

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

22—24 мая 2014

Брифинг

**«КОНТРОЛЬНАЯ ЗАКУПКА» КАК ИНСТРУМЕНТ МОНИТОРИНГА
РЕАЛИЗАЦИИ «ДОРОЖНЫХ КАРТ»**

24 мая 2014 — 12:00—13:15, Мерседес Бар

Санкт-Петербург, Россия

2014

Модератор:

Татьяна Наумова, Ведущая, телеканал «Россия-24»

Выступающие:

Артем Аветисян, Директор направления «Новый бизнес», Агентство стратегических инициатив; председатель, НП «Клуб лидеров по продвижению инициатив бизнеса»

Андрей Белоусов, Помощник Президента Российской Федерации

Вячеслав Трактовенко, Директор по развитию бизнеса, холдинг «Банкирский дом «Санкт-Петербург»; член, НП «Клуб лидеров по продвижению инициатив бизнеса»

Т. Наумова:

Коллеги, эта сессия будет носить более интерактивный и менее формальный характер. Называется она «Контрольная закупка как инструмент мониторинга реализации "дорожных карт"». Если кто-нибудь не понимает значения словосочетания «контрольная закупка», поднимите руку.

Контрольная закупка — абсолютно неформальный способ выставления оценки, поэтому я хочу сделать наше заседание слегка неформальным: давайте «снимем галстуки». Чтобы вы погрузились в проблематику, я предлагаю посмотреть видеоролик, где понятно объясняется, что такое контрольная закупка, что такое «Клуб лидеров», и какие важные цели и задачи он перед собой ставит.

Сколько здесь владельцев бизнеса и генеральных директоров? Поднимите, пожалуйста, руки. А теперь пусть поднимут руки те, кто участвовал в контрольных закупках. Очень многие участвовали. То, что мы видели сейчас, является абсолютной правдой.

Артем, расскажи о технологиях, результатах и программе на телеканале «Россия 24».

А. Аветисян:

Технология очень проста. Как я уже говорил на предыдущей сессии, она взята из практики розничной торговли, зарубежной и российской, где таким образом осуществляют проверку качества обслуживания. Просто у нас тайными покупателями являются сами предприниматели, которые проверяют качество госуслуг. Мы разработали специальные дневники наблюдения, которые предприниматели заполняют по мере прохождения тех или иных процедур.

Параллельно с этим у нас реализуется масштабный проект совместно с телеканалом «Россия 24» — отдельная благодарность ему от «Клуба

лидеров». Этот проект будет продолжаться целый год, мы рассмотрим пять дорожных карт. Только что закончилась четвертая передача, посвященная регистрации предприятий. Финальной, пятой передачей будет ток-шоу, где встретятся представители бизнеса и федеральных органов власти и обсудят то, что они видели в предыдущих четырех передачах. Следующей будет карта по таможене. Федеральная таможенная служба — здесь присутствует Руслан Валентинович Давыдов, заместитель ее руководителя — всячески приветствует участие предпринимателей в таких контрольных закупках. Они выявляют нюансы, которые иначе обнаружить нелегко: это касается документов, заполнения таможенной декларации. Наверное, Руслан Валентинович сам скажет, что он думает по этому поводу.

То, что мы сейчас делаем в рамках проекта «Россия 24», касается Москвы и Санкт-Петербурга: мы работаем с показателями, на основе которых составляется рейтинг Doing Business, то есть те города, где оценивают Doing Business. Наша задача — начать контрольные закупки во всех регионах. За последние несколько месяцев 200 человек приняли участие в контрольных закупках в 10 регионах. Наша цель — в течение ближайшего года привлечь к участию в контрольных закупках как минимум три тысячи предпринимателей, а может быть, и больше. Сделать это можно только с помощью высокотехнологичного продукта, который мы сейчас разрабатываем: это мобильное приложение к телефону, которое позволит участникам «Клуба лидеров» заполнять дневники в очень простой форме. «Клуб лидеров» создал предпринимательский штаб, куда входят все предпринимательские объединения — РСПП, ФПП, «ОПОРА России», «Деловая Россия»: они участвуют в контрольных закупках.

По сути, тем самым решается общая задача, важная в первую очередь, не для государственной власти, а для нас, предпринимателей, чтобы мы могли легко, просто и дешево вести бизнес в стране. Конечно, рейтинг нужен: важно знать, как нас воспринимают извне — инвесторы ведь по рейтингу

ориентируются. Но для предпринимателей важнее то, как ведется бизнес на практике: как получать разрешения на строительство, как получать площадки, как провозить груз через таможню, как регистрировать собственность. Пока мы здесь сидим, контрольные закупки продолжаются, и наши коллеги участвуют в них: эта работа идет практически круглосуточно. Здесь присутствуют члены «Клуба лидеров». Уверен, что они тоже выступят и расскажут о том, как они делают эту работу.

Т. Наумова:

Хочу предоставить слово еще одному выступающему, после чего приглашаю всех принять участие в нашей дискуссии.

Вячеслав Трактовенко, директор по развитию бизнеса холдинга «Банкирский дом "Санкт-Петербург"», координатор «Клуба лидеров» по продвижению инициатив бизнеса по Северо-Западному федеральному округу.

