

Review ИТОГИ ГОДА

«Главное, чего мы добились — это открытость региона»

— мнение —

Советник президента Башкирии по инвестиционной политике АНДРЕЙ НАЗАРОВ считает, что процесс по улучшению условий для ведения бизнеса в республике принял необратимый характер. О том, что вселяет в него такую уверенность, советник рассказал «Итогам года».

— Андрей Геннадьевич, полтора года назад вы предложили создать в республике госорган по работе с инвесторами в ранге министерства. После длительных обсуждений такой орган был создан в этом году, но рангом ниже — в виде Агентства по привлечению инвестиций в структуре минпроминноваций. Будет ли в этом варианте структура, на ваш взгляд, эффективна, воспримет ли ее серьезно бизнес, в том числе крупный?

— Главной идеей было создать структуру, где работали бы более-менее компетентные в инвестиционной деятельности люди. Агентство на самом деле лучше, чем ничего, и на мой личный взгляд, ситуация в любом случае должна улучшиться. Хотя, конечно, агентство не будет настолько же эффективным, насколько могло бы быть министерство. Если министерские полномочия позволяли бы главе этой структуры работать напрямую с руководством региона, облегчили бы вхождение в федеральные органы власти, то у руководителя агентства в составе министерства, конечно, возможности более узкие. Я видел презентацию агентства, у его руководителя амбициозные планы, в том числе по позиционированию республики за рубежом. Они, может, и вызывают улыбку, так как таких бюджетов, конечно, никто не даст, но в общем это и хорошо. К тому же создать министерство никогда не поздно.

— Сегодня объем инвестиций в экономику — это основной показатель, по которому оценивают эффективность управления регионом. На ваш взгляд, руководству Башкирии удалось серьезно улучшить имидж региона в глазах инвесторов?

— Скажу, что главное, чего мы добились за эти два-три года — это открытость региона. Сейчас абсолютно точно ни у кого в стране и, возможно, в какой-то степени за рубежом, нет ощущения, что Башкортостан — регион закрытый, непонятный, сложный. Напротив, появилось понимание, что это регион прозрачный, что он находится в правовом пространстве Российской Федерации, что никаких лишних угроз инвестору здесь не создают. Все вкуче это повлияло на позиционирование республики за ее пределами как региона открытого для инвестиций.

— В то же время предложение вашего совета о сокращении количества муниципальных и государственных унитарных предприятий, в том числе, например, приватизация санаториев, вызвала шквал недовольства и не было принято... А все так же уверен, что ГУПы и МУПы работают неэффективно, поскольку за их



ФОТО: ИЛЬЯСОВ

деятельностью нет четкого контроля, а руководители этих предприятий не заинтересованы в их прибыльности. Наше предложение состояло в том, чтобы привлечь в отрасли, в которых задают тон ГУПы и МУПы, частный или смешанный капитал, в любой из этих форм. По моему убеждению, это позволило бы вывести эти отрасли на принципиально другой экономический уровень. Кроме того, ведь убыточность госпредприятий — это не единственная их беда. Еще одна состоит в том, что в большей своей части наличие 100% доли государства в этих предприятиях создает неравные условия для других участников рынка. Будучи аффилированными с чиновниками муниципального и регионального уровней, муниципальные и госпредприятия всегда выигрывают и будут выигрывать тендеры, госконтракты, не оставляя места для конкурентов.

— Почему предложение приватизировать республиканские санатории вызвало такую резкую реакцию?

— Думаю, есть несколько объяснений. Были в том числе опасения, что активы, в которые республика на протяжении многих лет активно вкладывалась, перестанут быть достоянием республики. На самом деле, если сделать расчеты, видно, что сейчас санатории управляются неэффективно. Цены на услуги в башкирских здравницах практически мировые, но уровень услуг гораздо ниже, и отдача от вложенных государственных денег ниже, чем если бы в них работал частный капитал. Если интересует мое мнение, то я продолжаю оставаться сторонником частичной или полной приватизации этих учреждений. Кроме того, я уверен, что основной минус от того, что мы медлим с принятием решений о вхождении частного капитала в отрасли, где до сих пор управляет государство, это потеря времени. Мы живем в условиях, когда любое промедление — это бонус для конкурента.

