

ДЕЛОВОЙ КЛИМАТ В РОССИИ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И СУЩЕСТВУЮЩИЕ РИСКИ

Глухова М.Н.¹

Статья посвящена тому, как деловой климат в России оценивается бизнесом, и какие есть возможности для развития бизнеса в стране. Автор рассуждает о том, что происходит с рисками, с которыми сталкиваются компании, вне зависимости от того, решили ли они просто начать бизнес в России, локализовать свою зарубежное производство или иным способом поучаствовать в повышении эффективности российской экономики.

Ключевые слова:

Деловой климат, Doing Business, ВЭФ, РСПП, налогообложение, административные барьеры, бизнес-риски.

¹ Глухова Мария Николаевна – к.э.н., Вице-президент Российского союза промышленников и предпринимателей по экономической политике и конкурентоспособности. Адрес: 109240, Москва, Котельническая наб., д. 17. E-mail: rspp@rspp.ru.

Деловой климат можно оценивать по-разному. Я буду опираться на два принципа, характерных для делового сообщества: (1) оценки, которые осуществляют международные организации; (2) результаты опросов бизнеса, которые проводит РСПП среди своих членов.

В оценках глобальных организаций мы ориентируемся на два индекса: (1) Индекс Всемирного экономического форума и (2) Doing Business.

Оценка России по конкурентоспособности с точки зрения ВЭФ. Если смотреть на минимальную динамику, то ситуация, несмотря на не самые простые годы после 2014 г., скорее улучшается. По сравнению с 2017 годом есть некоторые провалы, но это отчасти объясняется тем, что в рамках этого индекса была немного изменена методология: поменялись наименования блоков и вопросы, связанные с тем, как наполняются отдельные разделы. Один из самых значимых разделов – вопросы, связанные с институтами. Здесь заложено то, за что обычно критикуют России, но именно здесь есть довольно неплохая и позитивная динамика. В отличие от других более или менее традиционных направлений, где мы получали всегда высокие оценки, но за последние годы слегка сдали позиции – это инфраструктура. Тянули нас там, в первую очередь, железные дороги.

Здоровье и начальное образование. Если раньше это называлось именно так, то теперь там остались показатели только по здоровью. Поскольку все считают, что уровень здоровья нации – один из важных для бизнеса показателей, который оценивают при принятии решений о входе на тот или иной рынок. Здесь наши позиции провалились очень сильно. **Финансовая система.** Это один из показателей, где у нас есть улучшение позиций, но, наверное, потому

что хуже уже было не куда. Надо отдать должное, что именно в этом году в рамках наших ежемесячных опросов мы начали первый раз за последние несколько лет фиксировать некоторое улучшение оценок бизнеса в отношении финансовых показателей. Это касается валютного и банковского рынков. Проблемы остаются, но при этом у нас действительно серьезно спала острота ситуации.

Внедрение ИКТ. Что касается широкополосного интернета и инфраструктуры для цифровизации, то оценки действительно очень высокие. Улучшаются оценки и за инновации. Традиционно по блоку за инновации и внедрение новых технологий Россия существенно проигрывала своим ближайшим конкурентам. Ситуация стала постепенно исправляться и компании начали проявлять больше заинтересованности в том, чтобы инвестировать в инновационные проекты и институты поддержки, ориентированные на инновации.

Рейтинг Doing Business. DB – один из наиболее ответственных и в то же время критикуемых рейтингов. С другой стороны, он даёт возможность сравнить себя с ближайшими конкурентами чисто по «бизнесовым» показателям, связанным с конкурентоспособностью российской юрисдикции. Несмотря на то, что указ Президента, который предполагал несколько амбициозные места в рейтинге, не был выполнен, на самом деле, 31-е место – неплохой результат. Все понимают, что чем выше позиция, тем сложнее её сохранить.

Есть истории, за которые органам власти и бизнесу не стыдно. Во-первых, подключение к электросетям. Несмотря на то, что основной прогресс был достигнут пару лет назад, важен сам факт того, что один из аутсайдеров (мы) смог подключиться к электросетям и урегулировать всё по срокам, ко-

личеству процедур и стоимости. Россия вышла в число лидеров. Но здесь важна оговорка: если рейтинг ВЭФ меряет более общие показатели, в том числе и страновые, то Doing Business измеряет, по сути, два города – Москву и Санкт-Петербург. Во многом улучшение ситуации и оценок в рейтинге 2019 года было связано с тем, что улучшились оценки по Санкт-Петербургу, который какое-то время назад тянул все страновые оценки. Нельзя сказать, что оценки сильно оптимистичные, но бизнесу стало комфортнее работать с электросетями.