В. Трактовенко:

Я хотел бы сказать несколько слов о том, как эта работа ведется в регионах, с чем приходится сталкиваться, когда мы агитируем предпринимателей принимать в ней участие, как приходится создавать мотивацию для участия в ней. Стоит отметить, что нашей опорой являются предприниматели, которые уже участвовали в Национальной предпринимательской инициативе (НПИ) или работали в своих регионах в экспертной группе по внедрению инвестиционного стандарта.

Когда мы начинаем рассказывать о контрольной закупке бизнесменам, которые только собираются участвовать в ней, объяснять ее цели, задачи, объяснять, для чего она делается, — мы видим, что интерес со стороны предпринимательского сообщества достаточно велик, так как эта деятельность напрямую связана с правоприменительной практикой и с

теми результатами, которые видны на местах. Предприниматели выявляют проблемы, с которыми они сталкиваются ежедневно, и могут о них сообщить посредством понятных и прозрачных процедур, получив обратную связь от региональных органов власти. Что очень важно, первоначальный интерес зачастую сменяется легким испугом, потому что начинается стандартная для бизнесмена оценка рисков. Многие задумываются над тем, не будут ли к ним проявлять повышенное внимание, не станет ли их компания объектом дополнительных проверок из-за участия в закупке. Затем начинается процесс закупки: предприниматели собственноручно заполняют дневники наблюдения, сами отмечают прохождение грузов через таможню, делая это вручную, согласно всем стандартным процедурам получают разрешение на строительство или подключаются к энергосетям. Все это затягивает, а обратная связь от правительства дает силу для продолжения работы. Многих предпринимателей в регионах волнует еще один вопрос: они хотят получать обратную связь не только от федеральных, но и от региональных органов исполнительной власти.

В Санкт-Петербурге мы используем все имеющиеся средства, которые влияют на инвестиционный климат, в том числе штаб по снятию административных барьеров, где созданы рабочие группы по строительству, по энергетике, по таможне. Они добились неодинаковых успехов, но так или иначе, эта деятельность ведется. Предварительные результаты контрольных закупок сообщаются на заседаниях Инвестиционного совета при губернаторе, что позволяет наладить обратную связь на местах. По примеру Москвы, у нас создан штаб по контрольным закупкам, куда вошли представители всех основных предпринимательских сообществ Петербурга. Его деятельность уже приносит первые плоды. Таким образом, в эту работу вовлечен не только «Клуб лидеров», что очень важно отметить. Кроме того, мы обращаемся в

отраслевые ассоциации, объединяющие тех, кто в своей деятельности регулярно сталкивается с этими практиками — строителей, брокеров, проходящих таможенные процедуры. Мы получаем системное представление о стандартных проблемах, связанных с прохождением процедур — проблемах, которые испытывают не одна и не две компании, а сразу десять. С этим уже можно идти в региональные органы власти, чтобы те приняли какие-то решения.

Я хотел бы отметить — Артем уже об этом сказал — что на сегодняшний день в эту деятельность вовлечено более двухсот человек. В Петербурге их больше всего — 30 человек. Есть предварительные результаты, которые отразятся в отчете для Президента. Мы пытаемся сделать процесс прохождения дневников — эти дневники розданы всем — более интерактивным, более интересным, что позволит вовлечь в эту деятельность еще больше людей. Открыт портал контрольныезакупки.рф, который дает возможность совершать эту работу в электронном виде. Портал будет дорабатываться. Мы призываем всех регистрироваться на нем, тестировать его и вносить свои изменения: вы можете поспособствовать тому, чтобы эта процедура стала более репрезентативной.

Вчера Президент на пленарном заседании говорил о том, что национальный рейтинг инвестиционной привлекательности регионов — это инструмент оценки НПИ и регионального инвестиционного стандарта и что он должен стать реально работающим инструментом как на федеральном, так и на региональном уровне. Я считаю, что контрольные закупки — это такой же инструмент, который должен использоваться наряду с рейтингом, дополнять его. Мне очень понравилось высказывание Андрея Рэмовича о том, что ближайшие полтора-два года для всех нас, как участников этого процесса, станут определяющими, с точки зрения того, даст НПИ какие-либо результаты или нет. Я с ним полностью солидарен. Эта работа

напрямую зависит от нас и от результатов контрольных закупок, которые мы сможем произвести.

А. Аветисян:

Вячеслав сказал о том, что предприниматели с удовольствием берутся за эту работу, которая требует от них времени, усилий и так далее. Следует учитывать еще одно: в некоторых регионах, куда мы ездили, предприниматели опасаются, что если они будут активно вести эту работу, на их бизнес станут оказывать излишнее административное давление. В этой связи у меня сейчас родилась мысль, и Андрей Сергеевич, думаю, меня поддержит. Мы попросим омбудсмена Бориса Титова, с которым у «Клуба лидеров» подписано соглашение, чтобы у предпринимателей — тех, кто не является «тайным агентом» и делает все открыто, — была возможность обращаться к нему в связи с излишним административным давлением, возникающим в результате контрольной закупки. Собственно, эта идея принадлежит не мне, а Рустаму Нургалиевичу Минниханову. На прошлой неделе мы были в Татарстане, и я ему сказал, что у некоторых предпринимателей есть такие опасения. Он тут же пригласил омбудсмена и сказал, что было бы хорошо реагировать на подобные заявления и предложения.

В. Корочкин:

Уважаемые коллеги! Во-первых, хочу сказать: не слишком надейтесь на омбудсменов. Я сам являюсь общественным омбудсменом в области ветеринарно-фитосанитарного надзора и примерно представляю, как работает этот механизм. Если у того, кто участвует в тех или иных исследованиях, возникнут проблемы на местном и региональном уровне, никакой омбудсмен точно не поможет.

