множество видов экономической деятельности, в которых этот инструмент мог бы работать. Во-первых, это социальные объекты: объекты здравоохранения, образовательные учреждения, даже жилищное строительство.

Проблема обеспечения военнослужащих жильем в США решена с помощью механизма государственно-частного партнерства. Когда были объявлены конкурсы на создание определенных мощностей для военнослужащих в тех или иных штатах с указанием, какие должны быть построены дома, какие услуги должны оказываться в этом секторе. Такие проекты реализованы.

У нас ничего похожего нет. В России жилье для военнослужащих строится только за счет бюджета, и там никакого частного капитала нет.

Далее — больницы. Есть множество возможностей привлечь частный капитал для создания инфраструктуры здравоохранения не только путем оплаты

государством этих услуг в рассрочку, но и передачи частному партнеру права на эксплуатацию, например, части созданной мощности или земельных участков, на которых расположены объекты. Это может быть больница, где часть услуг оказывается на платной основе, а земельный участок используется не только для того, чтобы лечить людей, но и, допустим, осуществлять платную реабилитацию. Или строится гостиница, в которой проживали бы родственники людей, которые проходят курс лечения. Плюс еще всякие, там, автостоянки, мойки, рестораны... Это мировая практика, есть множество таких примеров, они абсолютно доступны.

Но это должен быть комплексный проект, где требуется учесть интересы частного инвестора. Не просто мы говорим: «Вот ты давай нам деньги», как часто рассматривает наша власть. «Частный инвестор, ты приходи, вложи свои деньги, а что будет потом — посмотрим, может быть, что-нибудь для тебя сделаем». Ничего похожего! Должно быть все четко прописано. Это огромная работа.

Есть множество возможностей привлечь частный капитал для создания инфраструктуры здравоохранения не только путем оплаты государством этих услуг в рассрочку, но и передачи частному партнеру права на эксплуатацию.

МНЕНИЯ БОССОВ ▶

Игорь РЕМЕЗ, совладелец, заместитель генерального директора ООО «Ремилинг»:

Партнерские отношения между государством и бизнесом должны формироваться главным образом в силу тех целей, которые данные структуры преследуют по своей сути. Бизнес является отражением текущего состояния общества, его самой активной части, стремящейся улучшить свое положение, создав вокруг себя эффективно работающие креативные механизмы. Активность предпринимателей может и должна простираться во все сферы жизни настолько глубоко и широко, насколько это интересно и полезно обществу в целом. Определить границы активности предпринимателей и призвано государство. По сути, это функции независимого арбитра во взаимоотношениях между любыми хозяйствующими субъектами либо же в их взаимоотношениях с конечным потребителем, будь то регулирование производства, торговли или сферы услуг. Именно государство как незаинтересованный наблюдатель должно формулировать правила игры, справедливые для всех сторон, и удерживать сам диалог в правовом поле. Как следствие, прямым интересом современного государства является тесное сотрудничество с бизнес-структурами и максимальная поддержка их развития, поскольку это напрямую выгодно стране и обществу.

Другое дело, что правила и механизмы регулирования не должны полагаться на основании частных пожеланий отдельных государственных чиновников, некоторые из которых забывают о своей изначальной миссии служения обществу и преследуют другие, им интересные, цели. Лучшей схемой участия государства в деятельности национальных бизнес-структур является проведение глубокого и непредвзятого анализа экономических процессов, диалог с представителями ведущих компаний, формулирование правил и норм, ведущих к максимальному расцвету предпринимательской активности, которая полезна обществу в целом.

В России в силу исторических причин сложился особый тип политического устройства, определивший некоторую неразвитость самого понятия ответственности государства за развитие делового климата в стране.

Структурность в подходах и понятную всем участникам систему управления у нас заменяют повышенный уровень госрегулирования экономики и так называемое ручное управление. Фрагментарно подобный подход оправдывает себя, однако в масштабах огромной страны этот довольно спорный вариант регулирования неизбежно вступает в противоречие с рыночными механизмами и становится тормозом для поступательного развития бизнеса. Поэтому необходим баланс между минимально достаточными границами государственного контроля экономики и ее максимально допустимыми пределами.