На контрасте можно посмотреть на оценки в рамках подключения к газу – здесь позиция бизнеса не меняется. То, что косвенно меряли в рамках национального рейтинга состояния бизнес-климата в регионах – это ещё одна альтернативная точка зрения, но не в полной мере публичная. Бизнес видит ухудшение ситуации с подключением к газу. Соответственно, где-то государству при поддержке удалось решить задачу и повысить прозрачность процедуры, а где-то – нет.

Второй интересный кейс – получение разрешения на строительство. Здесь ситуация менее оптимистичная, но прогресс все равно есть. Здесь часто измеряют то, что бизнес строит не так часто. У составителей рейтинга иногда большая проблема найти в Москве и Санкт-Петербурге те объекты, которые попадают под их критерии, но можно сказать, что те объекты, которые подпадают под эти критерии, всё-таки строятся проще.

В отношении оценок ситуации со строительством бизнес выглядит чуть менее оптимистично. Тот же национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в регионах говорит, что в большинстве регионов ситуация улучшается, только речь очень часто не идет о промышленном строительстве. В строительстве, в котором заинтересо-

вана значительная часть компаний, ситуация меняется намного медленнее.

Забавно оценка выглядит со стороны внешних оценщиков по получению кредитов. Казалось, что ставки остаются достаточно высокими. Банк в России дважды поднял ключевую ставку и снижать её пока не собирается, несмотря на то, что влияние повышения НДС оказалось чуть меньше, чем все думали. Тем не менее, оценки в России были достаточно неплохими и продолжают улучшаться, что связано с тем, что, к сожалению, данный показатель не ориентирован на вопросы, связанные со стоимостью кредитов, легкостью их получения и уровнем бюрократии.

Налогообложение – один из немногих показателей, где наши оценки с точки зрения бизнеса ухудшаются, и отчасти это обоснованно. Сокращение объёмов отчетности и сроков её подачи практически не происходит. При этом, если несколько лет назад качество налогового администрирования бизнес считал одной из главных проблем, то сейчас качество налогового администрирования бизнес уже практически не волнует. Проблема достаточно давно не попадает даже в топ-10 ограничителей для развития, а налоговые ставки начинают существенно влиять на деловой климат в негативную сторону. По оценкам Doing Business, у нас происходит медленное и ползучее повышение фискальной нагрузки. Здесь виден потенциально высокий риск, учитывая, что в стране много институциональных проблем.

Внешняя торговля – ещё один отстающий пункт. Несмотря на процессы цифровизации, бизнес продолжает жаловаться на наличие серьезных проблем, в первую очередь, с точки зрения администрирования. Если с импортными пошлинами ситуация кажется понятной и прозрачной, экспортные пошлины вообще касаются очень огра-

ниченного круга секторов, а таможенное администрирование – самое больное место для бизнеса, желающего экспортировать. Ни таможенная, ни транспортная структуры не готовы к тому, чтобы экспорт серьезно наращивался.

На основе проведенного РСПП в конце января 2019 г. опроса сообщается, что техническими проблемами, с которыми сталкивается бизнес, являются: невыплаты платежей со стороны контрагентов, недостаток оборотных средств, снижение спроса на продукцию, валютная нестабильность, фискальная нагрузка, ухудшение условий поставки сырья и комплектующих, недоступность заёмных финансовых ресурсов, сокращение инвестиционных программ компаний и их перенос, рост административной нагрузки и санкции. Эти проблемы есть у значительной части контрагентов. Соответственно, экономический рост есть, но он очень неустойчивый.

Бизнес старается что-то сделать сам, чтобы оптимизировать ситуацию в своей компании. Одна из возможных стратегий бизнеса – сокращение расходов. Здесь речь идет о том, что бизнес сокращает расходы на потребляемые услуги (консалтинг, маркетинг), затем ограничивает премии, сокращает найм сотрудников. Другой сценарий – реализация программы по внедрению энергосберегающих технологий. Это значит, что как только начинается сложная экономическая ситуация, компании начинают активно заниматься энерго- и ресурсосбережением.