То, что сейчас называется контрольной закупкой, раньше называлось кейсом: конкретный кейс, который характеризует определенную процедуру. На примере этого случая можно оценить, как все происходит на самом деле. Это ни в коем случае не оценка — это выявление конкретных характеристик какого-либо процесса, происходящего в данном месте. В Подмоскowie мы ввели институт муниципальных омбудсменов: предприниматель приходит к такому омбудсмену и рассказывает обо всем, что происходит. Тот говорит: «Давай в книгу тебя запишем, нам нужен отчет. Отправим все это Борису Юрьевичу или на региональный уровень». Предприниматель отвечает: «Не надо, со мной никто разговаривать не будет». Кумовство, коррупция, которые существуют на местном уровне, являются частью деловой практики, и мы это ясно понимаем. Нарушая деловую практику, ты становишься персоной нон грата. Если, например, ты в Пушкинском районе пожаловался законно на незаконные действия того или иного должностного лица, ты можешь дальше вести бизнес, но уже не в Пушкинском районе. Так происходит на уровне малого бизнеса почти повсеместно, это надо четко понимать.

По поводу самих контрольных закупок: каждый предприниматель в ходе своей деятельности постоянно участвует в процессах, для оценки которых служат закупки. Поэтому можно говорить о вовлечении десятков тысяч предпринимателей в закупки по структурированным процедурам. Но при этом мне кажется, что в программах, которые выходят на «России 24», самые болезненные темы не затрагиваются. Самая болезненная тема, с моей точки зрения — это издержки, которые несет бизнес из-за установленных законодательством требований к всевозможным товарам, процессам и услугам. На этом мы теряем как минимум 20% своей рентабельности.

По некоторым оценкам, в розничной цене продуктовых товаров 30% приходится на контрольно-надзорное обеспечение, подтверждение

соответствия и контрольно-надзорные действия. А мы говорим об инфляции, об эффективности, о необходимости конкуренции с другими юрисдикциями, о том, что здесь нужно реализовывать дорожную карту а здесь — осуществлять контрольные закупки. У меня Министерство сельского хозяйства уже в третий раз срывает экспортный контракт из-за того, что процедура, которая должна была быть отменена в 2004 году, по решению правительственной комиссии действует до сих пор. Чиновник должен подписать никому не нужную бумагу — без этого невозможно оформить товар на таможне.

Относительно экспорта: я очень рад тому, что Владимир Владимирович вчера опять озвучил целевой показатель — шестипроцентный годовой рост несырьевого экспорта. Здесь в первую очередь нужно делать дорожную карту. В 1990-х годах, как я считаю, прямые конкуренты России, с помощью различных международных организаций загнали нас в «консервную банку»: мы могли все импортировать и очень многого не могли экспортировать, Между тем в современном мире экономической эффективности можно достичь только тогда, когда предприятие конкурирует с предприятиями других юрисдикций. У нас установлен НДС в размере 18%, мы боролись против него, предлагая заменить его налогом с продаж, но эти 18%, по сути, дают российской компании преференции, если она становится экспортером. В Голландии НДС равен 21%, потому что, экспортируя товар куда-нибудь, ты автоматически получаешь больше денег, чем когда продаешь его внутри страны. У нас все наоборот: ничего экспортировать невозможно. Давайте сделаем дорожную карту и цикл передач про развитие несырьевого экспорта.

А. Аветисян:

У меня хорошая новость: такая дорожная карта уже есть, и сегодня Андрей Рэмович как раз попросил «Клуб лидеров» начать проверку в рамках контрольной закупки по данной дорожной карте.

Т. Наумова:

Мы все идем в едином тренде. Прекрасно. Я хочу, чтобы к нашей дискуссии присоединялись новые участники. Есть ли у нас какие-либо вопросы?

А. Кутузов:

У меня два вопроса к Андрею Никитину. Первый: не считаете ли Вы, что проект «Контрольная закупка» — это определенного рода самопиар и самопродвижение «Клуба лидеров» как одной из организаций, которая способствует развитию предпринимательских инициатив? Второй: почему Вы поддерживаете именно проект «Контрольная закупка»?

А. Никитин:

Когда Владимир Владимирович брал нас с Артемом Давидовичем на работу, он поручил нам не терять связь с реальностью. А связь с реальностью очень легко теряется. Когда ты приезжаешь в регион, тебя встречает вице-губернатор, тебя куда-то отвозят, кормят ужином, ты сидишь в красивом большом кабинете, разговариваешь с умными людьми, и кажется, что все хорошо, все так, как они говорят. Всегда хочется в это верить. Если руководитель компании теряет связь с реальностью, не понимает, что происходит у него на производстве или еще где-нибудь, его обворуют, и рано или поздно он обанкротится. Для нас инструмент контрольной закупки — это средство понять, что происходит на самом деле, где мы не дорабатываем, как реально управляется эта большая государственная система, когда на высоком уровне принимаются жесткие,

однозначные решения, а до города Энска эти решения доходят через 15 лет, если вообще доходят.