Если выбирать, как говорится, из двух зол, то сегодня в силу отсутствия структурных механизмов взаимоотношений с бизнесом в нашей стране существующий уровень государственного вмешательства необходим для процесса формирования цивилизованного рынка. Для огромной по территории страны, экономика которой в основном базируется на добыче и продаже энергоносителей, в сегодняшних сложных макроэкономических реалиях огосударствление основных отраслей экономики, пожалуй, предпочтительнее их либерализации — не с точки зрения развития рынка, а с точки зрения все того же общественного блага. Дело не в противодействии варварским и совершенно безответственным методам ведения бизнеса России 1990-х (хотя это явление полностью еще не изжито), а в контроле за соблюдением основных принципов взаимоотношений между крупным бизнесом и обществом, которые являются основой устойчивости государства как такового.

Безусловно, это не универсальный рецепт от всех болезней взаимоотношений государства и бизнес-среды. Главное, что необходимо для выстраивания правильных, эффективных и взаимовыгодных отношений между государством и бизнесом, — это создание системы понятного, однозначно трактуемого и обязательного для всех законодательного регулирования в интересах всего общества. И именно государство как институт, призванный не только гарантировать, но и непосредственно функционировать в интересах всех своих граждан, обязано определять и формировать в партнерском диалоге с бизнесом то направление движения национальной экономики и предпринимательства, которое в тот или иной момент будет оптимальным для сохранения общественной гармонии.

Недаром эти контракты — многотысячные фолианты, в которых до деталей прописаны условия, качество услуг, особенности финансовой организации таких проектов.

— Некоторое время назад было заявлено, что апробировать формат ГЧП в самом широком смысле готовы при развитии Дальнего Востока. Данному проекту уделяется огромное экономическое и политическое значение. Каковы подвижки там сегодня?

— Дальний Восток представил Внешэкономбанку и правительству порядка 2,5 тысячи самых разных проектов. Как правило, эти проекты не объединены единой идеологией, то есть собраны «сбору по сосенке». Была сделана попытка консультантами и наукой, в том числе Высшей школой экономики, выделить из этой массы проектов те, которые действительно могут быть комплексированы, и предложить их для использования по схеме инвестфонда. Мониторить такие проекты готовы Внешэкономбанк и его дочка в этом регионе.

— Иногда создается впечатление, что под ГЧП в России понимают любое взаимодействие бизнеса и государства. По каким признакам его можно отличить?

— В мировой практике тоже нет единообразия. Например, в работах Всемирного банка, во всевозможных документах полурегулятивного толка можно найти ссылки на то, что, например, долевое участие является одной из форм государственно-частного партнерства. Да, это действительно взаимодействие государства и бизнеса. Но ГЧП в классическом понимании — это партнерство в создании, эксплуатации определенных объектов публичной собственности, причем такой, которая возникает все же в основном за счет средств частного инвестора.

В мировой практике ГЧП — это обычная контрактная форма взаимодействия. Это форма долгосрочных соглашений — со взаимными обязательствами, взаимной ответственностью и прочим, прочим. С разделением рисков на те, которые могут управляться концедентом — например, инфляционные, риск, связанный с созданием объектов-конкурентов за счет государственных средств, и те, которые несет на себе публичный партнер, — качество предоставляемых услуг, непрерывность оказания этих услуг, риски дополнительных затрат, если они возникли по



твоему недосмотру или недостаточной проработке тобой самого проекта.

В том варианте законопроекта о ГЧП, который сегодня предложен Минэкономразвития, нет строгой фиксации форм такого партнерства, а сформулированы

МНЕНИЯ БОССОВ ►

Олег ЛОБАНОВ, генеральный директор «КорпусГрупп»:

Любой бизнес, особенно амбициозный, бизнес национального масштаба, рано или поздно выходит на проекты, в которых участие государства неизбежно. В этом смысле любой большой бизнес стремится к развитию частно-государственного партнерства. Государство можно представить как три группы интересов: бизнес, само государство и гражданское общество. Даже если не рассматривать сейчас, кто кого аудирует и какую роль играет, становится очевидным, что государство и бизнес неизбежно находятся во взаимодействии.