Если на высших позициях начинается повышение цен на продукцию и услуги – это означает, что несмотря на пока сдержанные перспективы по спросу, компании всё-таки видят определенные перспективы с точки зрения увеличения своих рынков и возможности повышать цены. Также компании готовы сохранять и даже увеличивать объёмы

инвестиционных программ. Однако с позиции экспертов, деловой климат скорее ухудшился. Сокращение доли компаний, которые оценивают успешность своего развития позитивно, не может не волновать. То, что происходит последние два года с деловым климатом и личными оценками компаний вызывает определенную настороженность. За прошлый год наблюдалось много крупных компаний, осуществлявших инвестиционные программы преимущественно за счет тех, кто этими преимуществами не пользовался. Это поднимает ряд вопросов к Министерству экономики, которое считает, что ситуация с инвестициями в стране неплохая. Планы инвестиций в следующем году тоже сократились на 4%. Бизнес сдержанно оценивает инвестиционный потенциал.

Среди ключевых ограничителей развития компаний, согласно опросу РСПП за январь 2019, выделяются: рост тарифов, избыточно высокие налоги, недостаток квалифицированных кадров. В первую очередь компании жалуются на то, что им не хватает инженеров и квалифицированных рабочих, которые способны работать на обновленном оборудовании. Из других проблем отмечается, что бизнес страдает от контрольно-надзорного давления. А вот оценки коррупции выводят скорее на оптимистичный лад.

Административные барьеры на входе. Предприниматели считают, что начать бизнес в регионе, где они работают, тяжело. Начинать новый бизнес в России непросто в принципе. Да, улучшилась ситуация с тем, как зарегистрировать новую компанию: большой цифровой компонент, отсутствие очередей. Те, кто регистрировал компании ещё в 1990-е годы, оценивают это, как небо и землю. Сейчас зарегистрировать компанию действительно легко, а вот закрыть её уже сложнее, то есть формально начинать бизнес просто, но дальше уже возникают мно-

гочисленные барьеры: проблемы с имуществом, разрешения, которые как раз ограничивают активность компаний и не дают воспользоваться преимуществами делового климата, которые начинают появляться.

Фискальная нагрузка. На первые два места вышли: предсказуемость фискальной нагрузки и стабильность уровня фискальной нагрузки. Для все большего количества компаний основной проблемой делового климата становятся отсутствие предсказуемости правил игры. В фискальной сфере эти правила меняются слишком быстро и часто. В течение года могут приниматься около 40 законов, которые вносят изменения в Налоговый кодекс. Поправки на сотню страниц – это нормально. Таким образом, вопрос не только в ставках, которые тоже беспокоят бизнес, но и в том, как выстраивается система.

С одной стороны, из-за проблем в бюджетной сфере, мы получили несколько проблемных ситуаций. Во-первых, повышение НДС, во-вторых, попытки Минфина привести в порядок региональные бюджеты привели к решению ограничить права регионов предоставлять налоговые льготы. Это привело к тому, что и без того состоятельные регионы смогли предоставлять налоговые льготы. Но те регионы, которым льготы могли бы позволить «притянуть» 2-3 якорных инвестора, за которыми придут остальные, такой возможности уже не имеют.

Один из важных кейсов в налоговой сфере – это вопрос налогообложения оборудования. Много лет бизнес говорил, что облагать оборудование, если оно новое, не стоит. Не нужно вводить налог на модернизацию в связи с тем, что как только ты ставишь на баланс новое оборудование, налог на имущество резко растёт. В конце концов бизнес смог убедить Президента в том, что это не совсем правильно, и новое оборудо-

вание было выведено из-под налога на имущество. Однако, как только в регионах появились проблемы с бюджетом, было принято решение передать это на откуп в регионы. В результате регионы либо полностью отказались от этой льготы, либо оставили её исключительно для своих социальных учреждений. В этих условиях бизнес поинтересовался, каким образом он сможет выполнять поручения по увеличению инвестиций и экономическому росту. После этого было принято решение вывести из-под налога на имущество любое оборудование. Это решение вступило в силу с 1 января 2019 года. Затем и бизнес, и налоговая выяснили, что четкого определения «движимое имущество» и «оборудование» нет. В результате часть компаний спорят с налоговыми органами о том движимое или нет их имущество. В таких условиях говорить о стабильности не приходится.