Поэтому значение проекта «Контрольная закупка» очень сложно переоценить. В первый год мы только планировали свою деятельность, но еще ничего не делали — только рассказывали о том, что будем делать. Теперь, когда есть первые результаты, нужно понять, насколько они соотносятся с тем, чего мы хотели, и куда мы хотим прийти: без контрольных закупок этого сделать невозможно. Вячеславу Трактовенко я хотел сказать еще одну вещь. Здесь говорилось, что есть рейтинг, и контрольная закупка должна его дополнять. Это не так. Контрольная закупка — самостоятельный инструмент, рейтинг без контрольной закупки не пойдет, потому что у нас в рейтинге появляются крайние значения: показатели по регионам расходятся в 20 раз. Как мы должны это проверять? Приехать и проверить.

Я хотел бы четко сказать: мы поддерживали и будем поддерживать эту работу. Агентство стратегических инициатив сделает все возможное, чтобы поддержать «Клуб лидеров». Мы очень благодарны за то, что уже сделано.

А. Аветисян:

Я хотел добавить, что пиар нужен, просто необходим, чтобы вовлечь как можно больше предпринимателей в эту работу.

Т. Наумова:

Добавлю, что, конечно, пиар должен быть абсолютно открытым и прозрачным.

Р. Давыдов:

Добрый день, уважаемые друзья!

Если бы мне 25 лет назад сказали, что словосочетание «тайный агент» перестанет быть ругательным, что эту профессию станут романтизировать, открыто призывая вступать в ряды тайных агентов, я бы ни за что не поверил. Но, слава богу, я дожил до времен, когда можно это делать открыто.

Если говорить серьезно, то я очень благодарен Вам, Артем, и Вам, Татьяна, за возможность выступить здесь. В последнее время ведется много разговоров о работе таможенных органов. Зачастую мне становится не по себе, когда не вполне профессиональные и компетентные суждения озвучиваются в качестве серьезного мнения, и на это мнение опираются СМИ, а в каких-то случаях — и руководство.

Артем сказал, что мы поддерживаем контрольную закупку: это действительно так. Но мы смотрим на эту проблему под несколько другим углом. Я сейчас сказал, что работа таможни не всегда оценивается объективно, и контрольная закупка — это механизм, который, как ни парадоксально, нужен таможенной службе, чтобы довести до общества, до Всемирного банка, до всех, кто нас оценивает, объективное положение дел. На предыдущей сессии Артем приводил в качестве примера случай, когда потребовались дополнительные документы. Чуть позже я об этом скажу, но само время от подачи декларации до ее выпуска составило 2,5 часа.

Мне в перерыве дали распечатку с указанием времени нахождения контейнера в порту Санкт-Петербурга. 19 апреля, 6.00 — швартовка судна; 22 апреля, 16.26 — товар вывезен с территории порта. Четыре с половиной дня. В Сингапуре, говорят, на прохождение таможни требуется пять дней. Что касается дополнительных документов — свидетельства о регистрации и так далее, — это полезная информация: нужно, чтобы мы объяснились. Для нас это определенный импульс, потому что коллеги говорят: «Вы же два с половиной года назад подписывали такое-то письмо, в соответствии с которым попросили эти документы».

Компания Артема подпала под классическое понятие фирмы-однодневки, применительно к таможенным операциям. Всемирная таможенная организация — российская Федеральная таможенная служба является уважаемым членом этой организации, мы входим в политсовет, во все руководящие органы, — издала три года назад методические рекомендации по управлению рисками для сотрудников таможенных органов: часть их находится в публичном доступе, часть держится в секрете. Компания, впервые совершающая внешнеторговую сделку, является источником риска. Я согласен с Владиславом: у нас очень легко импортировать, поэтому в свое время мы отказались от регистрации участников внешнеэкономической деятельности. В Европе, прежде чем подать декларацию, вы должны получить так называемый EORI — уникальный номер участника внешнеэкономической деятельности. Вы это делаете до подачи декларации: пока у вас нет EORI, вы не можете подавать декларацию. У нас этого нет. Поэтому, когда компания впервые декларирует товар, она сталкивается с тем, что приходится представлять дополнительные документы, подтверждать полномочия лица. Это делается для того, чтобы предотвратить попытки навредить конкуренту: такие случаи есть. Можно от имени какой-нибудь компании подать декларацию, совершить юридически значимые действия, заявить заведомую контрабанду — со всеми вытекающими последствиями.

Всемирный банк оценивает длительность наших процедур в 22 дня. Мы — с помощью, кстати, и вашей контрольной закупки, объективного инструмента, на который мы не можем влиять — надеемся доказать Всемирному банку, что срок составляет не 36 дней, как они изначально говорили, и не 21 день, согласно прошлогоднему рейтингу, а от 4 до 7 дней, в зависимости от конкретной ситуации.

Возвращусь к теме прошлой сессии, на которой мне не удалось выступить. Мы говорим, что в рамках Национальной предпринимательской инициативы

следует переходить от постановки задач к действиям. По словам Андрея Рэмовича, нужно посмотреть, дала ли Национальная предпринимательская инициатива результаты. Я могу твердо заявить, что в таможенной сфере результаты есть: Федеральная таможенная служба — я, не стесняясь, говорю об этом, — является самым компьютеризированным из всех федеральных ведомств, если говорить о контроле за действиями сотрудников. В рамках дорожной карты нам поставили задачу: выпускать все товары за два часа, если они не подпадают под риски и не требуют дополнительного контроля. Нам нужен онлайн-режим, поэтому сегодня наши программные средства позволяют узнать о любом контейнере, о любой декларации, проследить по секундам все действия инспектора и декларанта, все операции, которые совершались в процессе декларирования, поднять все документы, которые запрашивались. С недавнего времени это можно делать не только постфактум, когда уже декларация выпущена, но и в онлайн-режиме, хотя это требует значительных ресурсов. Можно отследить в онлайн-режиме вашу контрольную закупку, если вы нам назовете номер контейнера.