Я сторонник теории, что чем меньше государство вовлечено в бизнес, тем эффективнее экономика страны. Чем больше в стране частного бизнеса, тем прозрачнее будет бизнес-среда, а рыночные отношения — более цивилизованными. «Рыночные отношения» подразумевают диалог «равного с равным». А когда напротив тебя сидит человек, владеющий серьезным административным ресурсом, честная конкуренция заканчивается.

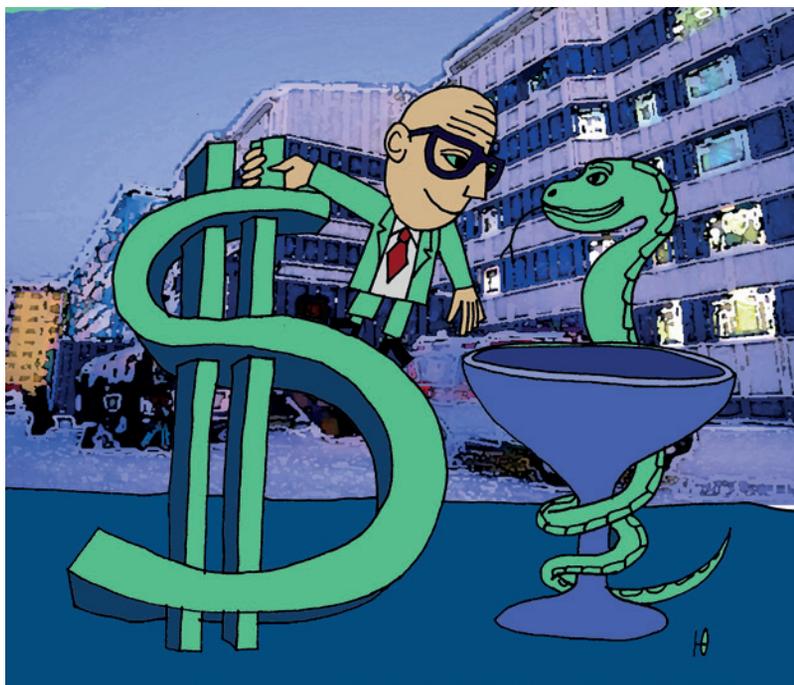
Доля государства в бизнесе должна уменьшаться. Государство располагает другими инструментами регулирования и контроля, и оно должно пользоваться своим инструментарием, чтобы добиваться главного — прозрачности и справедливости отношений, а также обеспечивать необходимую доходность для своей деятельности и решения социальных задач.

Что можно сделать для повышения эффективности взаимодействия государства и бизнеса? У меня ответ один: чем больше людей из бизнеса окажутся в государстве, тем лучше. У людей, которые со студенческой скамьи сразу приходят в госструктуру и продвигаются по карьерной лестнице, формируется особая философия — философия чиновников. А люди из бизнеса — это эксперты, ответственные, решительные, готовые к экспериментам, к разумному риску.

У меня есть положительный опыт взаимодействия с государством. Во время работы над проектом саммита АТЭС с нами взаимодействовали представители государства, которые перешли в госструктуры из бизнеса. Мы говорили с ними на одном языке. В результате в кратчайшие сроки было сделано почти невозможное, и проект прошел на высшем уровне. Без эффективного партнерства с государством это было бы просто невозможно.

Есть и противоположный опыт. В 2008 году я был в составе инициативной группы, которая запускала проект «Национальное питание», решался вопрос организации питания школьников. Через год я вышел из проекта, оценив его бесперспективность, ведь в проекте было задействовано 11 (!) министерств. Кто отвечает за результат, непонятно. При выполнении любой задачи должен быть один ответственный. Когда вопрос решает государство, сразу появляется большое число ответственных, каждый из которых, по сути, ни за что не отвечает.

Я как специалист в своем деле отвечаю за проект и ратую за то, чтобы бизнесу давали возможность работать, решать задачи, нести ответственность. Пусть гражданское общество, например в лице родительского комитета, как в случае с организацией школьного питания, выступает аудитором услуги. Пусть государство в лице проверяющих органов контролирует мою работу. Тогда будет эффективное взаимодействие, партнерство государства и бизнеса.