На самом деле было определено немало инструментов поддержки: обсуждаются новые подходы, новый инвестиционный контракт – механизм, который даёт налоговые льготы для высокотехнологичных проектов. Инструменты есть, и они действительно неплохие, но при этом нестабильность сохраняется.

Система неналоговых платежей. Это тот элемент делового климата, с которым уже на протяжении нескольких лет ни бизнес, ни государство не понимают, что делать. По оценкам органов власти и бизнеса, этих неналоговых платежей на федеральном уровне порядка 80-100%. Это обязательные платежи, которые выплачивает бизнес, чтобы вести свою деятельность: плата за включение в реестр, сборы (утилизационные, экологические). Эту компоненту пытались урегулировать через принятие отдельного закона о неналоговых платежах, но все поняли, что платежи разные и что-либо сде-

лать в формате единого закона с ними невозможно.

Затем Минфин предложил внести часть платежей в Налоговый кодекс. Есть элементы, которые занимают промежуточное положение между полноценным налогом и неналоговым платежом, например, все, что связано с экологическими платежами (утилизационные и экологические сборы, плата за негативное воздействие на окружающую среду). Минфину кажется, что это скорее налог на вредное поведение бизнеса, а бизнес говорит, что это стимулирующая вещь, чтобы бизнес вел свою деятельность максимально экологически ответственно. Базовый принцип – если ты инвестируешь в повышение своей экологичности, то эти расходы вычитаются из тех платежей, которые ты осуществляешь. Все понимают, что если эти механизмы включить в Налоговый кодекс, то стимулирующая функция таких платежей уйдет. Как это будет рассчитаться для налоговых целей, не понимает никто, так как у нас до сих пор нет значительной части подзаконных актов, которые бы фиксировали, какое оборудование надо применять для того, чтобы оценивать величину выбросов с предприятия.

Есть вещи, которые могут обеспечить предсказуемость: четко зафиксировать, что все налоги и налоговые изменения, которые ухудшают положение налогоплательщиков, должны приниматься в весеннюю сессию, чтобы у бизнеса было полгода для того, чтобы подготовиться, а у профильных ФОИВов – полгода для того, чтобы довести до ума свою подзаконную базу.

Контрольно-надзорные органы. Бизнес сталкивается с разными проблемами при проведении проверок. Часто появляются неожиданные новые требования. При этом следует понимать, что в стране всё ещё действуют старые советские нормы. С совет-

ских пор в стране изменились полностью только технологии производства и требования к продукции, а по старым законам всё ещё могут проверить. Ситуация, когда требования, предъявляемые разными органами, реально могут противоречить, остается. Контроль оказывается неэффективным, он проваливается в тех случаях, когда надо смотреть, что происходит в бизнесе, и создавать проблемы для тех, кто готов работать добросовестно, соблюдая все требования.

Что делают органы власти с точки зрения поддержки бизнеса?

Механизмы и инструменты стимулирования промышленности. Один из наиболее эффективных институтов развития – фонд развития промышленности. Не менее активно бизнес начал пользоваться региональными ФРП (Фонд развития промышленности), которые создаются последние пару лет. Они оказались довольно популярными инструментами у бизнеса. Однако ФРП федерального уровня больше известен, так как ориентирован на средний бизнес, которому иногда требуется федеральный уровень поддержки.

ОЭЗ и ТОСЭР – знакомые бизнесу инструменты. При том, что они достаточно локализованы и есть не во всех субъектах федерации, бизнес про эту возможность знает и использует её. В Сколково и РОСНАНО ходят далеко не все компании, но у них достаточно неплохой уровень узнаваемости. Также неплохо узнаваем фонд Бортника.

Чем компании пользуются на практике по блокам?

Субсидиарные программы – те программы, которые предложил Минпромторг в посткризисный период. Это ситуации, когда в начале 2015 года ставки по кредитам для промышленных компаний выросли до 25% годовых, что ни одна промышленная

компания в свои бизнес-планы не закладывала. Отдельные субсидиарные программы по снижению ставок, субсидии на НИОКР, на комплексные инвестиционные программы, на экспортные расходы позволили бизнесу активно сохранять свои инвестиционные программы и даже развиваться и выходить на новые рынки. Эти программы во многом сработали. Непонимание бизнесом, что будет с субсидиарными программами Минпромторга притормаживает, в том числе, некоторые инвестиционные проекты.