Т. Наумова:

Какая же это контрольная закупка, если вы ее увидите?

Р. Давыдов:

А мы ее увидим в центре. Понимаете? У нас центральный ресурс, а оформлять контейнер будут в Сибири, на Дальнем Востоке, где угодно.

Т. Наумова:

По методологии это не сходится.

Р. Давыдов:

Да ради бога, нет так нет. Я хотел сказать о том, что мы можем проверить те данные, которые отражены в вашем дневнике наблюдений, пользуясь нашими программными средствами: это относится ко всем юридически значимым действиям. Хочу подчеркнуть, что у нас с 1 января вводится стопроцентное электронное декларирование. Наше ведомство — единственное, где оно введено законодательно. Президент говорил о том, что нужно принять законы, а у нас с 1 января 2014 года это уже работает, согласно Федеральному закону 311-ФЗ.

У меня закончилось время, да?

Т. Наумова:

Нет-нет, мы просто начинаем дискуссию. У нас ведь уже прошла контрольная закупка по таможне. Ян Березин, член «Клуба лидеров», попытался совершить онлайн-декларирование.

Р. Давыдов:

Скажу еще буквально два слова о среднем времени. Есть такое обстоятельство: бизнесмены не сразу признают важность полученных результатов. Но мы, пользуясь своими программными средствами, видим, что у нас среднее время пребывания контейнера в порту Санкт-Петербурга для обычных контейнеров в течение года сократилось с 6,5 до 4,6 суток, а для рефрижераторных контейнеров — до 3,6 суток. В первую очередь это произошло благодаря тому, что на таможню «наесли», и она мобилизовала другие ведомства.

Могу сказать, что большинство федеральных органов сегодня уже отработывает систему межведомственного электронного взаимодействия. К нам, как раз в эти дни, приезжала миссия Всемирного банка: позавчера они были в порту Санкт-Петербурга, а на прошлой неделе — у нас в Москве, в центральном офисе. Мы им показывали систему межведомственного

электронного взаимодействия с Росаккредитацией, с Минпромторгом: все происходит в течение нескольких секунд.

В завершение своего выступления я бы хотел озвучить еще один вывод, который я сделал для себя по результатам этой дискуссии. Раньше мы рисовали образ тупого, злобного чиновника с распухшими от взяток карманами. Теперь мы чиновника вроде бы заставили двигаться, открыться бизнесу — хотя не так уж он был закрыт, — и выбирать все резервы и ресурсы, относящиеся к административным барьерам и институтам. Уверяю вас, что в таможенном администрировании эти ресурсы уже на исходе. Скоро мы придем к тому, что наш бизнес демонстрирует свою истинную конкурентоспособность: отсутствие конкурентоспособности уже нельзя будет ни на кого свалить.

Я хотел бы закончить свое выступление призывом к бизнесменам: те, кто участвует в Национальной предпринимательской инициативе, должны руководствоваться не только интересами бизнеса, но и интересами нации. Тогда это будет действительно национальная предпринимательская инициатива.

В. Корочкин:

Я как раз хотел спросить: все ли сидящие в зале понимают, что чем лучше работает таможня, тем хуже приходится российским компаниям? Я имею в виду тот факт, что мы увеличиваем конкуренцию и улучшаем условия для импорта.

Т. Наумова:

Коллеги, мы очень далеко ушли от темы контрольных закупок. Я очень хочу дать микрофон Яну.

Руслан, здесь не надо дискуссии: просто выслушайте человека, который впервые в жизни попытался самостоятельно осуществить электронное

декларирование. Уверена, что не все в зале знают эту трагическую историю.

Я. Березин:

Большое спасибо. Трагической я бы ее не назвал.

Я бы хотел и пожурить таможню, и похвалить. Я занимался этим впервые и был первоначально крайне удивлен, раздосадован, раздражен из-за того, сколько документов приходилось собирать. Несколько дней я занимался только поездками в офис и в банк, причем часто были нужны оригиналы, которые я лично должен был получать в банке. Нотариус подписывал, потом оказывалось, что от меня опять нужен какой-то комплект документов. Я так четыре дня мотался — офис, банк, нотариус, офис, банк, нотариус.

Р. Давыдов:

Но не таможня — только банк.

Я. Березин:

Да. Естественно, любой человек, который начнет этим заниматься, будет раздражен до безумия.

Т. Наумова:

Ян, я очень прошу перейти к электронному заполнению декларации, потому что наше время ограничено.

Я. Березин:

Но все это никак не относится к таможене. А на таможенном посту, действительно, как в ресторане: вставляешь специальную карточку, набираешь пин-код, и все оплачено. Я даже удивился — думал, что проведу там несколько часов.

Т. Наумова:

Об электронном заполнении, пожалуйста.

Я. Березин:

Там был момент, связанный с электронным заполнением таможенной декларации. Мы поспорили с коллегами. Я сказал, что хочу ее сам заполнить, сколько бы времени ни потребовалось — час, два, три, восемь. Такого нелогичного, неструктурированного документа, с таким количеством нюансов, я еще не видел. Половина граф заполняется на английском языке, половина на русском, половина не заполняется, половину программа сама — человек просто не сможет это сделать самостоятельно.