— Имеет ли, по-вашему, Башкирия сегодня какие-то конкурентные преимущества перед другими российскими регионами?

— Во-первых, региону в очень короткие сроки удалось перевернуть представление о себе в России, сменить имидж республики своеобразной, непонятной, непредсказуемой на открытую и готовую договариваться с инвесторами. Второй большой рычок — это право провести в Уфе международные саммиты ШОС и БРИКС в 2015 году. Они позволили, например, понять, как эффективно государство при наличии стимула умеет улучшать работу с бизнесом, устранять барьеры в получении разрешительной документации, в проведении согласительных процедур. До саммитов, к примеру, мы сильно проигрывали соседям в отдельной инфраструктуре. После них проблем с хорошими гостиницами по крайней мере в Уфе не будет, а присутствие брендов мировых операторов автоматически в разы повысит узнаваемость региона в мире.

— А есть уверенность, что тот десяток отелей мировых операторов, который строится к саммитам, будет потом востребован?

— Тот, кто понимает ситуацию изнутри, знает, что те несколько дней, в которые уложатся саммиты, не сыграют ключевой роли для заполнения гостиниц. Поэтому ни одна из компаний, которая строит отели в Уфе, не делает ставку конкретно на саммиты. Все исходит из того, что после саммитов количество приезжающих в регион все равно возрастет, так как город сможет сделать предложение по хорошей инфраструктуре. Кроме того, вы знаете, например, что за рубежом 80% проживающих в отеле это не туристы, а местные жители. В России пока обратная пропорция, но все поправимо.

— Полпредство президента России в Приволжском федеральном округе недавно опубликовало свой перечень ин-

вестиционных проектов, поддержанных на окружном уровне. В нем только один проект из Башкирии — Салаватско-стерлитамакский промышленный узел — и целых шесть, например, из Татарстана. Наши проекты слабо подготовлены или просто они все уместились в местный перечень приоритетных?

— Наверное, обе версии справедливы. У нас объективно меньше интересных масштабных инвестпредложений, чем у Татарстана. Татарстан уже давно научился действовать жестче в своих интересах на федеральном уровне, у него более мощное лобби, не случайно много выходцев из Татарстана работают в федеральных министерствах на ключевых постах. Наши соседи очень ярко выглядят сейчас в масштабе страны. Но я бы относился к Татарстану не как к конкуренту, а как к примеру, на который надо равняться. — Журнал Forbes второй год подряд ставит Уфу на первые места в рейтинге городов, привлекательных для ведения бизнеса. Но одним из минусов авторы называют закрытость госконтрактов Уфы для иностранных компаний... Вы согласны с выводами Forbes?

— Боюсь, многие рядовые предприниматели, которые работают в Уфе, не разделяли бы этих восторженных оценок. Уфа действительно положительно отличается от многих республиканских городов с точки зрения интереса инвесторов, но не все здесь обстоит идеально. Знаю, что у компаний, проекты которых так или иначе по времени приурочены к саммитам, действительно большое удовольствие от того, как с ними сегодня работают городские власти. Но не будем забывать, что большая доля бизнеса в Уфе не интегрирована в эти проекты.

— Ваша оценка — почему ряд проектов с большими вложениями, под которые государство пообещало инвесторам поддержку, в регионе так и не начались?

— Думаю, у каждого инвестора есть свои субъективные и объективные факторы, которые скорректировали его подход к проекту. Безусловно, это и кризисные явления в экономике, которые явственно ощущаются, возможно, и затягивание решения вопросов в муниципальном или региональном уровнях. Ведь если, к примеру, строительство какого-то производства затягивается хотя бы на год, то к тому времени и рынок уже сильно изменился, и надобность в этом производстве может отпасть. В чем я уверен, это в том, что в гораздо меньшей степени инвестор умышленно пообещал одно, а сделал другое.