Сниженные налоговые ставки. Для компаний сейчас есть региональные инвестиционные проекты (РИП) и специальные инвестиционные контракты (СИК). По СИК будут законодательные корректировки, а что будет с РИПами - не совсем понятно. Доступность налоговых льгот по ТОСЭРах также может снизиться. К сожалению, так и не заработал такой инструмент, как инвестиционная налоговая льгота. Некоторое время назад было принято решение о включении в Налоговый кодекс такую норму как инвестиционный налоговый вычет. Он должен был существовать наравне с инвестиционным налоговым кредитом, который за всю историю смогла получить только одна компания - Роснефть.

С инвестиционным налоговым вычетом ситуация оказалась отчасти похожей. В результате ни инвестиционный налоговый кредит, ни инвестиционная активность бизнеса не работают. Всё это тоже несет проблемы для имиджа органов власти. Нередко к проектам, которые были одобрены ФРП и начаты финансироваться, проще начинали относиться банки, так как проект получил штамп - ФРП. Уровень провальных проектов у ФРП намного меньше, чем у среднего банка. Это тот инструмент поддержки, созданный Минпромторгом, который реально оказался удачным.

Налоговые льготы. Это то, что компании проще получить. Тут больше отрегулирован порядок правоприменения льготы, субсидирование процентной ставки по займам центрами. Также более-менее понятны процедуры при снижении затрат при выходе, например, на новые рынки.

Если говорить о самой проблемной зоне - это институты развития, которые из-за проверок вынуждены перестраховываться. Что с этим делать - непонятно. Иногда это бывают жесткие инструменты поддержки. Также есть жалобы на человеческий фактор.

Перспективы. Хотелось, чтобы органы исполнительной власти перестали выходить с инициативами, которые повышают нагрузку на бизнес. После принятия Президентом проекта по развитию до 2024 г., всё равно ФОИВы продолжают выступать с различными инициативами, чтобы увеличить бюджетные объемы.

Вторая проблемная зона: не совсем понятны вопросы, связанные с поддержкой. Это направление, где нужна четкость формулировок. Есть специальный инвестиционный контракт - единственный инструмент, который сейчас действует, и в рамках которого есть стабилизационная оговорка. Там прямо прописано, что ряд условий, например, налоговых, для компаний в любом случае остается стабильным. Да, мы понимаем, что нарушением стабильности выступает повышение НДС, но при этом мы понимаем, что для многих компаний даже льгота не нужна. Поэтому им достаточно стабилизационной оговорки, что компании будут понимать, что спустя время для них не поменяются в худшую сторону налоговые ставки, тарифы естественных монополий, не будет ужесточаться регуляторика.

Над расширением стабилизационной оговорки работает сейчас Минфин в рамках нового инструмента – соглашения о защите поощрения капиталовложений. Это будет инструмент, который во многом ориентирован именно на стабилизацию условий для реализации проекта.

Цифровизация. Там, где она состоялась, бизнесу работать проще. В целом, чем меньше прямого контакта между чиновником и бизнесом, тем бизнесу проще работать, и тем эффективнее работает государственная машина.

Блок по кадрам. Некоторые компании из-за того, что их не устраивали выпускники, стали инвестировать деньги в школьное образование. Они доплачивали школам, чтобы там лучше преподавали точные науки (покупали школьное оборудование, оплачивали курсы повышения квалификации для педагогов, дополнительные занятия). Сам факт захода в школьное образование в регионе присутствия – серьезная инвестиция в будущее.

BUSINESS CLIMATE IN RUSSIA: NEW OPPORTUNITIES AND CURRENT RISKS

Glukhova Maria - Vice-President for the Economic Policy and Competitiveness of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs. Address: 17 Kotelnicheskaya nab., Moscow, 109240, Russia. E-mail: rspp@rspp.ru.

The article is dedicated to evaluation of business climate in Russia assessed by business and opportunities for business development in the country. The author reflects on the risks faced by firms, regardless of whether they decide to simply start business in Russia, localize their foreign production or participate in improving the Russian economy efficiency another way.

Key words:

Business climate, Doing Business, WEF, RUIE, taxation, administrative barriers, business risks.