Потом мне показали людей: оказывается, они полгода специально обучаются, получают сертификаты. Мне сказали: «Ян, чего ты хочешь, это целая профессия». Я бы хотел спросить: можно ли двигаться к упрощению заполнения таможенной декларации? Может быть, нет необходимости держать специальных людей и проводить их обучение, раздувая штат? Есть же страны, где в декларации ставятся галочки, и она считается заполненной — наподобие заявления на открытие счета в банке, которое любой из нас может заполнить. Может быть, Вы объясните эти нюансы? Мне действительно очень интересно.

Т. Наумова:

Попрошу говорить коротко, буквально одну минуту.

Р. Давыдов:

То, чем мы пользуемся — это единый административный документ. Мы шли к этому несколько лет. В 2007 году мы приняли нормы и стандарты Всемирной таможенной организации. Это документ, который используется в Европе и в любой таможенной службе мира. Он заполняется на разных

языках, и таможенник, видя этот документ, понимает, что он точно такой же, как везде. Это первое.

Второе: вы правы — это профессия. В других странах сам предприниматель почти никогда не подает декларацию, это дело таможенного брокера. Вопрос к нашим брокерам, если они есть в зале: насколько их тарифы могут конкурировать с аутсорсинговыми брокерскими тарифами? Все мы знаем, что есть посредники, есть вещи, которые нецелесообразно делать внутри своей компании. Ты отдаешь это на откуп тем людям, которые умеют это делать и делают это быстро. Мы обучаем таможенных брокеров, которые делают это на раз-два.

Т. Наумова:

И все-таки, можно ли двигаться к упрощению? Или мы не можем принять отдельный документ?

Р. Давыдов:

Это, как говорят наши американские партнеры — мейнстрим таможенного дела. Мы движемся в направлении ускорения и упрощения процедур. Так, например, за три года мы в три раза сократили количество досмотров. Среднее время выпуска деклараций по импорту сократилось практически в два раза. Больших проблем с таможенным оформлением экспорта нет, но предоставление разрешительных документов занимает большую часть 22-дневного срока. Все согласны с этим, и в рейтинге Doing Business это отмечено. Они говорят: «Мы понимаем, что это не таможня, но у вас такая система, которая требует от вашего предпринимателя получить то и то». А таможенник только проверяет, потому что это закон. Понимаете?

Т. Наумова:

Я вынуждена вас прервать, потому что для других остается катастрофически мало времени.

Р. Давыдов:

Тогда отвечу на вопрос, можно ли самому научиться заполнению. Конечно, можно. Скорость обучения и зависит от способностей человека. Кто-то за восемь часов научится, кто-то за два, а кто-то за два месяца не сможет это одолеть. Это как ученики в классе — есть хорошие и плохие. Если человек ни разу не работал в какой-нибудь программе, он не сможет сразу научиться ее использованию.

А. Аветисян:

Руслан Валентинович, огромное спасибо.

Хочу сказать одно: у нас налажено открытое и плотное взаимодействие с таможенной службой — такое, какое нам и не снилось не то что 25 лет назад, но даже два года назад. Никто не спорит, что таможня сделала колоссальный рывок за последние три года. Если сравнивать с тем, что было десять лет назад, это небо и земля. Многие предприниматели, члены клуба, помнят об этом. Мы движемся вперед вместе, контрольные закупки дополняет наше взаимодействие, и мы видим результаты.

Какие-то шероховатости всегда будут, и контрольные закупки нужны как раз для того, чтобы их выявлять.

Т. Наумова:

Павел, Дмитрий, я помню, но хочу сейчас отдать микрофон другим. Мы обязательно оставим Вам немного времени.

А. Капитонов:

Здравствуйте. Я — Андрей Капитонов из яхтенной школы «М-Марин».

У меня вопрос к Артему. Идея очень хорошая, мы с удовольствием ею воспользуемся, но предоставляет ли «Клуб лидеров» консультации относительно регистрации? Можно ли в процессе регистрации позвонить кому-нибудь из вашего клуба?

А. Аветисян:

Если вы будете в процессе эксперимента звонить кому-нибудь из клуба или привлекать юристов либо помощников, то эксперимент сорвется. Представители среднего или крупного бизнес скажут: «Какая разница, обратитесь к посредникам, они все сделают». Но для малого бизнеса это крайне важно: я зарегистрировал свою компанию еще студентом, и у меня не было средств на ошибки.

Владислав говорил о том, что контрольная закупка не позволяет замерить количество потраченных денег. Нет, позволяет: в ходе нашей первой закупки обнаружилось, что при малейшей ошибке — даже в запятой или в букве, — государственная пошлина за регистрацию предприятия в размере 4000 рублей не возвращается. Предприниматель еще раз идет и заполняет, еще одна ошибка — еще 4000 рублей. Потом идет уже посредник, и ему тоже надо заплатить. Для начинающего бизнесмена это крайне важно.

Мы приводим в качестве примера Новую Зеландию: там малый бизнес составляет 80% от всего бизнеса, а малый и средний — почти 100%. Для малого бизнеса процедура регистрации очень важна.

Отвечу еще раз на ваш вопрос: вам не нужны помощники, вам не нужны советы. Есть очень простой метод: надо фиксировать, сколько времени вы пробыли в налоговой инспекции, если регистрировать в онлайн-режиме и не в онлайн-режиме, сколько времени заняла регистрация, через сколько дней вы получили ответ. Дальше у нас есть дорожная карта и механизм внесения изменений в нее.