— Ситуация вокруг «Кроношпана», по-вашему, сказалась на имидже Башкирии в лице инвесторов? Как вы думаете, что стало причиной противостояния?

— На мой взгляд, немало и объективных, и субъективных факторов, повлиявших на то, что ситуация вокруг этого завода развивается таким, а не другим образом. В том числе, видимо, она связана со скоплением промышленных производств в той части Уфы, что позволяет жителям так пренебрежительно относиться к возникновению еще

одного предприятия. Если бы площадку под такой завод предложили, скажем, в Зуралье, безусловно, там бы его встретили совершенно иначе.

— Бизнесу, который работает в Уфе, в первую очередь, строительному, этот год запомнится кампанией по пересмотру арендных договоров на землю. По-вашему, как ее воспринял бизнес?

— Администрацию понять можно, так как если истекли сроки, ответственные для строительства, то по закону она может отозвать договоры аренды. Но слепое следование букве закона здесь, возможно, не всегда оправдано. Надо помнить, что у бизнеса могли быть объективные причины, по которым участки не были освоены. Повлиял и кризис, и та же городская бюрократия, а тем временем арендатор платил аренду, это миллионы, которые ему теперь не компенсируют. На мой взгляд, лучшим вариантом был бы индивидуальный подход к арендаторам. Тем, кто заинтересован в строительстве на арендованной земле, договоры могли бы продлить хотя бы на год, а если и тогда обязательства останутся не исполнены, то расторгать.

— Крупные уфимские проекты вроде скоростного трамвая, канатной дороги, метробуса, которые у многих вызывают скепсис главным образом потому, что грандиозные затраты на них плохо соотносятся с дефицитом городского бюджета. На ваш взгляд, они имеют перспективу?

— Мы оценку этим проектам не давали, но мы о них знаем, мониторим ситуацию. Надо сказать, что такого шапкозакидательского настроения, что все эти проекты получатся, нет. Но если такие задачи не ставить перед собой вообще, то ничего не будет появляться. Поэтому городская администрация права, что ставит максимальную планку. И часть проектов вполне может получиться. — У вас есть уверенность, что власти Башкирии уже точно понимают, как работать с инвесторами, и готовы последовательно их поддерживать?

— У меня есть такая убежденность, ощущение, что процессы по улучшению инвестиционного климата приняты необратимый характер. Повторюсь, но государство на примере Башкирии продемонстрировало, что при политической необходимости, временных рисках достаточно легко удается решить вопросы, устранить препоны, дать зеленый свет бизнесу. Если бы все вопросы по поддержке предпринимательства решались так, как они решаются к саммитам, это был бы очень большой шаг вперед. Вероятнее всего, многие инвесторы после саммитов будут ожидать продолжения именно такого к себе отношения, и я оптимистично настроен, что это произойдет, и более того, рассчитываю, что это отношение и эта поддержка распространится на самый широкий круг предпринимателей.

Беседавала Наталья Павлова

полная версия
kommersant.ru/doc/2377700

прямая речь

А вам уходящий год чем запомнился?

Салават Сагитов, вице-премьер республики, куратор подготовки Уфы к международным саммитам 2015 года: — Если говорить непосредственно о подготовке к саммитам 2015 года, этот год на многое открыл нам глаза. Теперь ясно, как много надо сделать для того, чтобы республику начали узнавать, что называется, с первого взгляда.

Ильяс Муниров, председатель госкомитета по транспорту и дорожному хозяйству республики: — Один из главных итогов года состоит в том, что протяженность отремонтированных дорог в республике на треть больше, чем годом раньше. Серьезная работа началась по созданию перспективного речного порта в Агидели. Он должен стать крупным транспортным цент-

ром с развитой инфраструктурой. На будущий год планов много. Планируем, например, обновить подвижной состав транспортных предприятий республики.

Елена Андреева, генеральный директор сети агентств недвижимости «Эксперт»:

— Год был для нас спокойным. Мы открыли несколько новых направлений. Например, стали активно работать с компаниями, работающими на рынке быстровозводимых домов, усилили оценочно-аналитическую деятельность и корпоративное взаимодействие. От следующего года я жду качественного скачка по этим направлениям. Надеюсь, что у остальных жителей республики тоже все будет хорошо.