определенные принципы, по которым проекты должны определяться как проекты ГЧП. На них распространятся практически те же самые принципы, которые сформулированы уже сегодня в 115-м Федеральном законе «О концессионных соглашениях», — в части контрактных обязательств, конкурсных процедур, гарантий частному инвестору. Если законопроект в итоге будет принят, это станет хорошим подспорьем.

МНЕНИЯ БОССОВ ▶

Олеся НИКОЛАЕВА, HR и бизнес-партнер компании Vausch + Lomb в России и странах СНГ:

Развитие партнерских отношений с государством является сегодня одним из самых важных и интересных направлений как для фармацевтического бизнеса в целом, так и для офтальмологического направления, на котором специализируется наша компания, в частности. Модернизация сферы здравоохранения — одна из так называемых госзадач, которые могут решаться с помощью привлечения частного бизнеса, международных компаний. Ведь всем нужно такое здравоохранение, которое соответствует надеждам и нуждам людей, а это подразумевает высокое качество предоставляемых услуг. Залогом высокого качества, как мы знаем, является конкурентоспособная среда, и для ее развития требуется активное участие и бизнеса, и государства.

Вовлечение бизнеса в систему здравоохранения — это и решение непростых финансовых проблем в этой сфере, и создание условий для развития и привлечения инновационных технологий, и возможность сделать их более доступными пациентам. Например, в последнее время в России возрастает количество частных клиник по отношению к государственным. С одной стороны, это увеличивает расходы людей на медицинские услуги, но с другой — многие частные клиники поддерживают различные социальные проекты, что дает возможность особо сложным пациентам получить ту помощь, на которую они даже не могли рассчитывать, обратившись в государственную клинику. И существуют государственные клиники, которые продуктивно сотрудничают с фармацевтическими компаниями.

Еще один пример: не секрет, что в России сегодня почти не разрабатываются новые лекарства. Это во многом связано с высокой стоимостью лабораторных разработок и тем, что на создание качественного продукта уходит довольно много времени. Но что же тогда делать пациентам, которым необходима качественная и действенная помощь не завтра, а именно сейчас? Пути два: это или обращение в частные клиники, или же поиск государственных клиник, уже успешно сотрудничающих с той или иной фармацевтической компанией.

— ВЭБ и правительство считают проектами ГЧП проекты развития территорий — например, Южной Якутии или Нижнего Приангарья...

— Там схема другая, схема, будем говорить, прямо российская: когда государство создает инфраструктуру, а частный бизнес — производственные мощности.

Например, в проекте по комплексному развитию Южной Якутии в строительство объектов инфраструктуры нужно было вложить порядка 100 млрд рублей. А они бы потом позволили частному бизнесу создать производства, затратив на это около 300 млрд рублей. В мире как ГЧП такое не рассматривается. В такого рода взаимодействии фактически нет разделения рисков, ответственность очень условная. Потому что в любой момент частный инвестор может сказать: у меня конъюнктура изменилась, у меня мощности по производству алюминия в этом районе упали до нуля — извините, я выхожу из проекта.

— Почему государство не может отдать и строительство инфраструктуры в таких регионах на откуп частному инвестору?

— Потому что нет механизмов, которые были бы привлекательны для частного инвестора по строительству этих инфраструктурных объектов. Инвестор ведь что говорит: вы нам создайте инфраструктуру, а я создам производственные мощности, буду получать прибыль и отчислять в бюджет налоги, и вы получите бюджетную эффективность от этого комплексного проекта развития территории. Плюс будут решены социальные проблемы, созданы рабочие места и так далее. А сам по себе инфраструктурный объект — дорога и все, что связано с инфраструктурным обеспечением, если станет генерировать, то мизерные доходы. Они не позволят покрыть те затраты, которые несет частный инвестор. Поэтому государство идет на это.

— Иными словами, такая «российская схема» стала возможной из-за неразвитости инфраструктуры в стране?

— Это особенности российской территории и слабой инфраструктурной плотности. В Западной Европе, например, есть развитая инфраструктура. Когда ты строишь ту же больницу, строительство не обременено затратами на инфраструктуру, которые в наших условиях могут превысить затраты на создание этой мощности. **Б**