Т. Наумова:

Пожалуйста, передайте микрофон Павлу.

П. Романов:

Буквально 30 секунд. Здесь дискутировали по поводу того, страшна контрольная закупка для малого бизнеса или не страшна. Я бы так поставил вопрос: предпринимательская инициатива — это прежде всего снятие административных барьеров и уничтожение коррупции, которые душат бизнес. Так вот, давайте представим себе, что есть выбор: не вести бизнес, потому что тебя душат, или пойти и что-то улучшить с помощью контрольной закупки. Перевесит, конечно, контрольная закупка. Объясню, почему. И коррупционер, и тот, кто строит барьеры, боятся гласности — это теория уголовного права.

Далее: здесь уже говорили о рейтинге, я еще раз поясню: национальный рейтинг, представленный вчера, основан на опросах. Опросы менее достоверны, чем контрольная закупка. Контрольная закупка формализована: соответственно, более точным будет рейтинг, в котором станут учитываться результаты контрольных закупок.

По поводу барьеров приведу пример из своей практики, чтобы не так скучно было. У меня такой бизнес, что приходится постоянно взаимодействовать с Росреестром. Есть следующая проблема: если земельный массив разделяется на 200 участков, по закону положено оформить все в один день. Регистратор должен принять документы и начать эту процедуру. Но как это сделать? В живой очереди один талон соответствует одному делу, там сейчас аппараты стоят. Если у тебя 200 дел, выходит, что тебе отказывают. Если работать по предварительной записи, то, например, в Московской области, где мы ведем бизнес, на один талон приходится девять дел. Как быть бизнесу? Даже если у вас только 100 дел, получается

десять талонов и десять дней, а закон это запрещает. Вот какая проблема возникает!

Я думаю, если мы задействуем контрольную закупку, решение сразу появится. В устном общении нам говорят: нет, мы так не можем, у нас мощностей нет, сил нет, и так далее. Вот несколько слов о том, что такое контрольная закупка с точки зрения практики, и нужно ли ее бояться.

Т. Наумова:

Большое спасибо за комментарий.

Артем Давидович, пожалуйста.

А. Аветисян:

Я согласен с тем, что контрольная закупка — это очень точный механизм, значительно более точный, чем опросы. Мы, безусловно, используем опросы в ходе дополнительных мероприятий вместе с нашим партнером — ВЦИОМ.

Могу сказать, что контрольные закупки оказываются точнее даже рейтинга Doing Business, потому что этот рейтинг составляется на основе опросов, а не контрольных закупок. Сами предприниматели тратят существенные для них деньги, чтобы осуществлять контрольные закупки. В зависимости от того, что мы проверяем, деньги требуются разные. Яну, вероятно, пришлось потратить около миллиона рублей, чтобы осуществить контрольную закупку по таможне. При регистрации предприятия сумма значительно меньше — 10—15 тысяч рублей, в зависимости от ошибок в документах. Поэтому здесь инициативу проявляют предприниматели, которые действительно готовы тратить деньги. У Яна, например, эти деньги не пропадут. Как я понимаю, детскую одежду, которую Ян привез, он передаст в детский дом.

В. Корочкин:

Артем, можно задать Вам один вопрос? Как вы будете действовать и дифференцировать результаты в связи с технологией самой контрольной закупки? Что будет, если я, как глава местного Росреестра, попрошу знакомого предпринимателя осуществить контрольную закупку и дам ему зеленый свет?

Надо внимательно к этому отнестись, потому что руководители ведомств очень четко и быстро начинают выстраивать такую систему, которая дискредитирует что угодно. Возможно, нужно выявлять не средние, а наихудшие практики, потому что большая часть коррупционных схем выстраивается по принципу: «Этому — 120 дней, этому — один день, в среднем — 60 дней, все нормально».

А. Аветисян:

Контрольные закупки координирует штаб нашего с вами «Клуба лидеров», где представлены все предпринимательские объединения. Руководитель регионального Росреестра не будет говорить предпринимателям, кто делает эти контрольные закупки: это решаем мы в штабе.

Далее: кто мешает предпринимателям из одного региона проверять работу госструктур в другом регионе? Или, например, Ян — он с таможней вообще не связан, но проверяет, как работает таможня. Вот, собственно, о чем идет речь.

Т. Наумова:

Давайте перейдем к другим картам. Дмитрий, Ваш комментарий.

Д. Волков:

Опять о грустном — о строительстве, но на этот раз коротко.

Тут прозвучали важные замечания. Во-первых, о секретности. Суть не в том, что покупатель тайный. Иногда надо, чтобы он был тайным, чтобы

эксперимент был чистым, а иногда этого не надо. Мы сейчас готовы вместе с правительством Москвы на паритетных началах, под контролем, построить тот самый склад и вложить в это реальные деньги, если они дадут площадку, потому что это основная проблема в Москве. Посмотрим, уложатся они сами в декларируемые ими сроки или не уложатся. Бьюсь об заклад, что не получится у них с нашей помощью реализовать этот проект, просто потому, что так все устроено.