Альберт Валиев, директор филиала «Атон» в Уфе: — Год, на мой взгляд, запомнится началом «чистки» банковской системы и освобождением Ходорковского. Это может способствовать улучшению инвестиционного климата в России. В 2014 год я смотрю с умеренным оптимизмом. Портфели наших клиентов настроены в первую очередь на защиту активов, во вторую — на доходность. Оздоровление банковской системы в конечном итоге приведет к повышению ее устойчивости.

Радик Ахметшин, директор уфимского филиала Банка Москвы:

— Этот год запомнился тем, что был сложным, но в то же время интересным. Меня порадовали мой профессиональный рост. Задачи были сложными, но я удовлетворен итогами работы, потому что реализация сложных и успешных проектов меня вдохновляет.

Рамиль Бигнов, бизнесмен, председатель Общественной палаты республики:

— Этот год оказался довольно стабильным. Те полгода, которые прошли с момента формирования Общественной палаты, мы старались сделать так, чтобы ее работа была заметна, а мнение членов палаты воспринималось как авторитетное. Первым и серьезным испытанием на прочность, считаю, стала ситуация со строительством в Уфе завода компании «Кроношпан». В следующем году очень хотелось бы найти такое решение, которое удовлетворит в первую очередь людей, общественность, а не власть. Могу сказать, что даже если компания получит все необходимые документы для строительства, Общественная палата будет настаивать на переносе места строительства завода.

Дамир Байгильдин, директор регионального отделения компании «Мегафон»:

— Уходящий год для рынка телекома не был простым, в первую очередь, из-за вступления в силу закона о переносе номеров. Мы провели большую подготовку к тому, чтобы его выполнить. Итогами года в целом я доволен: с этого года мы вслед за Уфой запустили 4G в Салавате и Стерлитамаке. Наши вложения в улучшение качества обслуживания корпоративных клиентов на федеральном уровне превысили 700 млн рублей, и в Башкирии это тоже почувствовали: не нужно ехать в отдельный офис, все наши салоны предлагают индивидуальное обслуживание.

Рамиль Халимов, генеральный директор треста «Крупнопанельное домостроение»:

— Меня радует, что в этом году мы начали обновлять свои основные фонды — оборудование для производства арматуры, панельовозы, башенные краны. Когда получается то, что задумывал, есть чувство морального удовлетворения. Благодаря стабильной работе коллектива и хорошим экономическим показателям компании, я стал очень спокойным руководителем, раньше был другим. В 2014 году также планируем хороший рост — до 40% от

объемов, поэтому очень надеюсь, что и следующий год для нас и для меня будет счастливым.

Марат Ахметшин, совладелец «Трилистник групп»:

— Почувствовалась в этом году влияние стагнации российской экономики: с весны стали замедляться темпы роста, к осени они упали очень сильно. Нам пришлось учиться это при планировании своей деятельности — мы отказались от планов экспансии, слияний и поглощений и начали заниматься внутренней эффективностью бизнеса. По результатам года я сделал для себя вывод: нужно развиваться в долгосрочной перспективе. Как для гражданина страны, для человека мне стало очень радостно, когда на свободу вышли политические узники, которым одним из которых я считаю Михаила Ходорковского.

Дмитрий Король, директор Центра правовых технологий:

— Как для юриста для меня значимыми событиями года стали объединение Верховного и Высшего арбитражного судов, действия Центробанка по усилению ответственности в банковской сфере, большое оживление на рынке жилья и глобальное решение проблемы обманутых дольщиков в Башкирии. А на личные события год у меня не богат.

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
Коммерсантъ.

Башкортостан

Всегда под рукой.



ufa.kommersant.ru
kommersant.ru

Реклама

20 COTEL
20 лет на связи
Отмечай юбилей с нами!
Подключайся и получай призы!
(347) 200-64-64

Реклама