Во-вторых, есть длительные проекты, и стройки относятся к их числу. Их сложно организовывать, и говорить о контрольной закупке, которая позволила бы проконтролировать процесс от альфы до омеги, мы не можем. Мы даже не знаем, удастся ли нам снять это на камеру, потому что получается технически очень сложный эксперимент. Когда мы доходим до омеги, альфа уже другая — так быстро у нас меняется регулирование. Но отдельные элементы, отдельные блоки — с большим удовольствием. В этом смысле я был бы очень благодарен присутствующим здесь коллегам, особенно из Москвы и Санкт-Петербурга, если бы они обратились в «Клуб лидеров»: я могу оставить свои визитки прямо на столике. Мы бы вместе подумали, как все сделать так, чтобы это было безопасно и полезно для бизнеса, чтобы мы нашли те нюансы в технологии, о которых можно было бы сообщить нашим региональным регуляторам в Москве и Санкт-Петербурге.

И о коррупции. Я сейчас скажу страшную вещь: коррупция имеет место не только со стороны чиновников, но и со стороны бизнеса, причем не в меньшей степени. Поэтому контрольные закупки для бизнеса существенно вреднее, чем для регулятора. Возьмем стройки в некоторых крупных городах: попробуйте стать застройщиком — у вас ничего не получится. Весь бизнес держится на том, как выстроены процедуры. А мы с нашими контрольными закупками уничтожаем это, пытаемся организовать реальную конкуренцию, о чем уже говорилось. Я достаточно уверенно чувствую себя

на рынке в данный момент, но, работая в этом направлении, я уничтожаю основу собственного бизнеса, и я это понимаю. Но я это делаю не потому, что я бессребреник. Сейчас я говорю от имени многих членов «Клуба лидеров»: мы занимаем единую прагматичную позицию. Все равно это будет сделано, и тогда мы будем конкурировать не с нашими уважаемыми коллегами, а с нашими зарубежными партнерами, по-честному: у кого эффективнее технология, тот и выиграет. К этому мы должны готовиться, к этому надо идти и не бояться этого. Вот почему мы делаем это.

Т. Наумова:

Очень жаль, что ушел Руслан.

Если возвести в превосходную степень то, о чем только что говорил Дмитрий, то, получится, что наша прекрасная коллега из «Клуба лидеров» руководствуется в первую очередь интересом нации.

А. Тетыш:

Можно еще пару слов сказать по поводу опасности «зеленого света»? Вы совершенно справедливо говорите, что в идеальной системе контроля это позволяет улучшить обратную связь. Но если брать нашу действительность, как совершенно верно говорит Дмитрий, пусть «зеленый свет» заработает хотя бы один раз. Сам факт того, что руководитель государственного органа, руководитель службы, руководитель какого-то сервиса проявляет внимание к этому вопросу и пытается, пусть даже путем выделения «зеленого света», сделать так, чтобы все работало лучше и удобнее — это тоже результат, и очень хороший, по крайней мере, на данном этапе.

Т. Наумова:

Мы много говорили о других странах. Константин Гусельников готовится к выступлению.

А. Любосердов:

Я хотел сказать несколько слов о контрольной закупке по онлайн-регистрации предприятия. Это действительно было очень интересно. На протяжении всей контрольной закупки коллеги из ФНС много раз пытались выйти на меня лично через съемочную группу и через «Клуб лидеров», узнать, что у меня не получается, проявляли неподдельный интерес. Проведя контрольную закупку и отсняв программу, мы встретились с руководителем ФНС и выяснили, что они во многом работали параллельно с нами и уже устранили многие препятствия, которые мы идентифицировали в ходе контрольной закупки. Очень радует то, что мы сразу получили выложенную на сайте инструкцию, где подробно описываются все шаги, необходимые для онлайн-регистрации. Мы увидели необыкновенный пилотный проект, который, я надеюсь, в ближайшее время заработает: он предельно прост, как Facebook, и позволяет даже ребенку зарегистрировать компанию онлайн. Отрадно и то, что недавно был принят пакет изменений в Федеральный закон о регистрации предприятий: теперь не нужно заверять заявление о регистрации компании у нотариуса. Весь этот пакет изменений сделает возможной реальную онлайн-регистрацию компаний.

Это очень здорово. Я очень рад тому, что, занимаясь совершенно другим бизнесом — инжинирингом, — я помог упростить регистрацию компаний, особенно малых.

Т. Наумова:

Это один из лучших примеров того, как контрольные закупки дают прямой эффект.

Я хочу, чтобы нам рассказали, буквально в двух словах, об опыте контрольной закупки в другой стране.

К. Гусельников:

Что я могу сказать о Новой Зеландии? Очень далеко, катастрофически далеко, но было интересно.

Комментируя выступление Александра, могу сказать, что онлайн онлайн рознь. Здесь мы видели какой-то долгий, фактически бесконечный процесс, путь через тернии к звездам. Там все элементарно, быстро, очень доходчиво. Когда ты открываешь окно системы регистрации предприятия, программа сама ведет тебя туда, куда тебе нужно. Через час, даже меньше, ты уходишь с зарегистрированным предприятием — или, в нашем случае, улетаешь на родину с зарегистрированным предприятием.

Спасибо нашим коллегам с телеканала «Россия 24», было прикольно.

Т. Наумова:

Коллегам, которые летали с Вами в эту прекрасную страну.

Вот так незаметно прошел наш брифинг, который больше был похож на круглый стол. Огромное спасибо вам за то, что приняли в нем участие. Надеюсь, что мы встретимся через год на XIX Петербургском международном экономическом форуме. Удачи!